



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN:**

**LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN
EMPRESA REPUESTOS S.A. DE C.V, SAN PEDRO SULA,
2019-2023.**

SUSTENTADO POR:

**MARÍA DE LOS ÁNGELES PALACIOS MOLINA
12243034
SANTOS MAXIMILINO MARTÍNEZ HERNANDEZ**

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
FINANZAS**

SAN PEDRO SULA, CORTES, HONDURAS, C.A.

JULIO, 2024

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

ROSALPINA RODRÍGUEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO

ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS

**LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN
EMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO
SULA, 2019-2023**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
FINANZAS**

ASESOR

RENE SANTOS MUNGUIA

MIEMBROS DE LA TERNA:

**RICARDO ENRIQUE YONES MORENO
MARLON JAVIER MEJIA MEDRANO
CID CANALES AGUILAR**

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2023

María de los Ángeles Palacios Molina
Santos Maximiliano Martínez Hernández

**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR(ES) PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS DE POSTGRADO**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

Estimados Señores:

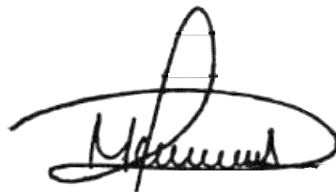
Yo, María de los Ángeles Palacios Molina, Santos Maximiliano Martínez Hernández de Tegucigalpa, (o San Pedro Sula, o La Ceiba) autores del trabajo de postgrado titulado: LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN EMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO SULA, 2019-2023 presentado y aprobado en Junio 2024 como requisito previo para optar al título de máster en Finanzas reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos del programa de maestrías de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por este medio autorizo a las Bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de UNITEC, para que con fines académicos puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales de la siguiente manera:

- 1) Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en las salas de estudio de la biblioteca y/o la página Web de la Universidad.
- 2) Permita la consulta y/o la reproducción a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general en cualquier otro formato conocido o por conocer.

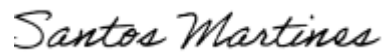
De conformidad con lo establecido en los artículos 9.2, 18, 19, 35 y 62 de la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos; los derechos morales pertenecen al autor y son personalísimos, irrenunciables, imprescriptibles e inalienables. Asimismo, el autor cede de forma ilimitada y

exclusiva a UNITEC la titularidad de los derechos patrimoniales. Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de UNITEC.

En fe de lo cual se suscribe el presente documento en la ciudad de San Pedro Sula, a los 28 días del mes de junio del año 2024.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Santos Martines', written over a horizontal line.

Cuenta 12243034

A handwritten signature in black ink, reading 'Santos Martines', written over a horizontal line.

Cuenta 22243063

*** La autorización firmada se encuentra adjunta a mí expediente**



FACULTAD DE POSTGRADO

LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN EMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO SULA, 2019-2023

**MARÍA DE LOS ÁNGELES PALACIOS MOLINA
SANTOS MAXIMILINO**

MARTÍNEZ HERNANDEZ

Resumen

Este estudio se llevó a cabo con el fin de conocer la situación financiera y administrativa de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V. Se centró específicamente en analizar los índices de liquidez, rentabilidad y endeudamiento, mediante la aplicación de un enfoque mixto con elementos cualitativos y cuantitativos. El diseño fue no experimental, con un corte transversal y longitudinal. La información utilizada fue suministrada por la empresa mediante una data de su sistema contable AS400, además de una entrevista aplicada al personal administrativo de la empresa. Como resultado, la investigación mostró un nivel bajo en los índices de liquidez, ocasionado por altos niveles de inventarios, según se vio en sus estados de situación financiera de los periodos 2019 al 2023. Se mostraron resultados que resaltaron la necesidad de una estrategia de mejora, la cual fue la creación de un centro logístico de distribución de inventarios, misma que se desarrolló en el capítulo seis.

Palabras claves: (Situación financiera, Liquidez, rentabilidad, Endeudamiento, Inventarios)



GRADUATE SCHOOL

LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN EMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO SULA, 2019-2023

**MARÍA DE LOS ÁNGELES PALACIOS MOLINA
SANTOS MAXIMILINO MARTÍNEZ HERNANDEZ**

Abstract

This study was carried out to know the financial and administrative situation of the company Empresa Spare Parts S.A de C.V. It specifically focused on analyzing liquidity, profitability and debt ratios, through the application of a mixed approach with qualitative and quantitative elements. The design was non-experimental with a transversal and longitudinal section, the information used was provided by the company through data from its AS400 accounting system, in addition to an interview applied to the company's administrative staff. As a result, the investigation showed a low level of liquidity ratios, caused by high levels of inventories as seen in their statements of financial situation from the periods 2019 to 2023. Results were shown that highlighted the need for an improvement strategy which was the creation of an inventory distribution logistics center, which was developed in chapter six.

Keywords: (Financial situation, Liquidity, profitability, debt, Inventories)

DEDICATORIA

Dedico esta investigación, primeramente, a Dios por permitirme tener salud y darme la sabiduría para culminar esta meta, a mi familia por contar con su apoyo durante todo el proceso y siempre estar a mi lado a cada paso, a todos los catedráticos por compartir sus conocimientos y experiencias. A mis compañeros y amigos, especialmente a María Palacios, con quien desarrollé la investigación y compartí muchas experiencias profesionales y personales durante el transcurso de toda la carrera.

Santos Maximiliano Martínez.

Dedico mi tesis a Dios como un testimonio de su gracia y bondad inagotable, a mi esposo por su apoyo, sus palabras de aliento y su fe en mí que fueron mi ancla en los momentos de desaliento, con su paciencia infinita y su amor incondicional me dio la fuerza y la confianza necesarias para superar los desafíos. A mi querida madre, mis triunfos son el resultado de sus sacrificios y dedicación que con su inquebrantable fe en mí me ha impulsado a luchar por mis sueños, su ejemplo de perseverancia ha sido mi inspiración constante, a mis hermanos y mi padre por sus palabras de aliento y sus gestos de solidaridad que han sido fundamentales en mi crecimiento profesional y personal.

María De Los Ángeles Palacios Molina.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, primeramente, quien es el que nos permite realizar todos nuestros proyectos, gracias a Él por estar culminando este proyecto de la mejor manera. También le doy gracias a mis padres Joce Concepción Martínez Hernández y Daisy Odalis Hernández por siempre estar ahí cuando los necesite para apoyarme tanto en lo anímico como en lo económico para así poder lograr esta meta, y por eso este logro es por y para ellos. Además, agradezco a los catedráticos de la universidad que tuve a lo largo de la carrera de contaduría y finanzas, a quienes considero los mejores en su campo, teniendo mucho respeto y admiración para cada uno de ellos, agradezco además a mis jefes que fueron comprensivos con temas de estudio y me facilitaron el proceso y también a mis compañeros por compartir tiempo, conocimiento y experiencias a lo largo de la carrera y por su apoyo en esos momentos en que los necesito.

Santos Maximiliano Martínez.

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios, fuente de sabiduría y fortaleza para alcanzar esta meta, a mis catedráticos de posgrado por su compromiso, orientación y todos los conocimientos compartidos a lo largo de este proceso académico. En especial agradezco a mi madre por inculcar en mí esa perseverancia y dedicación para alcanzar mis metas, y por cada palabra de aliento cuando quise rendirme. Agradezco a mi esposo por su amor, paciencia y comprensión, porque cada paso dado ha sido en compañía de su amor y apoyo incondicional. Este logro no habría sido posible sin él. A mis queridos hermanos Denia, Isabel y Josué agradezco el apoyo que me han dado. Este logro no solo es mío, es también de ustedes que nunca me han soltado. A mi compañero de tesis Santos Maximiliano Martínez por su apoyo, dedicación y compromiso con la excelencia para realizar este proyecto.

María De Los ángeles Palacios.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
ÍNDICE DE CONTENIDO	xi
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	2
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.1. ENUNCIADO	5
1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3.2.1. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	7
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	7
1.4.1. OBJETIVO GENERAL	7
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	8
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL	10
2.1.1. MACROENTORNO	10
2.1.2. MICROENTORNO.....	18
2.1.3. ANÁLISIS INTERNO	22
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN	25
2.2.1 RENTABILIDAD	25
2.2.2 LIQUIDEZ	25
2.2.3 PRODUCTIVIDAD	25
2.2.4 PRESUPUESTO	26
2.2.5 GESTIÓN ADMINISTRATIVA	26
2.2.6 GESTIÓN FINANCIERA.....	26
2.2.7 COSTOS OPERATIVOS.....	26
2.2.8 INVERSIÓN	26
2.2.9 MARGEN DE BENEFICIO	26

2.2.10 FLUJO DE EFECTIVO	27
2.2.11 CAPITAL DE TRABAJO	27
2.2.12 PROCESOS	27
2.2.13 ESTADOS FINANCIEROS	27
2.2.14 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	27
2.2.15 PLANIFICACIÓN FINANCIERA	28
2.2.16 VIABILIDAD	28
2.2.17 GASTOS	28
2.2.18 COMPRAS	28
2.2.19 PROVEEDORES	29
2.2.20 RECURSOS FINANCIEROS	29
2.2.21 CONTROL FINANCIERO	29
2.2.22 INDICADORES FINANCIEROS	29
2.2.23 EFICIENCIA	29
2.2.24 RIESGO FINANCIERO	29
2.2.25 PROYECCIÓN FINANCIERA	29
2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO	30
2.3.1. BASES TEÓRICAS	30
2.3.2. METODOLOGÍAS DESARROLLADAS	41
2.4 MARCO LEGAL	43
2.4.1 LEY DE IMPUESTO SOBRE VENTAS	43
2.4.2 LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA	44
2.3.3 LEY DE LA MUNICIPALIDAD DE SAN PEDRO SULA	45
2.4.4 LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR	46
2.4.5 LEY DEL RÉGIMEN DE FACTURACIÓN	47
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	48
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	49
3.1.1. MATRIZ METODOLÓGICA	49
3.1.2. ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO	50
3.1.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	51
3.1.4. HIPÓTESIS	55

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS	55
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	56
3.3.1. UNIDAD DE ANÁLISIS.....	56
3.3.2. POBLACIÓN	56
3.3.3. MUESTRA.....	57
3.3.4. TÉCNICAS DE MUESTREO.....	57
3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS	58
3.4.1. TÉCNICAS	58
3.4.2. INSTRUMENTOS	58
3.4.3. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO.....	59
3.4.4. PROCEDIMIENTOS	60
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	62
3.5.1. FUENTES PRIMARIAS.....	62
3.5.2. FUENTES SECUNDARIAS	62
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	64
4.1. INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	64
4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICA CUANTITATIVAS	65
4.2.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ.....	66
4.2.2. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....	70
4.2.3. ANÁLISIS ENDEUDAMIENTO.....	74
4.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS	82
4.3.1 ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO	82
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	87
5.1. CONCLUSIONES	87
5.2. RECOMENDACIONES	88
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	89
6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA	90
6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA.....	90
6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA	91
6.3.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA	91
6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA.....	91

6.4.1. DESCRIPCIÓN CLARA DEL QUE Y COMO SE HARA	92
6.4.2. DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS.....	93
6.5. MEDIDAS DE CONTROL	98
6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO	100
6.7. CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA..	102
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	106
Glosario.....	112
ANEXOS	114
ANEXO 1 VALIDACIÓN DE GUIÓN DE ENTREVISTA.....	114
ANEXO 2 GUIÓN DE ENTREVISTA	115
ANEXO 3 CARTA DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR	117
ANEXO 4 CARTA DE ACEPTACIÓN DE LA EMPRESA.....	118

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz Metodológica.....	49
Tabla 2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	51
Tabla 3. Diagrama Gantt.....	60
Tabla 4 Razón de liquidez corriente Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023.....	67
Tabla 5 Prueba Ácida Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023	68
Tabla 6 Razón de Efectivo Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023	69
Tabla 7 Punto de equilibrio Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023	71
Tabla 8 ROE Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023.....	72
Tabla 9 ROA Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023	73
Tabla 10. Nivel de endeudamiento Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023.....	75
Tabla 11. Análisis Horizontal y Vertical de estado de resultado integral de Empresa Repuestos S.A de C.V	76
Tabla 12. Análisis Horizontal y Vertical del estado de situación financiera de Empresa Repuestos S.A de C.V.....	78
Tabla 13. Análisis Dupont de Empresa Repuestos S.A de C.V	80
Tabla 14. Semáforo de indicadores Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023	81
Tabla 15. Análisis de endeudamiento Empresa Repuestos S.A de C.V	82
Tabla 16. Análisis de procesos administrativos Empresa Repuestos S.A de C.V	84
Tabla 17. Descripción Clara Del Que Y Como Se Hará.....	92
Tabla 18. Cálculo de costo de capital	95
Tabla 19. Depreciación por Instalación	95
Tabla 20. Cálculo de valor actual y tasa interna de retorno.....	96
Tabla 21. Cálculo de reducción de obsolescencia de inventarios.....	97
Tabla 22. Cálculo de inventario óptimo por año.....	98
Tabla 23. Presupuesto	101
Tabla 24 Cronograma de implementación y presupuesto de proyecto	102
Tabla 25 Concordancia De Los Segmentos De La Tesis Con La Propuesta	103

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama Empresa Repuestos S.A de C.V.....	25
Figura 2. Evolución de la Teoría Financiera.....	32
Figura 3. Esquema de Variables de Estudio	51
Figura 4. Enfoque y Método	55
Figura 5 Plaza comercial Handal	94

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analizó la situación administrativa y financiera de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, en los años comprendidos del 2019 al 2023, con el objetivo de conocer la situación en la que se encontraba la empresa y poder determinar estrategias que permitieran mejorar el rendimiento de esta. Esta investigación consta de seis (6) capítulos de estudio. Iniciando en el capítulo uno donde se trató el planteamiento, formulación y antecedentes del problema a tratar, para lo cual se consideraron estudios investigativos similares realizados dentro y fuera de Honduras, seguido de ello en el capítulo dos se analizó el marco teórico de la investigación, donde se trataron elementos como ser la situación actual de la empresa, conceptualización, teorías de sustento metodológico resaltando la teoría financiera, y marco legal aplicable donde se mencionan todas aquellas leyes que tienen afinidad con el tema, en el capítulo tres se encuentra la metodología de la investigación con elementos como ser la congruencia metodológica, la cual consta de un enfoque mixto con variables de corte tanto cualitativas que son todas aquellas que analizar aspectos no numéricos o estadísticos así como cuantitativas que son todas aquellas que muestran datos números y estadísticos, un diseño no experimental pues no se alteran las variables para llegar a una conclusión además de tener un corte trasversal pues parte de la información es recolectada en un único momento mediante la aplicación de una encuesta y longitudinal porque también se utilizó data histórica proporcionada por la empresa para desarrollar diversos cálculos y posteriores análisis además de un método deductivo y las fuentes de información utilizadas son tanto primarias como secundarias, en el capítulo cuatro analizan los resultados cualitativos y cuantitativos mismos que fueron encontrados mediante el cálculo de Razones financieras con datos obtenidos de los estados financieros de la empresa así como el análisis de las respuestas obtenidas de la entrevista aplicada al personal administrativo, en el capítulo cinco se mencionan las conclusiones y recomendaciones que se determinaron de los análisis efectuados en los capítulos anteriores, cerrando con el capítulo seis donde se planteó una propuesta de mejora para resolver el problema central de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Todas las empresas dedicadas al giro, comercial independientemente del producto o servicio que ofrezcan, presentan un denominador común, el cual consiste en obtener ganancias, mediante la generación de ingresos por dividendos para él o los socios, con una inversión considerable, que posea un nivel de riesgo bajo y con una tasa de rendimiento atractiva en comparación a la tasa ofrecida en el mercado financiero local o extranjero, para lo cual saber controlar los costos y gastos operativos es fundamental, además de contar con una buena gestión administrativa y financiera por parte de los administradores.

Para ir dando forma al tema de estudio, es necesario comprender el concepto de gestión financiera y gestión administrativa.

La Gestión Financiera es una de las actividades ejecutadas en las organizaciones y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización (Pastor, 2009).

De acuerdo con Ramírez y Calderón, (2017), la gestión administrativa se define de la siguiente forma:

La gestión administrativa, es la puesta en práctica de cada uno de los procesos de la administración; éstos son: la planificación, la organización, la dirección, la coordinación o interrelación y el control de actividades de la organización; en otras palabras, la toma de decisiones y acciones oportunas para el cumplimiento de los objetivos preestablecidos de la empresa y que se basan en los procesos. (p. 315)

Los términos gestión financiera y administrativa no han sido resultado de los analistas o economistas contemporáneos, estos modelos administrativos ya formaban parte de las organizaciones en la antigüedad, donde los encargados de administrar los bienes y todo tipo de recursos implementaban procedimientos, procesos y políticas para realizar sus transacciones comerciales. Se encuentran registros históricos de cómo surgen estos elementos en las empresas.

Según lo menciona (Flores, 2008), la gestión financiera:

Surge con el nacimiento mismo de las finanzas empresariales y cubre un período que va desde finales del siglo XIX hasta 1920, se centra en el estudio de aspectos relacionados con la formación de nuevas empresas, la determinación de los costos de producción para calcular un nivel de ganancias que le permitiera al ente seguir operando en los mercados y lograr una expansión hacia el futuro, la recopilación de información sobre títulos e instituciones participantes en el mercado financiero, funciones operativas tales como: ingresos, desembolsos, protección y custodia de

fondos y valores, preparación de nóminas, supervisión de operaciones, administración de bienes inmuebles e impuestos, negociación y contratación de seguros, teneduría de libros; generalmente ejercidos por el tesorero de la empresa. Frente a esta diversidad de prácticas organizativas, la médula de las funciones financieras que rodean al tesorero responde a la característica de responsabilidades de rutina más que como administración financiera propiamente dicha. (p.149)

Además de la historia, origen y conceptos sobre el tema de estudio, se consideraron investigaciones, estudios, artículos y escritos en diversos países, tomando en consideración solo aquellos estudios de alto nivel que cumplieran con ciertos criterios de calidad, y que hayan sido realizados en años anteriores y por expertos en el ámbito en que se maneja el tema de estudio.

De acuerdo con un estudio realizado por el Moza (2015), se analiza como el sector automovilístico se incrementa en forma constante año a año y las industrias en este campo han aumentado. Por lo tanto, la variedad y la tecnología de los vehículos han ido cambiando progresivamente, lo que ha generado una competencia global, es decir, los precios de los automóviles han disminuido considerablemente respecto de hace 10 años. De esta forma se han creado mayores posibilidades a los consumidores para poder adquirir este producto. Asimismo, la flexibilidad y cambios que se han dado en el marco tributario también han contribuido a la expansión de este sector, ya que hace 4 años los aranceles por la importación de autos nuevos ascendían al 17% de Advalorem, en cambio a la fecha sólo corresponde al 6% según la procedencia del vehículo. Todo ello, debido a los beneficios de los tratados internacionales con los principales países de producción automovilística a gran escala, lo que ha permitido que nuevas marcas de vehículos ingresen a competir al mercado peruano.

En este artículo de investigación, se notó como el sector automovilístico se ha incrementado en muchos países, lo que sienta bases estables para garantizar el auge de un mercado de repuestos. En países como Honduras este sector tiene mucho potencial de crecimiento.

Según estudios realizados por Pastor (2009), se pretende en primera instancia caracterizar la importancia de la gestión financiera, definir sus tareas relevantes y plantear una metodología integral producto de la revisión teórico conceptual y de la práctica profesional que el autor ha realizado en el marco de su formación. Un propósito principal de este planteamiento es que en el contexto del modelo se pueda precisar claramente un proceso de sistematización que permita a una organización estructurarse adecuadamente para apoyar su proceso de toma de decisiones.

Estudios como el antes mencionado refuerzan la necesidad de toda empresa formal de contar con una buena gestión financiera y administrativa, además de lo antes mencionado, en

estudios realizados en Santo Domingo, se concluye que:

De acuerdo con Mejía, (2020) en su investigación sobre gestión financiera en la empresa Faña Autoparts define que:

La gestión financiera está relacionada con la toma de decisiones gerenciales, con énfasis en la maximización de la liquidez y rendimiento a corto y largo plazo, mediante el cual se alcanzaría un crecimiento sostenido en el mercado, la utilización de información y pronósticos exactos facilita la toma de decisiones racionales, eficientes y eficaces, a partir de las cuales se pueden definir estrategias para proyectarse hacia el futuro, que en el caso específico de la empresa Mejía Faña Auto Parts no se llevan a cabo, por tanto, el presente trabajo e investigación representa un punto importante de partida y/o continuidad para el apropiado manejo de instrumentos financieros y mejoramiento de la liquidez de la empresa.(p.9)

En el segmento anterior, se muestra como la buena gestión financiera aplicada por empresas de venta de repuestos para vehículos en Colombia, ha generado un crecimiento en la industria, y esto sienta un precedente para considerar los posibles resultados que se obtendrían en Honduras de copiar esta metodología de trabajo.

Según Fontalvo (2012), un estudio realizado en Colombia. El sector automotor en Colombia presenta dos características fundamentales que lo perfilan como una fuente clave para el crecimiento de la economía regional y nacional. Como principal característica encontramos que es un sector altamente importador, y, por otro lado, su cadena productiva comprende diferentes actividades que afectan el crecimiento en otros sectores económicos. Dentro de las principales actividades del sector se encuentran; el ensamblaje de vehículos, la fabricación de partes de vehículos, y además involucra artículos de otras cadenas como metal metálico, petroquímica (plástico y caucho), entre otras (Fenalco, 2008). Asimismo, la industria automotriz colombiana representa el 6,2% del PIB y emplea el 2,5% del personal ocupado dentro de la industria manufacturera, convirtiendo a Colombia en el quinto productor de automóviles en Latinoamérica.

Después de analizar cómo ha sido el enfoque de este estudio en países de Latinoamérica, se debe abordar considerando estudios más cercanos al entorno del país, más específico en la zona de Centroamérica, donde según un informe de investigación de mercado de la empresa Centroamérica Data, en los últimos cinco años la importación de repuestos automotrices en Honduras aumentó en más de un 15% (Canales & Maradiaga, 2023).

Para conocer como ha sido la evolución de este tema en Honduras, se mencionan artículos investigativos, tesis de posgrado, estudios y escritos de fuentes certificadas.

En una tesis sobre el desarrollo de un diseño de planeación estratégica para la empresa Auto Repuesto Acoseuda, el propósito de este fue contribuir a identificar las fortalezas y debilidades que podría tener como empresa a fin de aumentar el número de clientes y simultáneamente lograr competir en el mercado de repuestos de vehículos de la zona. El enfoque de la investigación es cualitativo, debido a que mediante instrumentos de recolección de datos se obtuvo información válida y confiable para conocer el entorno externo e interno de la empresa y así poder evaluar su comportamiento en el mercado. Teniendo en cuenta estos resultados, se identificó la viabilidad de diseñar un plan estratégico que permita que la empresa sea más competitiva y que contribuya al crecimiento y desarrollo empresarial (Hernández & Ortez, 2016).

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. ENUNCIADO

La empresa Empresa Repuestos S.A de C.V. es de las empresas más importantes en la venta de repuestos automotrices, contando con más de 70 líneas de distribución, que se comercializan a través de 4 sucursales a lo largo y ancho de Honduras, siendo la oficina ubicada en San Pedro Sula la sede principal, desde donde se manejan todas las gestiones operativas y administrativas de empresa. La composición del departamento administrativo cuenta con cinco personas, en los puestos de contador general, analista financiero, auxiliar de cuentas por pagar, auxiliar de cuentas por cobrar y asistente de recursos humanos, quienes gestionan todas las transacciones diarias de la compañía. Son ellos los involucrados en el problema que se aborda en la presente investigación, por otro lado, se encuentran los gerentes de cada una de las sucursales, quienes son los responsables de administrar los suministros y recursos de la empresa, además de velar por la correcta utilización de estos.

Actualmente se están presentando problemas en algunos de los procesos financieros y administrativos en la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, que están afectando la rentabilidad de le empresa, generando una menor liquidez de la esperada, una distribución ineficiente del recurso financiero, algunos de los elementos responsables de esta mala gestión financiera y administrativa, son procesos como la gestión de compras, donde no se están implementando los controles adecuados, entre los cuales se pueden mencionar, no requerir varias cotizaciones para aprobar una compra, no tener un monto presupuestado para cada área, no contar con una persona

solo para el área de compras, no tener una base de proveedores para cada producto o servicio, no realizar análisis comparativos con meses anteriores para determinar el consumo de los productos y servicios por mes. El problema en si es la mala gestión financiera y administrativa.

Este problema se origina en Honduras en el año 2006, arrastrando las malas prácticas administrativas y operativas, el proceso actual para la toma de decisiones en cuanto a compras locales y extranjeras se realiza por una sola persona que está en El Salvador, lo que hace muy difícil que pueda analizar todas las variables de forma correcta.

Desde los inicios de la empresa en el país, el problema ha existido, sin embargo, este ha evolucionado con el correr de los años, se puede decir que su recorrido se da primero como una mala práctica no intencional de algunos empleados del área administrativa de la empresa, hasta llegar a un punto donde se ha visto que el manejo indebido de los recursos de la empresa ha sido con alevosía y ventaja, pues ya no son solo malas prácticas sino transacciones indebidas con ciertos proveedores para buscar el beneficio propio, en contra de la empresa.

Hasta el día de hoy, los controles que deberían existir no han sido implementados, sin embargo, se ha tratado de controlar un poco el área de compras con medidas como ser la aprobación de las transacciones que sean por valores arriba de cinco mil dólares, lo que deja las transacciones menores con muy poca revisión.

De no tomar las medidas correctivas para mejorar la gestión financiera administrativa, se enfrentarán a consecuencias negativas tanto a corto como a largo plazo, como ser:

- Problemas de liquidez por la falta de flujo de efectivo para cubrir los gastos operativos, teniendo dificultades para pagar a los proveedores por la mala gestión realizada por el equipo administrativo, quienes al no aplicar controles administrativos no realizan una correcta asignación de recursos financieros.

Reducción de la rentabilidad: La falta de control sobre los costos a los que se están adquiriendo los productos y servicios para la operatividad genera un desperdicio del recurso financiero, lo cual impacta en una reducción de la rentabilidad de la empresa.

En casos extremos a largo plazo, una deficiente gestión financiera y administrativa puede tener efectos devastadores, afectando tanto su viabilidad como reputación con las diversas partes involucradas (proveedores, acreedores, empleados).

1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo ha sido la gestión financiera y administrativa reflejada en los indicadores financieros de la empresa Empresa Repuestos S A de C V ubicada en la ciudad de San Pedro Sula Honduras, en los años 2019-2023?

1.3.2.1. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1 ¿Son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras en los años 2019-2023?

2 ¿Cuál ha sido el proceso que se ha seguido en la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, para ejecutar los procesos de compra?

3 ¿Cuál es la situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula según los resultados mostrados por los estados de situación financiera para el periodo 2019-2023?

4 ¿Qué procesos se deben implementar para mejorar la gestión financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV?

1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar la gestión financiera y administrativa de la empresa Repuestos S.A. de C.V., ubicada en San Pedro Sula, Honduras, durante el periodo 2019-2023, a través del estudio detallado de sus indicadores financieros. Este análisis no solo permitirá evaluar el desempeño pasado, sino también identificar áreas claves de mejoras que fortalezcan la liquidez de la empresa. A partir de estos hallazgos, se propondrán estrategias para mejorar la liquidez, con el fin de facilitar futuras inversiones enfocadas en la expansión de sucursales, optimizando así el crecimiento sostenible y la competitividad de la empresa en el mercado.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Determinar si son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras en los años 2019-2023.
2. Analizar el proceso que se ha seguido en la empresa Empresa Repuestos SA de CV. ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, para ejecutar los procesos de compra.
3. Evaluar la situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula según los resultados mostrados por los estados de situación financiera para el periodo 2019-2023.
4. Determinar qué procesos se deben implementar para mejorar la gestión financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Con la implementación de una buena gestión financiera y administrativa en la empresa Empresa Repuestos, S.A de C.V, la importancia de realizar este estudio surgió como una necesidad de analizar porque los objetivos y metas financieras no han sido realistas, lo que ha influido para que estos sean inalcanzables, considerando que aun cuando la empresa ha estado obteniendo rentabilidad, los resultados no han sido los esperados.

Al analizar los procesos que involucran directamente las salidas de dinero, se determinó que se han tenido desviaciones financieras por gastos inesperados por el área de compras donde, al no existir una buena gestión financiera, las compras son ejecutadas sin una planificación previa, teniendo como resultado la compra de suministros y pago de servicios a precios muy elevados por falta de negociaciones de precios y condiciones de compra con los proveedores.

Al no existir una adecuada planificación del gasto y no considerar tendencias macroeconómicas de factores que influyen en los precios, como ser la inflación y otros datos históricos del comportamiento de las ventas y gastos, se ha estado trabajando en base a supuestos contemplando gastos con muy poca objetividad; al finalizar los periodos se ha comprobado que el gasto real ejecutado difiere de lo esperado. Otro de los problemas detectados es que al trabajar sin un control presupuestario se toman decisiones financieras ineficientes ya que no se tiene una asignación clara de recursos tomando decisiones de inversión poco acertadas que no han generado

un retorno de la inversión adecuado como ser la apertura de nuevas sucursales, con esta implementación se busca alcanzar una mejora en los procesos de ejecución del gasto operativo, gasto de capital como la inversión a largo plazo en activos (Equipos, propiedad, tecnología etc.), obligaciones fiscales anticipándose y haciendo reservaciones de fondos para el pago de impuestos, ejecución de los gastos de ventas, flujos de efectivos que nos permitan garantizar la liquidez de la empresa, control y seguimiento del rendimiento proporcionando un marco para medir y controlar el rendimiento real frente a las metas establecidas. Esto facilita la identificación temprana de desviaciones y permite tomar medidas correctivas antes de que los problemas se vuelvan significativos.

Una buena gestión financiera y administrativa, contribuye a identificar cuáles son esas áreas en las que se pueden reducir los costos sin comprometer la calidad y eficiencia de sus procesos, brindando una base sólida para la toma de decisiones asertivas sustentada en una visión más clara de los ingresos y gastos esperados, algo esencial para mantener la estabilidad de la empresa que le permita detectar futuras capitalizaciones de inversión y planes de desarrollo o crecimiento sostenible.

Los beneficios de esta implementación son tanto cualitativos como cuantitativos, uno de los cuales es que permite tener una evaluación del rendimiento real frente a las metas propuestas, considerando el pronóstico de las ventas para iniciar el proceso de levantamiento de presupuesto partiendo del ingreso que se espera obtener y en base a esto realizar la planificación de los gastos, esto facilita la identificación de las desviaciones y que áreas requieren atención, lo que a su vez ayuda a mejorar la eficiencia operativa y financiera, al hacer el trabajo de levantamiento de presupuesto el área financiera tiene la oportunidad de tener un acercamiento con cada área o proceso para ir determinando las necesidades existentes y así crear un plan de acción para la ejecución de las compras en el cual se puedan realizar negociaciones que representen una disminución en las salidas de dinero y por ende un incremento en la rentabilidad de la empresa.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En el proceso de investigación, el marco teórico constituye un paso esencial, ya que se realiza una revisión crítica de las principales teorías en las cuales se sustentó el objeto de investigación, dando una base conceptual que dio una guía para la ejecución del proyecto.

Castellanos B. (2005) define que el desarrollo del marco teórico es la etapa inicial de la investigación, exploración o diagnóstico de la realidad educativa, pero considera que la elaboración del marco teórico debe comenzar desde el inicio mismo de la exploración de la realidad educativa, como fuente para, identificar la situación problemática y determinar el problema de investigación, y además, contribuye a ubicar la investigación en el contexto general del saber científico, antecedentes teóricos -; caracterizar el estado actual y deseable del objeto de investigación; y seleccionar un problema de investigación, social y científicamente significativo justificar la investigación.

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.1.1. MACROENTORNO

Martínez y Milla (2012) definen que el análisis del entorno permite estudiar los diferentes impactos de los factores externos en unas organizaciones u otras. Las influencias del entorno no tendrán el mismo impacto en todas las organizaciones, ni siquiera entre aquellas cuya actividad sea similar o pertenezcan a un mismo sector.

En este apartado se sientan las bases fundamentales sobre los estudios y análisis que se han desarrollado en otros países en relación con el tema de investigación, además de ello, se muestran los distintos indicadores a estudiar en la tesis.

Dentro del macroentorno, se analiza cómo otros individuos abordaron una temática similar, de empresas con mismo o diferente giro comercial, en los cuáles se determinan las variables que se consideran en sus investigaciones, las metodologías y métodos de investigación así como los lugares y empresas que sirvieron como objeto de estudio, además de las limitantes que se presentan a la hora de recopilar la información como también los hallazgos encontrados una vez concluidos cada uno de los trabajos de investigación, mismos que sirven de sustento teórico y base de medición.

Es necesario que las empresas comercializadoras de repuestos y servicios tengan un control financiero, ya que es una herramienta de diagnóstico para detectar e informar de cómo está la empresa en realidad en sus desajustes y errores en la parte económica y así mostrando toda esa información, la empresa tomará mejores decisiones y realizará mejores inversiones en el mercado y esto beneficiará en incrementar la rentabilidad de la empresa (López, 2019).

De acuerdo con el párrafo anterior, todas las empresas públicas y privadas con fines de lucro, en especial las comercializadoras de productos como repuestos automotrices, deben de tener controles financieros y administrativos para sus operaciones; además de ello, se deben de establecer modelos de gestión financiera y administrativa como se explica en el siguiente párrafo.

Los modelos de gestión financiera y administrativa son un tema que ha sido bastante estudiado en los últimos años; en la revisión de la literatura se ha encontrado un sin número de estudios que ha permitido visualizar la importancia de su desarrollo en las empresas para lograr mejoría en las variables de rentabilidad, liquidez y productividad, buscando realizar análisis investigativos enfocados en alcanzar resultados rentables.

Según Malusin Suarez (2022) en su estudio La gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Productora de Gelatina Ecuatoriana S.A. PRODEGEL durante la pandemia. Afirma que, ante un panorama económico tan complejo, que rodea a las empresas del sector automotriz, se vuelve más que necesario hacer énfasis en la gestión financiera.

Tal como se menciona en el párrafo anterior, toda empresa que tenga una buena gestión financiera y administrativa está en la capacidad de sobrellevar periodos económicos de bajo nivel, como se notó durante la pandemia del COVID 19, donde muchas empresas se vieron obligadas al cierre de sus operaciones, debido a que no tenían contempladas políticas de riesgos en su control financiero y administrativo.

El desarrollo de esta investigación tiene como aporte la importancia del control financiero en una empresa, si una empresa identifica el control financiero, tendrá claro los ingresos y egresos que va a interpretar y de acuerdo con ello tomará mejores decisiones en la parte económica y así también incrementará su rentabilidad (Barrera, 2019).

De acuerdo con el texto anterior, el control financiero de una empresa tiene un grado de importancia que se refleja en diferentes indicadores, en específico el de rentabilidad, el cual es uno

de los principales factores a medir al momento de tomar decisiones de inversión, para lo cual se analizan diferentes investigaciones realizadas fuera de Honduras.

Se realizó una revisión de literatura de diferentes tesis e investigaciones científicas en varios países de Latinoamérica enfocadas en diferentes sectores empresariales relacionadas con temas como: La gestión financiera, administrativa, control presupuestario, rentabilidad, liquidez y endeudamiento con el objetivo de evidenciar la correlación que existe entre ellos.

El control financiero en la empresa ayuda a administrar los recursos disponibles para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos que se utilizan para la actividad de la organización que en consecuencia cumplirá con los objetivos planteados, por ello la confianza entre la empresa y su gestión es fundamental porque ambas velan por el bienestar empresarial. Es necesario para la empresa alcanzar sus objetivos estratégicos, los cuales pueden ser medidos por los indicadores financieros que proporcionan información sobre el rendimiento de la compañía de manera relevante y precisa con la finalidad de asegurar la prosperidad de la empresa a futuro y anticiparse a posibles problemas financieros (Asanza y Avendaño, 2023).

Como se menciona en el párrafo anterior, los recursos de los que dispone toda empresa deben ser administrados de manera eficiente, con el fin de mantener existencia para la operación diaria de la empresa, además de evitar acumulación o exceso para no incurrir en pérdidas por desperdicios. Algunos de los controles que se implementan para este fin son políticas y procesos, como por ejemplo utilización de Kardex para el área de bodega mediante los métodos FIFO o costo promedio dependiendo del tipo de productos en inventario, además de contar con un equipo capacitado como se detalla en el siguiente párrafo.

Desde la perspectiva de la gestión financiera, la empresa Rioempres Tours S.A, no cuenta con herramientas financieras, estrategias y personal con las competencias técnicas necesarias, tanto en el nivel directivo como ejecutivo para el manejo de las finanzas, es decir para dar directrices, administrar, invertir y ganar dinero, y lo que es más importante para sostenerla en el tiempo. No existe direccionamiento y apoyo del directorio de la empresa, y no hay una clara definición de objetivos estratégicos –principalmente en lo referente a rentabilidad y desempeño del personal– que guíen el accionar de la administración de la empresa (Cazorla, 2022).

Toda administración debe de contar con procedimientos donde se puedan aplicar las etapas administrativas, como ser: planificación donde cada área o departamento establece sus objetivos y

metas al inicio de cada periodo, en la etapa de la organización se establecen las políticas o procesos, los encargados y las funciones para cumplir con dichos objetivos, posteriormente se implementan los procedimientos ya establecidos y se le da el seguimiento debido para garantizar su cumplimiento o para realizar acciones correctivas debidas.

Según García, (2022) en su estudio sobre la elaboración de un plan de negocios para la venta de repuestos y accesorios en formato b2c mediante canales digitales para Derco, desarrollado en la ciudad de Santiago de Chile, tal como ha ocurrido en otras industrias, la tecnología está obligando a transformar el mercado de autopartes. Cada vez es mayor la cantidad de clientes que dejan de comprar de forma presencial para realizarlo de manera digital a través de un computador, Tablet o smartphone. Ellos esperan la misma experiencia de facilidad y flexibilidad independiente del producto o servicio que estén consumiendo. Este cliente de la actualidad investiga, compara precios y lee opiniones. Con 25% de participación 1, Derco es el principal importador y distribuidor de vehículos, maquinaria y repuestos de Sudamérica, con presencia en Chile, Perú, Bolivia y más de 400 puntos de venta 2. Sin embargo, con una débil participación en canales digitales. Actualmente solo es posible comprar repuestos a la compañía de manera B2B o a través de un intermediario. Los principales intermediarios, considerados socios estratégicos, son concesionarios, tiendas minoristas y talleres especializados. A través de ellos se comercializan 6 categorías. Repuestos originales, baterías, neumáticos, lubricantes, accesorios y repuestos alternativos.

Tal como se menciona en el párrafo anterior, la adopción de la tecnología es muy importante en todos los procesos de una empresa, ya sea en las áreas de ventas o en el departamento administrativo y financiero, con los avances que se tienen en la actualidad, una empresa que no se adapte se vuelve obsoleta y pierde competitividad en el mercado.

Cazorla, (2019) en su investigación “La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la empresa “Rioempres Tours” S.A. de la ciudad de Riobamba, período 2019” desarrollada bajo el enfoque cuantitativo con un alcance correlacional teniendo como objetivo el poder evaluar la gestión financiera de la empresa para conocer el impacto en su rentabilidad, determinando según los análisis realizados de los estados financieros que al no contar una gestión financiera bien definida la empresa Rioempres Tours S.A. en el año 2019 tuvo un crecimiento poco significativo en comparación con el año 2018, que no cumplió a las expectativas de crecimiento y desarrollo

planificadas tanto en términos de la rentabilidad, mercado, clientes y desempeño del personal poniendo en evidencia que la empresa no cuenta con un enfoque empresarial definido, pues la gestión en general y dentro de ella la gestión financiera, se realiza sin objetivos, ni procesos claros.

Así mismo, la rentabilidad puede ser medida mediante enfoques cuantitativos, considerando dos o más periodos de una empresa. En dicho análisis se puede determinar el nivel de crecimiento, la ganancia o la pérdida y establecer las posibles causas así como las medidas correctivas que se deben de implementar, como se mencionó en el párrafo anterior donde la falta de una gestión financiera bien definida causó los resultados mostrados, determinando así el nivel de incidencia que puede llegar a tener la gestión financiera en la rentabilidad de las empresas si no se cuenta con políticas y procedimientos que regulen la operatividad para poder alcanzar las metas propuestas.

María Isabel Puente, en su investigación realizada en Ecuador sobre la “Relación entre la gestión financiera y la rentabilidad empresarial” basada en un estudio descriptivo, determina el vínculo existente entre la toma de decisiones acertadas y la rentabilidad de la empresa y determinar que a través de un modelo de gestión financiera optimiza la rentabilidad financiera de una empresa. En base a investigaciones de este tipo, se podrán realizar análisis en diversos sectores empresariales que proporcionen información clave para una posterior toma de decisiones sobre variables, indicadores o rubros que exceden en el mejoramiento del entorno productivo de las empresas o industrias y puedan analizar otros indicadores que incidan en el posicionamiento de otros sectores de interés, siempre y cuando se consideren las particularidades de cada sector (Puente, 2021).

De acuerdo con el texto antes mencionado, existe una relación marcada entre la gestión financiera y administrativa y la rentabilidad empresarial. La mayoría de las empresas tienen en común la finalidad de generar ingresos que sobrepasen sus egresos con el objetivo de obtener rentabilidad. Los factores que pueden influir en las variables de liquidez y endeudamiento deben ser tratados mediante una gestión financiera y administrativa acorde al nivel, tamaño, giro comercial, ubicación y rubro de la empresa mediante la toma de decisiones acertada.

Como menciona Tamayo, (2019) en su investigación Riesgo de liquidez en las empresas comercializadoras de partes y repuestos automotrices en la ciudad de Cuenca, Ecuador, se analiza el riesgo de liquidez que corren las empresas de compra y venta de partes y repuestos para

automóviles, donde mediante la utilización de las ratios financieras se pretende identificar de manera general los factores de riesgo que afectan este indicador en las pequeñas medianas y grandes empresas.

Por consiguiente, los factores que influyen en los indicadores de liquidez de las empresas de venta de repuestos para automóviles son el número de vehículos en circulación, la vida de los repuestos, los precios y la depreciación que sufren estos activos.

Puente, (2021) realizó una investigación en Ambato Ecuador para determinar la productividad y rentabilidad financiera de las industrias carroceras de la provincia de Tungurahua; esta fue de tipo descriptiva correlacional, determinando que se deben de desarrollar políticas internas para promover el uso eficaz y eficiente de los recursos financieros como la elaboración de presupuestos, que permitan hacer frente ante cualquier medida gubernamental que no favorezcan a los ingresos del sector carrocerero.

Según lo antes mencionado, en una buena gestión financiera y administrativa de cualquier empresa se deben elaborar presupuestos operativos y financieros, dentro de los operativos considerar los departamentos de producción y ventas, y dentro del financiero los equipos de contabilidad y finanzas encargados de la administración de la compañía. Mediante estos presupuestos se espera que les permitan establecer proyecciones acertadas y así tener un mayor control para la asignación de sus recursos financieros. Toda empresa que mantenga una estructura formal debe implementar los presupuestos en sus operaciones para lograr las metas con un costo considerable.

Noboa, (2022) en su investigación “Modelo de gestión administrativo para el fortalecimiento organizacional de Multipuestos Noboa en la ciudad de Machala” concluye que al diseñar un modelo de gestión administrativa para fortalecer a la empresa Multirepuestos Noboa en la ciudad de Machala se está mejorando el funcionamiento, y control de la empresa, ya que la carencia de estas herramientas ha generado que las funciones administrativas se releguen a distintos actores lo cual ha ocasionado riesgos operativos, disminución de calidad del servicio comercial al cual la empresa está enmarcada, conllevando todo ello a la pérdida económica por la disminución de ingresos, ya que existen toma de decisiones erróneas las cuales son causadas por el desconocimiento y responsabilidades, sin objetivos, reglamentos internos, jerarquías, funciones específicas a cada miembro que labora en la empresa.

Por consiguiente, según el párrafo antes mencionado, la ausencia de una gestión administrativa puede, riesgos financieros importantes para las empresas que dificultará la toma de decisiones estratégicas y la planificación financiera a largo plazo, poniendo en riesgo su operatividad, disminuyendo su competitividad en el mercado, por ende, los ingresos también se ven afectados, impactando de manera negativa en la rentabilidad. Las tomas de decisiones erróneas por la falta de una gestión administrativa y financiera sólida pueden reflejarse desde una mala gestión en los procesos de compras hasta una mala planificación en los presupuestos operativos.

Deluque (2022) en su investigación “Gestión financiera y la innovación tecnológica en los almacenes de repuestos automotriz del distrito especial turístico y cultural de Riohacha” en relación con el segundo objetivo específico planteado: Describir el desarrollo de la gestión financiera en los almacenes de repuestos automotriz de Riohacha DETC concluye que existe una gestión incompleta o poco eficiente de las finanzas empresariales, lo que impacta en el alcance de las metas propuestas. Así, la gestión financiera de los almacenes de repuestos automotriz de Riohacha D. E. T.C., no se basa en la planificación de actividades ni en la proyección financiera, donde los presupuestos no se articulan con los gastos previstos, las decisiones, el capital y la capacidad financiera de la compañía.

De acuerdo a lo antes mencionado, se resalta como una gestión financiera y administrativa que no se fundamente en una efectiva planificación financiera impacta de manera negativa en el cumplimiento de objetivos al no tomar decisiones eficientes sobre la administración de recursos. Esto impacta de manera directa en pérdidas financieras, lo que reduce la rentabilidad de las empresas. La implementación de una adecuada gestión financiera en las empresas permite la identificación, evaluación y mitigación de riesgos a los que se puede enfrentar, por lo cual es fundamental para cumplir con el objetivo de maximizar la rentabilidad y mantener niveles de competitividad aceptables.

Luna (2019), en su investigación “Evaluación de la gestión financiera de empresas importadoras-mayoristas del ramo ferretero, periodo de estudio años 2017-2018”. Para optar al título en Magíster en Finanzas, mención Dirección Financiera en la Universidad de Manizales. Colombia. La investigación tuvo como propósito evaluar la gestión financiera de las empresas importadoras- mayoristas del ramo ferretero en el municipio libertador del estado Aragua, caso de estudio: Distribuciones Ferreteras para mayoristas (DFM) CA. Años 2017- 2018, en cuanto a las

dimensiones fueron la situación económica gerencial de las empresas, principales políticas financieras, indicadores financieros.

Tal es el caso que, muchas empresas pequeñas, medianas y grandes carecen de una buena gestión financiera y administrativa en sus estructuras, por lo que su nivel de rendimiento no va de acuerdo a su inversión, y sus egresos o gastos operativos muestran malas prácticas o políticas por parte del área administrativa, sobre todo a la hora de realizar compras que no estén relacionadas con el inventario principal.

Murillo y Figueroa, (2022) en su investigación “Importancia de la Gestión Financiera en las Microempresas del Sector Manufacturero: Cetares SAS y Calzado Figars” realizada en Colombia tuvieron como objetivo proponer una guía sobre la importancia de la gestión financiera en las microempresas, concluyendo en la importancia de mejorar o implementar una adecuada gestión financiera para obtener una organización de la estructura de la compañía, tener control y llevar a adquirir fuentes de financiación, efectividad y eficiencia operacional.

En concordancia con lo antes mencionado, la gestión financiera y administrativa además de tener mucha relevancia en la estructura de una empresa también puede tener relación entre todos los factores de esta, como ser las áreas administrativas y operativas mismas que operan en conjunto para lograr el cumplimiento de las metas, manteniendo un alto grado de eficiencia y así garantizar competitividad en el mercado.

Dentro de una gestión administrativa se deben abordar planes estratégicos para lograr los objetivos de la empresa tanto en la cantidad de ventas en unidades como en la rentabilidad expresa en dinero, un departamento que tiene mucho que ver es el de mercado, donde se elaboran las estrategias a utilizarse para cumplir con las metas de ventas y las proyecciones de ingresos establecidas al inicio del año, como se detalla en el texto siguiente.

De acuerdo con Corado, (2020) en su estudio sobre la elaboración de un plan de mercadeo para una empresa automotriz ubicada en el municipio de Guatemala, departamento de Guatemala, a nivel mundial el sector automotriz es muy importante, pues representa una gran parte del empleo manufacturero, en diferentes países millones de personas diariamente trabajan fabricando vehículos. Para aumentar las ventas, los productores están sumamente interesados en aprovechar la creciente demanda de los mercados asiáticos donde las ventas han crecido recientemente debido al impulso de grandes economías como China. Cuando se examinan de manera general los

números recientes, de acuerdo con la Organización Internacional de Fabricantes de Automotores (OICA) por sus siglas en francés, para el cierre de 2019 las ventas globales se situaron en cerca de los 91 millones de unidades.

Según lo mencionado en el párrafo anterior, el mercado de los automóviles está en constante crecimiento, en especial en los últimos años, debido a la alta demanda a nivel mundial, esto significa que se debe considerar que la demanda de partes y repuestos también se verá influenciada por este factor, lo que representa mayor margen de ventas en unidades para las empresas comercializadoras de estos repuestos y a su vez estas ventas se verán reflejadas en un mayor margen de ingresos y la apertura de mercados más amplios a nivel internacional.

Es por ello por lo que se debe contar con una buena gestión administrativa y financiera, además de elaborar un plan estratégico con políticas y procedimientos diseñados para que ayuden a las empresas para adaptarse a estos incrementos en las demandas de repuestos y partes de vehículos, en especial aquellas casas de repuestos, que su principal fuente de inventario son las importaciones desde el exterior.

2.1.2. MICROENTORNO

En cuanto al microentorno, este se enfoca en el círculo más cercano que afecta su operación, estos pueden ser agentes internos o externos, sin embargo, en lo que al trabajo de investigación se refiere, este se enfoca más en conocer cómo este mismo tema ha sido abordado por diferentes fuentes nacionales, y en las localidades donde se encuentra ubicada la institución u organización sobre la cual gira la investigación, en específico se basa en tratar sobre el tema de gestión financiera y administrativa en el interior del país, tomando como referencia todos aquellos estudios, tesis, trabajos de investigación y demás escritos que han sido realizados para analizar a empresas de este y de diferente rubro, así como toda organización local, lucrativa y no lucrativa.

De acuerdo con estudios realizados por el portal El Economista (2022), sobre el crecimiento de empresas de repuestos, en lo que respecta a Honduras, la meta de la empresa Super Repuestos es finalizar el 2022 con 13 sucursales, lo que deja muy claro cómo se está comportando el mercado de repuestos automotrices en Honduras, lo que representa una oportunidad de crecimiento y garantiza rentabilidad al invertir en estas empresas.

El crecimiento de este sector está latente en el país, pues según un artículo de la revista

Mujer de negocios escrito por Martínez, (2023) la empresa Repuestos Acuaroni actualmente tiene presencia en 16 departamentos del país y son más de 600 colaboradores quienes, día a día, trabajan para solventar las necesidades de sus visitantes de manera rápida y eficiente con el respaldo de los proveedores. Cada tienda es pieza clave en el desarrollo de la localidad en donde se ubica y se opera de forma responsable y sostenible con el ambiente y los vecinos.

Toda empresa que muestre un nivel de estabilidad y crecimiento se convierte en una fuente de ingresos para los socios o dueños, empleados, el estado y todos los entes públicos y privados que se ven beneficiados con la operación de estas empresas en el país. La productividad que estas representan para las ciudades donde se encuentran ubicadas y el desarrollo económico son muy importantes.

De acuerdo con Mejía, (2022) en su trabajo sobre la prefactibilidad de comercialización de repuestos de autos al por mayor en el corredor de Yoro, Honduras para la empresa ARSC, donde menciona que es una empresa con oportunidad de crecimiento y expansión, pero la competencia en El Progreso ya es alta, hay alrededor de quince tiendas entre casas de repuestos, centros de lavados de autos, lubricentros, etc., dedicadas al mismo rubro. En vista de aprovechar otro segmento de mercado, que serían los negocios de repuestos, ubicados en el corredor de Yoro, de las que algunas ya son clientes que se tienen que movilizar hasta El Progreso para realizar la compra. Sin embargo, ARSC no cuenta con estudio de prefactibilidad para realizar este proyecto, por lo que antes de comenzar a comercializar repuestos al por mayor será necesario abordar desde la perspectiva de mercado, estudiando si existe demanda que cubrir, si la oferta del mercado está cubriendo las necesidades actualmente, adicionalmente determinar si ARSC tiene la capacidad de almacenamiento de inventarios, la localización adecuada para ofrecer este nuevo servicio y por supuesto, si cuenta con la capacidad financiera para realizar este proyecto y además si este nuevo servicio podría aumentar las utilidades y rentabilidad del negocio.

De acuerdo con lo antes mencionado, la rentabilidad de una empresa de repuestos en Honduras se ve influenciada por la competencia, ya que en muchas de las zonas del país se cuenta con un gran número de casas de repuestos grandes, medianas o pequeñas, así como se muestra en la ciudad de El Progreso, lo que supone un reto para las metas en ventas y proyección de crecimiento de las empresas ya establecidas como Super Repuestos Honduras, Llantico Ceibeño y Auto Repuestos entre otras.

Según el mismo portal El Economista (2022), durante los últimos dos años, la empresa Super Repuestos reportó un crecimiento del 35 %, un período en el que han sorteado los retrasos en la cadena de suministro y los confinamientos por la pandemia de covid-19. No solo empresas como Super Repuestos han reportado este tipo de crecimiento, pues Empresa Repuestos también creció en estos años y pasó de tener tres a cuatro sucursales en el país.

Según un estudio realizado por Romero (2022) en la ciudad de San Pedro Sula, cuyo objetivo principal fue conocer la rentabilidad de una empresa de repuestos, la investigación tuvo un enfoque mixto, requiriendo un análisis cuantitativo y cualitativo de los datos. El tipo de investigación fue no experimental, de diseño transversal y con un alcance correlacional. En el estudio de mercado se aplicaron 382 encuestas que permitieron identificar la demanda potencial y preferencias de los consumidores, a través del estudio técnico se determinó la ubicación de la comercializadora, así como el equipo y maquinaria necesaria para iniciar a operar y el estudio financiero permitió analizar la inversión inicial necesaria, el flujo de efectivo operativo y la factibilidad financiera del proyecto. Según los resultados obtenidos en este estudio, se determinó que abrir una comercializadora de repuestos de suspensión y dirección en esta ciudad es factible para la empresa Glass Depot.

La variable de la rentabilidad es una de las más importantes en toda empresa, y en el sector de la venta de repuestos se encuentran muchos estudios al respecto, donde se pueden analizar los niveles de rendimiento dependiendo del lugar de estudio y de la empresa que sea el objeto de estudio.

En la investigación sobre una propuesta para la apertura de una distribuidora de repuestos automotrices de carácter usado en el Distrito Central, F.M. se determinó la viabilidad de la apertura de una distribuidora de repuestos usados en el Distrito Central, F.M. mediante un estudio de mercado, técnico y financiero que permitió elaborar una propuesta para que los inversionistas tuvieran información al alcance sobre el entorno del producto, la aceptación, las necesidades de inversión, la rentabilidad esperada y el tiempo necesario para visualizar los resultados del proyecto. Para el desarrollo del trabajo se identificaron las variables de estudio y se consultaron fuentes de información fidedignas que respaldan el trabajo. La recolección de la información para el análisis de mercado se realizó a través de la aplicación un cuestionario de mercado, el cual demostró que existe un consumo de repuestos usados de 69% entre los encuestados, de los cuales un 53% indicó

altas posibilidades de comprar repuestos usados en una nueva distribuidora. La inversión inicial se estimó en 2.8 millones de lempiras, la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue 21% y el periodo de recuperación de la inversión de 3 años. (Clenia, 2021)

Otra de las variables a considerar en una buena administración administrativa y financiera es la liquidez; las empresas necesitan contar un nivel considerable de liquidez para poder cubrir sus costos y gastos de operación a corto, mediano y largo plazo, esto con el fin de evitar conflictos por incumplimiento de pago con sus proveedores y garantizar el suministro constante de sus productos y servicios por parte de estos.

La investigación se orientó al análisis de una propuesta de plan estratégico para generar liquidez financiera para “Grupo TECA” ubicado en la ciudad de Comayagua, que tuvo como objetivo la mejora de la situación financiera de la empresa. Se desarrolló un estudio con enfoque mixto, con un alcance descriptivo, que permitió describir la situación actual de la empresa. Se determinó que se debe mejorar la situación financiera, ya que se encuentra en estado crítico de endeudamiento, la empresa no cuenta con liquidez ni objetivos estratégicos definidos. Por lo cual, se recomienda a la empresa, la ejecución de la propuesta del plan estratégico. Se realizó una versión entregable del plan estratégico sugerido, el cual contiene los objetivos estratégicos, estrategias sugeridas, metas y las iniciativas que pretenden el logro de los objetivos planteados. (Flores, 2022)

Dentro de la gestión financiera y administrativa, deben existir procesos operativos, para garantizar que todas las áreas o departamentos cumplan con sus funciones en la cadena de valor y procesos administrativos, los cuales garantizan que todas las funciones operativas estén generando valor a la actividad de la empresa. Se deben establecer las políticas para cada una de las áreas de la empresa de acuerdo con las funciones o actividades que en ellas se realicen, así como lineamientos y políticas internas para poder garantizar el buen funcionamiento de la empresa.

También (Romero, 2022) en su trabajo sobre la prefactibilidad de comercialización de repuestos de autos al por mayor en el corredor de Yoro, Honduras para la empresa ARSC, donde menciona que, con los datos obtenidos de los tres estudios de prefactibilidad, se pretendió analizar si la inversión para comercializar productos al por mayor en el corredor sería rentable. Sin embargo, se pudo concluir en base a ventas proyectadas con cinco clientes que la TIR del proyecto es menor al costo de capital, por lo cual se sugiere considerar no invertir en el proyecto en este momento. Por otra parte, también se considera que, debido a la limitante de tiempo, el estudio de

mercado podría ser ampliado y también considerar abarcar una mayor cantidad de clientes, ya que solo se tomaron cinco que respondieron que, si estuvieran, de acuerdo con comprar a un nuevo proveedor de veinte posibles que se encuentran en la zona. Considerando la información en los escenarios financieros, se pudo observar que un leve aumento en la cantidad de clientes podría volver la inversión rentable y atractiva.

Según el párrafo anterior, una implementación de una nueva forma de negocio, como lo es la venta al por mayor, no es tan rentable como la venta al detalle, que, si bien los precios son más bajos, las cantidades vendidas son mayores y la cartera de clientes es muy amplia, pues abarca clientes fijos como talleres y transportistas y también los consumidores finales que forman parte de las ventas mensuales de la empresa.

2.1.3. ANÁLISIS INTERNO

“El análisis interno de una empresa son una serie de técnicas para conocer el estado de todos sus factores internos”. Tales como las capacidades y los recursos que puedan ser utilizados para desarrollar o mantener su ventaja competitiva” (Quiroa, 2020).

2.1.3.1. NOMBRE DE LA EMPRESA:

Empresa Repuestos S.A de C.V.

2.1.3.2. UBICACIÓN:

San Pedro Sula, Honduras.

2.1.3.3. RADIO DE ACCIÓN:

San Pedro Sula y sus alrededores

2.1.3.4. FECHA DE FUNDACIÓN:

Año 2006

2.1.3.5. SERVICIOS PRESTADOS:

Venta de repuestos al por mayor y por menor. Los productos de repuestos, accesorios y lubricantes para vehículos de diversas marcas, su actividad principal es la venta al por menor, aunque también cuenta con venta al por mayor para distribuidores. Su radio de acción comprende los sectores de Bo el Centro y Bo Las Acacias en la ciudad de San Pedro Sula.

2.1.3.6. HORARIOS DE ATENCIÓN

- De lunes a viernes de 7:30 a.m. a 5:30 p.m. Sin cerrar al mediodía.
- Sábado de 7:30 a.m. a 4:00 p.m.

2.1.3.7. HISTORIA:

Se cuenta con más de 18 años de experiencia como importadora de las marcas de repuestos más prestigiosas en el mundo, siendo uno de los principales líderes es en la venta de repuestos automotrices, contando con más de 70 líneas de distribución, que se comercializan a través de las 4 sucursales a lo largo y ancho de Honduras.

2.1.3.8. GENERALIDADES

Se cuenta con el más grande stock de repuestos en el país, con más de 70,000 ítems en el centro de distribución.

Ofreciendo la más grande variedad de marcas importantes en la categoría de repuestos, las cuales son distribuidas en las sucursales a los mejores precios.

Gracias a la condición de importadores directos se pueden ofrecer los precios más competitivos del mercado, garantizando a sus clientes toda la confianza y honestidad en las negociaciones.

2.1.3.9. BENEFICIOS:

El cliente puede solicitar capacitaciones para su personal impartidas por el departamento técnico en las áreas de:

- Chequeo de sistema eléctrico gratis
- Diagnóstico computarizado.
- Revisión de 24 puntos por compra
- Servicio a domicilio

- Certificado de regalo
- Programa de garantía total
- Seguros de excelente calidad

EMPRESSA comprometida con sus clientes le ofrece los mejores precios, facilidad de horarios y una extensa gama de repuestos con excelente calidad.

2.1.3.10. MISIÓN

El compromiso es vender productos y servicios de calidad para la industria automotriz, a los mejores precios del mercado y con garantía completa, con el fin de satisfacer a sus clientes y crear valor a la sociedad, a sus empleados y accionistas de forma sostenible.

2.1.3.11. VISIÓN

Ser los líderes regionales, comercializando líneas completas de repuestos y servicios, con los mejores precios del mercado y garantía total.

2.1.3.12. VALORES

Ser una empresa enfocada en buscar calidad, garantía, precios justos y atención personalizada a sus clientes.

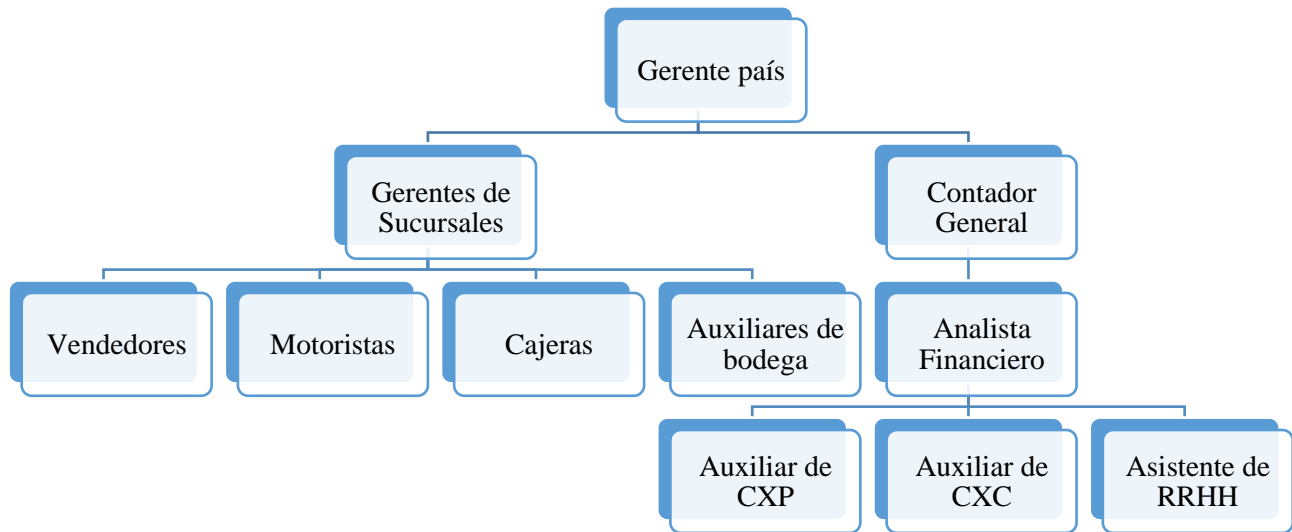


Figura 1. Organigrama Empresa Repuestos S.A de C.V

Elaboración propia.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

En este capítulo se establecieron las bases necesarias para tener una mejor comprensión de los conceptos utilizados en la investigación.

2.2.1 RENTABILIDAD

“La rentabilidad muestra el desempeño financiero que la empresa cree pertinente para la toma de decisiones sobre financiamiento” (Mafra, 2006, p.4).

La historia señala que este término deviene del conocimiento y desarrollo de la técnica contable a inicios del siglo XVI. En un contexto más actual, los primeros estudios de los indicadores financieros se realizaron por banqueros norteamericanos quienes los utilizaron originalmente como un medio de gestión después de la depresión de 1929. (London, 2024, p.1)

2.2.2 LIQUIDEZ

“Se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas” (Gitman & Chad J.,2012, p.65).

2.2.3 PRODUCTIVIDAD

“Es conocida como la relación existente entre el volumen total de producción y los

recursos utilizados para alcanzar dicho nivel de producción, es decir la razón entre las salidas y las entradas (Medina, 2010, p.5).

2.2.4 PRESUPUESTO

“Se define el presupuesto como expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo” (Burbano, 2012, p.1).

Los inicios del presupuesto datan desde el siglo XVIII cuando el parlamento británico realizaba informes de la ejecución de su gasto, en Francia adoptan el método de presupuestar en el año 1820 y posteriormente en Estados Unidos, aplicando el control de los gastos mediante la herramienta del presupuesto, el auge de las empresas privadas se inició en los gastos, sus principios básicos se crearon en el 1930 en Ginebra, Suiza, en 1960 1970 se elabora el presupuesto base cero obteniendo un resultado negativo. Actualmente la globalización y los avances tecnológicos la alta gerencia plantea soluciones inteligentes para medir el manejo de los ingresos y gastos. (Méndez, 2018, p.2)

2.2.5 GESTIÓN ADMINISTRATIVA

Es la puesta en práctica de cada uno de los procesos de la administración; éstos son: la planificación, la organización, la dirección, la coordinación o interrelación y el control de actividades de la organización; en otras palabras, la toma de decisiones y acciones oportunas para el cumplimiento de los objetivos preestablecidos de la empresa y que se basan en los procesos. (Ramírez y Calderón, 2017, p.315)

2.2.6 GESTIÓN FINANCIERA

Es la actividad que se realiza en una organización y que se encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar todo el manejo de los recursos financieros con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados. El objetivo es hacer que la organización se desenvuelva con efectividad, apoyar a la mejor toma de decisiones financieras y generar oportunidades de inversión para la organización. (Pastor, 2009, p.57)

2.2.7 COSTOS OPERATIVOS

“Son aquellos en los que estas incurren una vez realizada la inversión inicial y que existen mientras el negocio está en funcionamiento y desarrollo” (Docu, 2022, p.1).

2.2.8 INVERSIÓN

“La inversión consiste en la aplicación de recursos financieros para la creación, renovación, ampliación o mejora de la capacidad operativa de una empresa” (Cruz, 2022, p.1).

2.2.9 MARGEN DE BENEFICIO

“Es una forma de medir los beneficios que obtiene una compañía después de restar los costos directos asociados a la venta de sus bienes y servicios”. Puede indicar si una empresa está generando ingresos a pesar de sus gastos” (Mex, 2020, p.2).

2.2.10 FLUJO DE EFECTIVO

“Son los cobros menos los pagos en efectivo durante un periodo seleccionado (Brentholtof, 2022, p.5)”.

2.2.11 CAPITAL DE TRABAJO

“Se define como la diferencia entre activos y pasivos circulantes, la que se refiere al destino de este” (Gilman, 2004, p.2).

Se originó en el legendario pacotillero estadounidense, quien solía cargar su carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlos. Dicha mercancía recibía el nombre de capital de trabajo, que era lo que realmente se vendía, o lo que rotaba por el camino, para producir sus utilidades. El carro y el caballo del pacotillero eran activos fijos. Generalmente, él era el dueño del carro y del caballo, y por tanto éstos eran financiados con capital contable, pero el pacotillero solicitaba en préstamo los fondos necesarios para comprar mercancía. Estos préstamos se conocían como préstamos de capital de trabajo. (Weston y Brigham, 1994, p.455)

2.2.12 PROCESOS

“Es una unidad en sí que cumple un objetivo completo, un ciclo de actividades que se inicia y termina con un cliente o un usuario interno” (Carrasco, 2001, p.11).

2.2.13 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período. Constituyen una representación de la gestión realizada por los administradores con los recursos que se les han confiado. (Flores, 2009, p.21)

2.2.14 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

El concepto de planeación estratégica se aleja cada vez más de la planeación tradicional dado que en ella se plantean los objetivos finales en forma más flexible, de tal manera que puedan ir evolucionando con el tiempo; al mismo tiempo, las variables del contexto son cambiantes e inestables, permitiendo con ello que las organizaciones tengan la capacidad de adaptación necesaria para adaptarse se a las distintas realidades o con textos sociales. La planeación estratégica observa las posibles alternativas de acción en el futuro, y al escoger dichas alternativas, éstas se convierten en la base para tomar decisiones presentes. (Méndez et al., 2005, p.12)

El concepto formal con sus características modernas fue introducido por primera vez en algunas empresas comerciales a mediados de 1950, en aquel tiempo, las empresas más importantes fueron principalmente las que desarrollaron sistemas de planeación estratégica formal, denominados sistemas de planeación a largo plazo. Desde entonces, la planeación estratégica formal se ha ido perfeccionando, al grado que en la actualidad todas las compañías importantes en el mundo cuentan algún tipo de este sistema.

2.2.15 PLANIFICACIÓN FINANCIERA

“Es la elaboración de documentos que transmitan resultados de los actos como causa del plan bien definido y evalúen sus tomas de decisiones que fueron establecidas en el crecimiento de las variedades de actividades en las empresas” (Cibrán y Prado, 2013, p.43).

Esta en sus inicios fue un proceso muy manual careciendo de agilidad. Surgió en el siglo XX en Estados Unidos ya que las empresas se habían propuesto reforzar sus estructuras financieras. Luego en la década de los años 20 se tomó especial interés en las políticas de liquidez y endeudamiento a corto plazo; debido a la crisis del 29 en la cual varias empresas quebraron por falta de liquidez. En la década de los años 50, se concede especial importancia a la evaluación y elección de inversiones.

2.2.16 VIABILIDAD

“La definición de viabilidad en términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizando a largo plazo su rentabilidad económica” (Quiñonez, 2018, p.10).

2.2.17 GASTOS

“La definición de viabilidad en términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad económica” (Hernández y Mayor, 2013, p.31).

2.2.18 COMPRAS

“Es el proceso de adquisición de insumos, repuestos y materiales en la cantidad necesaria, a la calidad adecuada y al precio conveniente, puestos a disposición de operaciones en el lugar y momento requerido” (Vega, 2019, p.54).

“Dentro del concepto de empresa moderna, las compras se deben de manejar por un

departamento especializado que debe de formar parte de la propia organización de la compañía” (Mercado, 2004, p.13).

Las compras son tan antiguas como el hombre. Tuvo sus inicios con el trueque, un intercambio de bienes y servicios.

2.2.19 PROVEEDORES

“Son empresas o profesionales que proporcionan productos o suministros, es decir bienes o servicios” (Lacalle, 2014, p.52).

2.2.20 RECURSOS FINANCIEROS

“Son los activos, bienes o conjunto de elementos disponibles en una entidad, destinados a sufragar los gastos indispensables para su funcionamiento” (Cusco & Lores, 2014, p.4).

2.2.21 CONTROL FINANCIERO

“Es un marco mercantilista, el tratamiento sistematizado que adopta una organización para el suministro de información para llevar a cabo de manera más precisa y adecuada los procesos administrativos para la toma de decisiones” (Rodríguez, 2015, p.114).

2.2.22 INDICADORES FINANCIEROS

“Expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad de una empresa” (Nava Rosillon, 2009).

2.2.23 EFICIENCIA

“Expresión que mide la capacidad o cualidad de la actuación de un sistema o sujeto económico para lograr el cumplimiento de un objetivo determinado, minimizando el empleo de recursos” (Fernández-Rios y Sánchez,1997).

2.2.24 RIESGO FINANCIERO

“Pérdida potencial o falta de rentabilidad, o la privación de la posibilidad de ingresos adicionales, como resultado del resultado que se queda corto de lo que se espera en cualquier economía por actividades de las instituciones financieras” (Ming-yuan, 2006).

2.2.25 PROYECCIÓN FINANCIERA

“Es una herramienta, que permite ver en números el futuro de la empresa”. En otras

palabras, es la escenificación de una realidad posible, partiendo de una serie de supuestos que la sustentan” (Zeledon y Vargas, 2015, p.23).

2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO

Implica realizar un análisis e indagar las teorías y antecedentes existentes sobre el tema a investigar. Se apoya en trabajos e investigaciones que ya existen que se consideren válidos para poder enmarcar correctamente la investigación.

2.3.1. BASES TEÓRICAS

Las bases teóricas son los pilares fundamentales que sustentan el enfoque del tema de investigación y se componen de principios, teorías y conocimientos esenciales. Se elegirán tres teorías entre la amplia gama de teorías disponibles para guiar esta investigación de manera específica: La teoría Financiera, la teoría administrativa y la teoría de rentabilidad, las cuales nos servirán de marco conceptual para analizar y comprender el tema de estudio.

2.3.1.1. TEORÍA FINANCIERA

Autores pioneros de la teoría: Arthur Stone Dewing, Charles W. Gerstenberg

Año de publicación: (1920, 1930)

Lugar donde se publicó: Estados Unidos, Universidad de Harvard, Universidad de Nueva York.

La teoría financiera examina cómo los individuos y las empresas deberían utilizar de manera óptima sus recursos a lo largo del tiempo. Esta teoría intenta abarcar temas como la existencia de estructuras de capital, gestión de riesgos, valoración de activos, buscando la optimización en la asignación de recursos.

Evolución histórica

Al comenzar el siglo XX, la gestión de empresas no era un tema de especial atención por parte de la economía. Pero pronto el trabajo académico en administración de empresas y dentro de este campo de finanzas, comenzó a desarrollarse con fuerza, dando lugar a una disciplina que en castellanos solemos denominar “gestión, administración o dirección financiera”. (Salomon,1963, p.5)

Salomón hace énfasis en que no se puede abordar un problema financiero sin cuestionarse

cuál es la rentabilidad de las inversiones, el coste de los fondos y como varia este en función de la forma de financiación deseada. Esta obra fue de gran importancia en su época para los autores del principio del siglo XX realizaron acotaciones de interés.

En los años treinta Williams define el valor de la acción como el flujo actualizado de dividendos, formuló el principio de conservación del valor de la inversión, en 1944 aparece el libro Schneider con el primer tratado sistemático sobre la inversión; a comienzos de los años cincuenta surge la obra de Friedrich y Vera Lutz abordando la problemática de la inversión. Salomón (1960) afirma que la política financiera además de obtener fondos en óptimas condiciones que debe de identificar con el sabio uso de tales fondos , en los años sesenta se logra consolidar con un paradigma, una forma de entender las finanzas y la teoría financiera, a su vez de dotar a los gestores empresariales de herramientas de decisión en los temas financieros y en la toma de decisiones de inversión y financiamiento, estudios como el de Black, Jensen y Scholes (1972) fueron coherentes con las principales predicciones del CAMP infundiendo un aire de optimismo mostrándose como un modelo robusto, en los años setenta surge la denominación paradigmas de los setenta el que sirvió de guía a universidades y escuelas de negocios, así como el que modelo la actuación de las empresas vanguardistas en gestión financiera (William,1938).

Diversificación y el riesgo: “Este, es un principio fundamental en la teoría financiera que afirma que la inversión en una variedad de activos puede reducir el riesgo del portafolio” (Markowitz, 1952).

Costo de capital: “La teoría financiera sostiene que el costo de capital representa el costo de financiar una inversión, y es esencial para evaluar la viabilidad de proyectos de inversión” (Modigliani y Miller, 1958).

El principio de Valor Tiempo del Dinero (VTM): “En la que se establece que un dólar hoy vale más que un dólar en el futuro y que es fundamental para la valoración de activos financieros y decisiones de inversión” (Richard D, 1963).

El análisis del proceso evolutivo de la teoría financiera de la empresa muestra el cambio de orientación experimentado que surge de la ramificación de la teoría de los mercados de capitales para progresivamente irse convirtiendo en una teoría más positiva e institucionalista, en cuyo seno el mercado se redefine para incluir la negociación de los contratos financieros suscritos entre los individuos y la empresa a través de la dirección de esta. (Azofra & Fernández,1992, p.112)

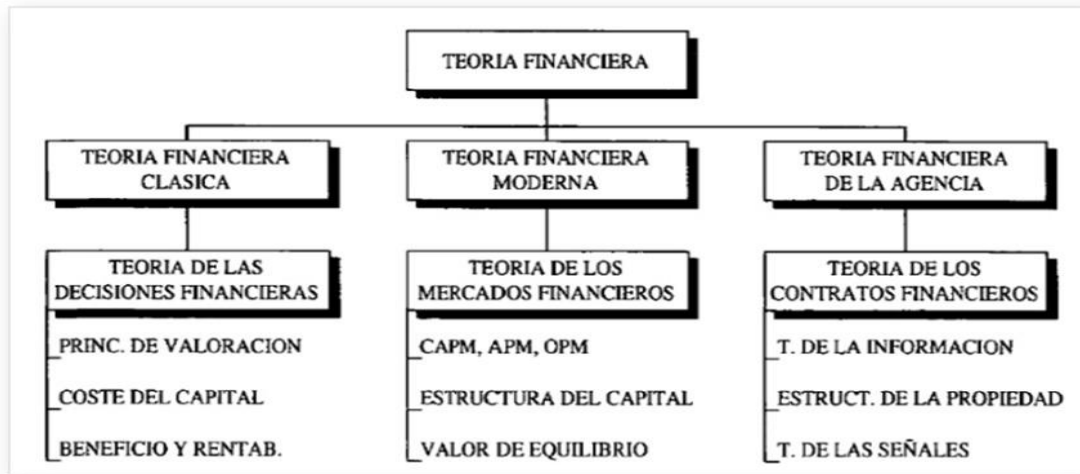


Figura 2. Evolución de la Teoría Financiera

Fuente (Palenzuela & Fernández, 1991, p.112)

Postulados: Gómez Bezares (1995) El primer pionero en esta teoría fue Arthur Stone Dewing de la universidad de Harvard en Estados Unidos en 1920 con su obra repartida en 5 volúmenes en donde habla de acciones y bonos, administración de ingresos, organización, expansión y fracaso de las empresas, a este enfoque se le denomina “Enfoque tradicional de las finanzas”.

“Realizo estudios que plasmo en libros sobre el cómo adquirir fondos para negocios cómo gestionarlos y cómo utilizar los beneficios que se obtengan, haciendo énfasis en los negocios que presentan pérdidas o no cuentan con capital de inversión” (Gerstenberg, 1924).

Críticos de la teoría

Las críticas no se hicieron esperar contra las diferentes modelos y metodologías el CAMP fue uno de los más ferozmente atacados. Roll (1977) hace una enmienda a la totalidad afirmando que el CAMP no es contrastable.

Robert J. Schiller, crítica a la eficiencia de los mercados financieros: “Él ha cuestionado la hipótesis de eficiencia de los mercados financieros, argumentando que los precios

de los activos a menudo se ven influenciados por la psicología de los inversores y las burbujas especulativas” (Schiller, 2000).

Nassim Nicholas Taleb, crítica a la Teoría de la Cartera: “Cuestiona la utilidad de la teoría de la cartera en situaciones de alta incertidumbre y eventos extremos, argumentando que la teoría no tiene en cuenta adecuadamente los riesgos de "cisnes negros" (eventos altamente improbables pero impactantes)” (Taleb, 2007).

Michael C. Jensen Crítica a la hipótesis de mercados eficientes y la teoría de portafolio, argumenta que la teoría de portafolio y la hipótesis de mercados eficientes han llevado a la falta de responsabilidad y a la toma de riesgos excesivos por parte de los gestores de activos y directores ejecutivos (Jensen, 1986).

Defensores de la teoría:

Eugene F. Fama, es conocido por su defensa de la hipótesis de los mercados eficientes: “En el que sostiene que los precios de los activos financieros reflejan toda la información disponible en el mercado, apoya la idea de que los inversores no pueden superar consistentemente al mercado a través del análisis de valores” (Fama, 1970).

Harry M. Markowitz, es un defensor clave de la teoría de la cartera y la diversificación: “En la que se basa en la búsqueda de una cartera eficiente”. Su trabajo pionero en la teoría de la cartera ha sido fundamental para la gestión de inversiones y la comprensión del riesgo y la rentabilidad de las carteras” (Markowitz, 1952).

William Sharpe, John Lintner y Mossin: “Crearon el modelo de valuación de activos” (Gómez – Bezares, 1966, p.1).

Merton H. Miller: Es conocido por su trabajo en la teoría de la estructura de capital y la teoría de Modigliani-Miller, que argumenta que, en condiciones de mercado eficiente, el valor de una empresa es independiente de su estructura de capital, Apoya la idea de que la financiación de una empresa no afecta su valor intrínseco (Miller y Modigliani, 1958).

La teoría financiera de John Burr Williams dio una versión actual del problema de la inversión en los años treinta, pero es hasta los años cincuenta y sesenta cuando se marca lo que se conoce como el “enfoque moderno de las finanzas” para lograr hacer una distinción del enfoque

tradicional, surgiendo autores denominados clásicos como Harry Markowitz, James Tobin, William Sharpe, Stephen Ross, entre otros que cuestionaron y han ido perfeccionando esta teoría por medio del desarrollo de nuevos modelos. La mayoría de los modelos positivos de la economía financiera cuentan con fundamentos normativos, como es el caso del CAMP.

Gómez -Besares resume que el motor del avance en finanzas ha sido las necesidades, ideas y la tecnología.

Vigencia de la teoría:

La teoría financiera sigue siendo un componente fundamental de la toma de decisiones financieras y la gestión de activos en la actualidad y, a pesar de algunos avances y cambios en el campo de las finanzas a lo largo del tiempo, muchos de los conceptos y principios clave de la teoría financiera siguen siendo relevantes y aplicables y no han sido descartados. Según publicaciones de “Las partes interesadas indican que sigue siendo un recurso importante para comprender conceptos financieros clave como el valor temporal del dinero y la diversificación” (Bodie et al., 2020).

Relación de la teoría con la investigación: La investigación se relaciona directamente con la teoría financiera al evaluar cómo la falta de una gestión financiera y administrativa no permite que la empresa EMPRESA maneje sus recursos de manera efectiva, lo que tiene un impacto negativo en su situación financiera y reduce su potencial de rentabilidad.

2.3.1.2. TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN

Autores pioneros de la teoría: Frederick Winslow Taylor, Henry Fayol

Año de publicación: 1911, 1916

Lugar donde se publicó: Estados Unidos, Francia.

Surge como consecuencia de las necesidades sociales del inicio del siglo XX. Sus bases se

fueron gestando en un proceso lento que comenzó desde el mismo momento en el que el hombre necesitó de otro para realizar determinadas actividades.

Evolución histórica: La administración nace en tiempos remotos cuando el hombre primitivo ejecutaba actividades en grupo como la caza y pesca implementando conocimientos empíricos. Con el transcurso del tiempo, estos conocimientos han ido evolucionando a través de varias etapas hasta llegar al desarrollo actual.

Vale la pena señalar que los comentarios más antiguos se remontan al año 4000 a.C. al 2000 a.C. cuando las antiguas civilizaciones de Egipto, China, Roma y Grecia aplicaron diferentes principios utilizados actualmente en la gestión como son: reconocer la planificación, la necesidad de organización y la gestión. Organización funcional del control, descentralización y autoridad administrativa (Medina et al., 2002, p.262).

Los precursores de la teoría de la gestión moderna comenzaron en 1769, cuando el inglés James Watt Boulton inventó la máquina de vapor y Jaime Hargreaves inventó la máquina de hilar, introduciendo métodos mecánicos en la producción.

Los principales acontecimientos ocurridos durante estos años se pueden resumir de la siguiente manera: En 1800, James Watt Boulton introdujo en la práctica administrativa las bonificaciones navideñas, el seguro de los empleados y la auditoría.

Según Robert Owen, introduce el concepto de "máquinas vitales" para definir a los trabajadores como la mejor inversión de la administración. Demostrando que, si las necesidades personales y sociales de estos eran atendidas, los costos que implican tendrían un fácil retorno. Desarrolló la idea de evaluar públicamente el trabajo de los empleados, señalando que sería una vía para elevar la productividad. - En 1832, Charles Babbage planteó que la aplicación de los principios científicos a los procesos de trabajo acarrearía un aumento en la producción y disminución de los costos (Owen,1810).

“En 1856, Daniel C. Mc Callum usó por primera vez un organigrama para mostrar la estructura organizacional” (Guevara et al, 2020, p.7).

Medina afirma que la Revolución Industrial introdujo el crecimiento desorganizado de las empresas, volviendo su gestión financiera más compleja. Creo la necesidad de aumentar la

productividad y competitividad, y la única manera de alcanzarlo fue por medio de la eficiencia de los trabajadores, lo cual desarrolló el surgimiento de un enfoque científico de la gestión que reemplazó al empirismo dominante, enfoque que cristalizó en lo que se conoce como Teorías clásicas de la administración (Medina, 2002).

Postulados:

Las teorías administrativas de Taylor, Fayol y Mintzberg de Frederick Winslow Taylor afirman que la escuela de la Administración Científica desarrolló métodos sólidos para la solución de problemas organizacionales, enfatizando en el diseño de trabajo. Consideraba un error definir a los trabajadores como seres interesados sólo en el aspecto económico, ignorando las necesidades de éste de satisfacción laboral y relaciones sociales, teniendo como necesidad aumentar la productividad mediante una mejor eficiencia en la producción y en la aplicación del método científico.

Él creía que el principio, "la mejor gestión es una verdadera ciencia", se ajustaba a todo tipo de actividades humanas, tratando de generar la precisión de la ciencia al análisis y la medición del trabajo administrativo. A finales del siglo XIX, el nuevo clima industrialista en Estados Unidos trajo con sí el surgimiento de una nueva clase: la clase gerencial (Jiménez, 2018).

Henry Fayol fue un ingeniero francés considerado como el padre de la administración moderna. Plantea, en la teoría clásica de la administración, se ocupó del aumento de la eficiencia de la empresa a través de su organización, de la forma y disposición de los órganos componentes de esta (departamentos) y de sus interrelaciones estructurales.

Max Weber, en la teoría de la burocracia, consideró la burocracia como la forma más eficiente y racional que podían utilizar las organizaciones complejas.

Críticos: (Noboa, 2022) en su tesis Modelo de gestión administrativa para el fortalecimiento organizacional de Multipuestos Noboa en la ciudad de Machala afirma que la mayor parte de las críticas contra la gestión científica de Taylor provienen de los marxistas, que argumentan que las técnicas utilizadas por la gestión científica son de hecho herramientas de explotación adicional del trabajo por parte de los capitalistas.

Otros críticos del concepto de Taylor: Incluyen sindicatos y trabajadores organizados, gerentes, teóricos de las relaciones humanas y conductistas, consideran que el concepto de Taylor

de Gestión Científica no solo es destructivo del sindicalismo sino también del principio de la negociación colectiva. La mayoría argumenta que Taylor estaba más interesado en los aspectos mecánicos del trabajo y menos en la situación laboral total de una organización (González & Farroñan, 2019).

Luther Gulick: Propone siete elementos de la administración como las principales funciones del administrador: Planificar, organizar, administrar personal, dirigir. Coordinar, informar y presupuestar.

Defensores:

Frank B. Gilbreth para incrementar la productividad de las empresas busca la eficiencia de movimientos para aumentar la productividad, estableciendo un proceso para llevar en las actividades administrativas, similar al que Taylor se enfocó en buscar la manera de realizar las actividades de la mejor manera posible.

Vigencia de la teoría: Aunque la teoría de la administración científica de Taylor ha tenido varias críticas, su trabajo sigue siendo muy relevante en nuestros tiempos, ya que fue el primero en iniciar esa búsqueda para lograr un mejor desempeño en el trabajo y el primero en aplicar técnicas cuantitativas al estudio de la gestión industrial que aún se siguen implementando. Su enfoque sigue teniendo un impacto en las prácticas industriales de Alemania, Inglaterra, Francia, Japón, la antigua Unión Soviética y otros países europeos.

Relación de la teoría con la investigación: La investigación se relaciona con la teoría de la administración al evaluar cómo una mala gestión administrativa se ve reflejada en los indicadores financieros de rentabilidad y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos, S.A de C.V y cómo, por medio de la implementación de los principios de esta teoría: Planificar, organizar, administrar personal, dirigir, coordinar, informar y presupuestar, se puede lograr mejores resultados financieros.

2.3.1.3 TEORÍA DE RENTABILIDAD

Para comenzar, podemos definir la rentabilidad como la ratio que relaciona el beneficio obtenido con la inversión que ha sido necesaria llevar a cabo para obtener dichos beneficios en un periodo de tiempo determinado, en otras palabras, una comparativa entre la renta generada y los medios que han sido necesarios para la generación de dicha renta (Sánchez Ballesta, 2002).

“La rentabilidad es la diferencia entre los ingresos y gastos, como también es el retorno sobre la inversión, siendo una evaluación para la gestión empresarial, medida a través de las ventas, activos y capital” (Contreras y Díaz, 2015, p.40).

Sin embargo, los economistas e historiadores económicos raramente se han preocupado por medir la rentabilidad financiera de las empresas españolas Tafunell, (2000), pese a que se trata de medida de referencia, que muestra el rendimiento de una organización empresarial. Por otro lado, la gestión de la deuda se presenta como otra variable esencial para las entidades deportivas, dado que una mala gestión por falta de liquidez podría llevar a la desaparición de cualquier entidad. (Beotas, et al., 2006, p.48)

Hosmalin (1966) afirma que la rentabilidad es la confrontación de ingresos y gastos durante un periodo para la producción, también llamado según Apaza Meza (2011) utilidades, que se reflejan en el estado de resultados integrales (Contreras-Salluca & Díaz-Correa, 2015, p.40). Clyde (2013) define la rentabilidad como el retorno sobre la inversión que para Abad (2011) se da un tiempo determinado, donde el poder de generación de utilidades y la capacidad de obtener un rendimiento sobre la inversión (Clyde P. Stickney & Roman L. Weil, 2013), permite obtener un elemento de análisis para la gestión empresarial (Chácon, 2007).

Postulados

Rentabilidad financiera (ROE)

Según Clyde y Roman, (2013) “La rentabilidad financiera o también llamado ratio de retorno determina la rentabilidad con respecto al patrimonio que se mide dividiendo la utilidad neta sobre patrimonio”

“El ROE son las siglas en inglés de Return On Equity, también conocidas como ratio de retorno sobre el patrimonio ya que relaciona la utilidad neta con el valor patrimonial” (Eslava, 2003).

Para Eslava (2003), “El ROE se mide dividiendo la utilidad neta sobre el patrimonio, lo que resultaría el rendimiento de los accionistas tanto de acciones preferentes como de acciones comunes de la inversión en una entidad” (p.105).

Según Sánchez Segura (1994), “El ROE mide el resultado neto generado respecto a la inversión que han tenido que realizar los propietarios de la compañía; en otras palabras, podríamos decir que mide la capacidad de una empresa para dar beneficios a sus propietarios” (p.163).

Rentabilidad económica (ROA)

Según Clyde y Roman, (2013) “La rentabilidad económica muestra la eficacia en el uso de los activos, se mide dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio”.

Felez & Carballo (2008) “Afirma que este indicador expresa el rendimiento contable del activo neto sin vislumbrar la incidencia de la estructura financiera” (p.111).

Forsyth Alarco, (2004) “Este indicador mide la rentabilidad dividiendo el beneficio operativo después de impuestos entre el activo neto promedio” (p.267).

Rappaport, (1986) “Afirma que la maximización de la rentabilidad, este postulado establece que el objetivo principal de una empresa es maximizar la rentabilidad de sus inversiones y activos”. Se busca alcanzar el mayor rendimiento posible en relación con los recursos empleados”.

Análisis de Margen y Rotación, este postulado establece que la rentabilidad se desglosa en dos componentes como el margen y la rotación; el margen se refiere a la capacidad de la empresa para generar ganancias en cada unidad de venta, mientras que la rotación se refiere a la eficiencia en la utilización de activos para generar ventas (Kuemmerle, 2003).

Críticos

Según Friedman en su crítica, argumentan que la teoría de la rentabilidad puede llevar una

visión miope de los intereses de la empresa porque se concentra en maximizar las ganancias a corto plazo en detrimento de otros objetivos empresariales, como la sostenibilidad y la responsabilidad social. Por ejemplo, la búsqueda de beneficios a corto plazo puede resultar en la degradación del medio ambiente o la explotación de los trabajadores. Además, el debate sobre el papel de las empresas en la sociedad es complejo y difícil de resolver, y la teoría de la rentabilidad puede socavar la confianza del público en las empresas porque se cree que solo se preocupan por sus propios intereses. Las empresas deben tener en cuenta las críticas a la teoría de la rentabilidad y crear métodos que puedan combinar la responsabilidad social con la búsqueda de beneficios (Cruz, 2023).

Defensores

Según Rappaport, (1986) “Las empresas que se enfocan en crear valor para sus accionistas tienen más probabilidades de sobrevivir y prosperar a largo plazo”.

(Sánchez Bellesta, 2002) afirma que la rentabilidad financiera es uno de los indicadores más importantes para las empresas porque está muy relacionado con los intereses de los inversores de las organizaciones, y cuanto más positivo sea esta ratio, mejor para los intereses de los inversores. A la hora de hacer una inversión, el término "costo de oportunidad" entra en juego porque es fundamental que la rentabilidad proporcionada al inversor sea mayor que el costo de oportunidad (es decir, la rentabilidad que deja de obtener al no poder invertir en otras empresas o sectores).

Otros autores, (Rasiel y Friga, 2001) también enfatizan la importancia de la rentabilidad en la toma de decisiones estratégicas. Según los escritores de "The McKinsey Mind", la atención en la rentabilidad influye en la toma de decisiones estratégicas de las organizaciones. Las empresas que tienen una clara comprensión de su rentabilidad pueden tomar decisiones más informadas sobre dónde invertir sus recursos y cómo competir en el mercado.

Vigencia de la Teoría

Esta teoría sigue siendo de mucha importancia, como mencionan Hitt, Ireland y Hoskisson en "Strategic Management: Concepts and Cases" (2019), la rentabilidad es un indicador crucial del rendimiento de una empresa y sigue siendo una métrica importante para la toma de decisiones

estratégicas; Además, el libro "Corporate Financial Strategy" de Ruth Bender y Keith Ward (2003) destaca la importancia de la rentabilidad en la planificación financiera y la toma de decisiones estratégicas.

Relación de la teoría con la investigación: Esta teoría se relaciona con el contexto de la gestión financiera, ya que engloba un conjunto de principios y modelos que analizan y explican cómo se puede generar beneficios en las empresas desde sus decisiones financieras acertadas que permitan maximizar el rendimiento de los recursos financieros.

La teoría de la rentabilidad también está estrechamente relacionada con la gestión del riesgo financiero, ya que permite analizar decisiones financieras para evitar la exposición al riesgo mientras persiguen oportunidades rentables. Esto implica evaluar estrategias de diversificación de carteras, cobertura de riesgos y gestión de liquidez.

2.3.2. METODOLOGÍAS DESARROLLADAS

Las tesis encontradas con un grado de similitud a este trabajo son:

1. Teoría de la administración

(Sergio Noboa, 2022) en el estudio sobre Modelo de gestión administrativo para el fortalecimiento organizacional de Multirepuestos, desarrollado en la ciudad de Machala en Israel, tiene como objetivo de estudio Proponer un modelo administrativo en la empresa Multirepuestos Noboa para la mejora del manejo oportuno, racional, actualizado de las funciones y proceso de administración, en este trabajo de investigación se utilizó la teoría de la administración para el desarrollo del contenido, además que se aplicaron metodologías son de un enfoque de tipo cuantitativo, con un método descriptivo, además de aplicar técnicas de recolección de datos para calcular los resultados, algunos resultados son que el mayor número de puestos de trabajo en la empresa lo incorporan los hombres y tan solo en una minoría son mujeres, además que aproximadamente la mitad de los trabajadores superan los 30 años, por lo tanto, la mitad de fuerza de trabajo se basa a la experiencia laboral y la otra mitad se conforma por personal en entrenamiento, como resultado de esta investigación se debe implementar un modelo de gestión administrativa en la empresa.

Como conclusión, según (Noboa, 2022) se pudo diagnosticar la situación actual de la empresa, por medio de la utilización de técnicas e instrumentales investigativos como la

observación directa con la cual se pudo realizar la encuesta para saber a profundidad el problema de no tener un modelo de gestión administrativa para la empresa Multirepuestos Noboa.

2. Teoría Financiera

(Aida Manso, 2021) estudio realizado en la ciudad de México, siendo su objetivo principal el analizar y medir el impacto del factor conductual en la toma de decisiones de los inversionistas, con un perfil moderado y su efecto en los mercados bursátiles de México. Las teorías de estudio fueron las teorías de finanzas, teoría del dinero y la económica, la metodología utilizada fue el método inductivo con un enfoque mixto. En dicho estudio se encontraron los siguientes resultados: el comportamiento mostrado en las encuestas difiere del enfoque del inversionista.

Como conclusión, “Se puede decir que las finanzas conductuales es un enfoque que parte de la premisa que los inversionistas no son racionales, y, por lo tanto, los mercados no son eficientes” (Manso, 2021, p. 20).

3. Teoría de la rentabilidad

(Mujica, 2022) estudio realizado en la ciudad de Chimbote Perú, tiene como objeto de estudio es determinar si los niveles de rotación de inventarios y endeudamiento han afectado el nivel de rentabilidad de la empresa Petrovalmi de Coischo en el período 2019 -2021, una de las teorías utilizadas en estas tesis fue la teoría de rentabilidad, emplea una metodología de enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental, analítico e inductivo encontrando los siguientes resultados: La toma de decisiones, el flujo de caja, el mercado, la gestión y la producción son todos factores que influyen en la rentabilidad, según el estudio, los resultados muestran que en términos de ROA, el índice de rentabilidad es defectuoso; no ha utilizado eficazmente sus activos; en términos de ROE, contiene menos rentabilidad sobre su propio capital; en términos de los ratios financieros del margen bruto, la fuente tenía menos actividades; y en términos del margen neto, no realizó un método de control de costes.

En conclusión, según (Mujica, 2022), de acuerdo con el objetivo principal, se determina que debido a los aumentos en la utilidad de la empresa Petrovalmi S.A.C. presenta un nivel

aceptable de rentabilidad financiera (ROE) que, en el período 2019 a 2021, este se comportó de manera positiva, variando de 0.47 a 1.94 por sol invertido.

2.4 MARCO LEGAL

Este apartado proporciona el sustento legal sobre el cual se enmarca la investigación, estableciendo las bases de soporte contextual de cada una de las leyes que son aplicables a la tesis.

2.4.1 LEY DE IMPUESTO SOBRE VENTAS

Fecha de creación: 25 de diciembre 1963.

Decreto: #24.

Fecha de publicación en el diario oficial la Gaceta: el 27 de diciembre de 1963.

Presidente de la república: Ramon Villeda Morales.

Presidente del congreso: Modesto Rodas Alvarado

Alcance: según la Secretaría de Finanzas (2016), el alcance de la ley de impuesto sobre aplica a todas las ventas realizadas en todo el territorio de la República, y este se aplicará en forma no acumulativa en la etapa de importación y en cada etapa de venta de que sean objeto las mercaderías o servicios de acuerdo con lo establecido en esta Ley y su Reglamento.

Objetivo: “El objetivo de crear esta ley radica en la necesidad de recaudar ingresos por parte del estado, de todas las transacciones por ventas de bienes y servicios que se realicen en el país” (*SEFIN, 2016, P.4*).

Algunos de los artículos que aplican al tema de la investigación son:

Artículo 8: en este artículo se trata de la obligación que tienen los agentes retenedores para con el estado, así como con el ente a retener, mientras que debe notificar y entregar un comprobante

de retención a este, al estado debe pagarle lo retenido durante el mes a los diez días del mes siguiente. (*SEFIN, 2016, P.4*)

Artículo 11: *SEFIN, (2016)* “Este artículo muestra la composición de los contribuyentes y nombra quienes deben actuar como agentes retenedores, de acuerdo con su nivel de ingresos por ventas” (*P.4*).

Artículo 19: *SEFIN, (2016)* “De acuerdo con este artículo la empresa está obligada a llevar un registro de sus facturas por compras y ventas en las cuales se haya visto afectado el impuesto, sea como crédito fiscal o como impuesto por pagar” (*P.4*).

2.4.2 LEY DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Fecha de creación: 08 de diciembre 1963.

Decreto: #25.

Fecha de publicación en el diario oficial La Gaceta: el 20 de diciembre de 1963.

Presidente de la república: Ramon Villeda Morales.

Presidente del Congreso: Modesto Rodas Alvarado.

Alcance: de acuerdo con el artículo 2 toda persona domiciliada o residente en Honduras, sea natural o jurídica, nacional o extranjera, inclusive la que goce de una concesión del Estado, deberá pagar este Impuesto sobre la Renta percibida por razón de negocios o industrias comerciales, de productos de toda clase de bienes, sean muebles o inmuebles, o de la realización en el territorio del país de actividades civiles o comerciales, o del trabajo personal o de ingresos percibidos por cualquier otra actividad, ya sea que la fuente de la renta o ingreso esté situada dentro del país, ya sea también cualquiera el lugar donde se distribuye o pague la renta (*Ley de ISR, 2018, p.3*).

Objetivo: “Esta ley nace con el objeto de generar ingresos para el Estado mediante la retención de un porcentaje de los ingresos directos de los contribuyentes, de acuerdo con la escala progresiva de sus ingresos” (*Ley de ISR, 2018, p.3*).

Algunos de los artículos que aplican al tema de la investigación son:

Artículo 4, “En este artículo se toca el tema de la retención a los expatriados y cómo estos deben pagar un porcentaje de sus ingresos por salarios al Estado de Honduras (*Ley de ISR*, 2018, p.3).

Artículo 11 “En este artículo se explica cómo se debe calcular la renta neta grabable de la empresa, sobre la cual se aplicará la tasa impositiva” (*Ley de ISR*, 2018, p.3).

Artículo 22 “Detalla el porcentaje que debe pagar la empresa por la rentabilidad de su operación” (*Ley de ISR*, 2018, p.3).

2.3.3 LEY DE LA MUNICIPALIDAD DE SAN PEDRO SULA

Fecha de creación: 08 de diciembre 1963.

Decreto: #134-90.

Fecha de publicación en el diario oficial la Gaceta: el 01 abril de 1927.

Presidente de la república: Miguel Paz Barahona.

Presidente del congreso: Ramón Alcerro Castro.

Alcance: “El territorio hondureño se divide en departamentos y éstos en municipios autónomos, administrados sin más sujeción que a la ley, por corporaciones electas directamente por el pueblo, de conformidad con la ley” (*Ley de Municipalidades*, 2023, p.2).

Objetivo: “Esta Ley tiene por objetivo desarrollar los principios constitucionales referentes al Régimen Departamental y Municipal” (*Ley de Municipalidades*, 2023, p.2).

Algunos de los artículos que aplican al tema de la investigación son:

Artículo 75: Tienen el carácter de impuestos municipales, los siguientes:

1. Bienes Inmuebles.

2. Personal.
3. Industria, comercio y servicios.
4. Extracción y explotación de recursos.
5. Pecuarios.

Artículo 76:

El impuesto sobre Bienes Inmuebles se pagará anualmente, aplicando una tarifa de hasta L.3.50 por millar, tratándose de bienes inmuebles urbanos y hasta L.2.50 por millar, en caso de inmuebles rurales. La tarifa aplicable la fijará la Corporación Municipal, pero en ningún caso los aumentos serán mayores a L.0.50 por millar, en relación con la tarifa vigente. La cantidad por pagar se calculará de acuerdo con su valor catastral y en su defecto, al valor declarado. (Ley de Municipalidades, 2023, p.2)

Artículo 78:

Impuesto sobre Industrias, Comercios y Servicios es el que paga mensualmente, toda persona natural o comerciante individual o social, por su actividad mercantil, industrial, minera, agropecuaria, de prestación de servicios públicos y privados, de comunicación electrónica, constructoras de desarrollo urbanístico, casinos, instituciones bancarias de ahorro y préstamo, aseguradoras y toda otra actividad lucrativa, la cual tributarán de acuerdo con su volumen de producción, ingresos o ventas anuales, así:

de L. 0.01 a L. 500.000.00 L.0.30 por millar

de L. 500.000.01 a L.10,000.000.00 L.0.40 por millar

de L.10,000.000.01 a L.20,000.000.00 L.0.30 por millar

de L.20,000.000.01 a L.30,000.000.00 L.0.20 por millar

de L.30,000.000.01 a en adelante L.0.15 por millar. (Ley de Municipalidades, 2023, p.2)

2.4.4 LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Fecha de creación: 14 de febrero 1989.

Decreto: #41-89.

Fecha de publicación en el diario oficial la Gaceta: el 07 abril de 1989.

Presidente de la república: José Simón Azcona.

Presidente del Congreso: Carlos Orbin Montoya.

Alcance: “Las disposiciones de la presente ley son aplicables a todas las relaciones de consumo que se contraten o provean en el territorio nacional por personas naturales o jurídicas, públicas o privadas” (Gaceta, 1989, p.1).

Objetivo:

Esta ley tiene por objeto proteger, defender, promover, divulgar y hacer que se cumplan los derechos de los consumidores, regulando las relaciones de consumo que se establecen en el mercado para la adquisición de bienes y servicios, disponiendo los procedimientos aplicables, derechos, obligaciones, las infracciones y sanciones en dicha materia. (Gaceta, 1989, p.1)

Algunos de los artículos que aplican al tema de la investigación son:

Artículo 11: “En este artículo se detallan los requisitos que deben cumplir los interesados en ser organizaciones de consumidores” (Gaceta, 1989, p.1).

Artículo 13: “En este artículo se menciona la finalidad que deben tener las asociaciones para ser de consumidores” (Gaceta, 1989, p.1).

Artículo 20: este artículo trata sobre las prohibiciones generales para los proveedores de bienes y servicios.

2.4.5 LEY DEL RÉGIMEN DE FACTURACIÓN

Fecha de creación: 21 abril del 2014.

Decreto: #189-2014.

Fecha de publicación en el diario oficial la Gaceta: el 21 abril de 2014.

Presidente de la república: Juan Orlando Hernández.

Presidente del Congreso: Mauricio Oliva.

Alcance: El presente Reglamento regula lo siguiente:

1) “Los documentos fiscales y las modalidades de impresión que deberán emplearse en la generación y extensión de estos documentos” (SEFIN, 2016, p.4).

2) “Los aspectos inherentes al registro, funcionamiento y control de las imprentas y auto

impresores en el Registro Fiscal de Imprentas para realizar la generación, impresión y extensión de documentos fiscales, debidamente autorizados por la Dirección Ejecutiva de Ingresos” (SEFIN, 2016, p.4).

3) “Los requisitos que deberán cumplir los documentos fiscales para que puedan ser utilizados como soporte contable de crédito fiscal, gasto o costo y como sustento del traslado interno de mercancías” (SEFIN, 2016, p.4).

4) “Los registros de control que deberán ser elaborados por los contribuyentes, así como los requisitos y formalidades que éstos deberán cumplir para ser válidos ante la Dirección Ejecutiva de Ingresos” (SEFIN, 2016, p.4).

5) “El tratamiento tributario especial para los casos en que por su naturaleza o condiciones particulares no sea posible aplicar el tratamiento general” (SEFIN, 2016, p.4).

Objetivo:

El presente Reglamento tiene por objeto desarrollar las disposiciones contenidas en el Artículo 57 del Decreto No. 17-2010 contentivo de la Ley de Fortalecimiento de los Ingresos, Equidad Social y Racionalización del Gasto Público, publicada en el Diario Oficial “La Gaceta” el 22 de abril de 2010; así como lo establecido en los Artículos 28, 29 y 30 del Decreto No.51-2003, Ley de Equidad Tributaria. (SEFIN, 2016, p.4)

Algunos de los artículos que aplican al tema de la investigación son:

Artículo 4: “Este detalla cada una de las definiciones, que se aplican en esta ley” (SEFIN, 2016, p.4).

Artículo 7: “Dirección Ejecutiva de Ingresos autorizará la impresión de los documentos fiscales, para ser utilizados dentro de un plazo máximo de dos (2) años” (SEFIN, 2016, p.4).

Artículo 9:

Son los documentos que deben utilizar los contribuyentes para respaldar actividades, operaciones o transacciones que tengan efectos fiscales. Los documentos fiscales deberán cumplir con todas las disposiciones establecidas en el presente Reglamento, los cuales son: 1) Comprobantes de Venta
2) Documentos Complementarios a los Comprobantes de Venta. (SEFIN, 2016, p.4)

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Este capítulo se compone de la metodología utilizada en el estudio, los enfoques, alcance y métodos a utilizar, así como las herramientas y técnicas de estudio que se implementarán.

También se muestran las variables y sus indicadores a medir para realizar los análisis correspondientes y dar respuestas oportunas a las preguntas de investigación planteadas.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

“Permite organizar cada una de las etapas del proceso y es útil para comprobar la coherencia entre ellas”. Permite apreciar el resumen de la investigación y comprobar si existe una secuencia lógica entre las partes” (Pedraza, 2001).

3.1.1. MATRIZ METODOLÓGICA

“La matriz de congruencia es un cuadro que permite reducir tiempo y esfuerzos destinados a la investigación, pues permite organizar cada una de las etapas del proceso y es útil para comprobar la coherencia entre ellas” (Pedraza, 2001, p. 313).

Tabla 1. *Matriz Metodológica*

Titulo	Problema	Preguntas de Investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Variables
--------	----------	----------------------------	------------------	-----------------------	-----------

<p>LA GESTIÓN FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN EMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO SULA, 2019-2023</p>	<p>¿Cómo ha sido la gestión financiera y administrativa reflejada en los indicadores financieros de la empresa Empresa Repuestos S A de C V ubicada en la ciudad de San Pedro Sula Honduras, en los años 2019-2023?</p>	<p>1 ¿Son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras en los años 2019-2023?</p> <p>2 ¿Cuál ha sido el proceso que se ha seguido en la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, para ejecutar los procesos de compra?</p> <p>3 ¿Cuál es la situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula según los resultados mostrados por los estados de situación financiera para el periodo 2019-2023?</p> <p>4 ¿Qué procesos se deben implementar para mejorar la gestión financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV?</p>	<p>Analizar la gestión financiera y administrativa reflejada en los indicadores financieros de la empresa Empresa Repuestos S A de C V ubicada en la ciudad de San Pedro Sula Honduras, en los años 2019-2023</p>	<p>1. Determinar si son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras en los años 2019-2023.</p> <p>2. Analizar el proceso que se ha seguido en la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, para ejecutar los procesos de compra.</p> <p>3. Evaluar la situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula según los resultados mostrados por los estados de situación financiera para el periodo 2019-2023.</p> <p>4. Determinar qué procesos se deben implementar para mejorar la gestión financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV.</p>	<p>Rentabilidad</p> <p>Endeudamiento</p> <p>Procesos Administrativos en la gestión de compras</p> <p>Liquidez</p> <p>Situación Financiera</p>
--	---	--	---	---	---

Elaboración propia.

3.1.2. ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

Las variables constituyen el eje transversal de todo el proyecto de investigación desde su origen; de ahí debe cuestionarse las variables de interés a estudiar, cómo se identifican, de qué

forma se miden o cómo se relacionan (Rodríguez, et al, 2021).

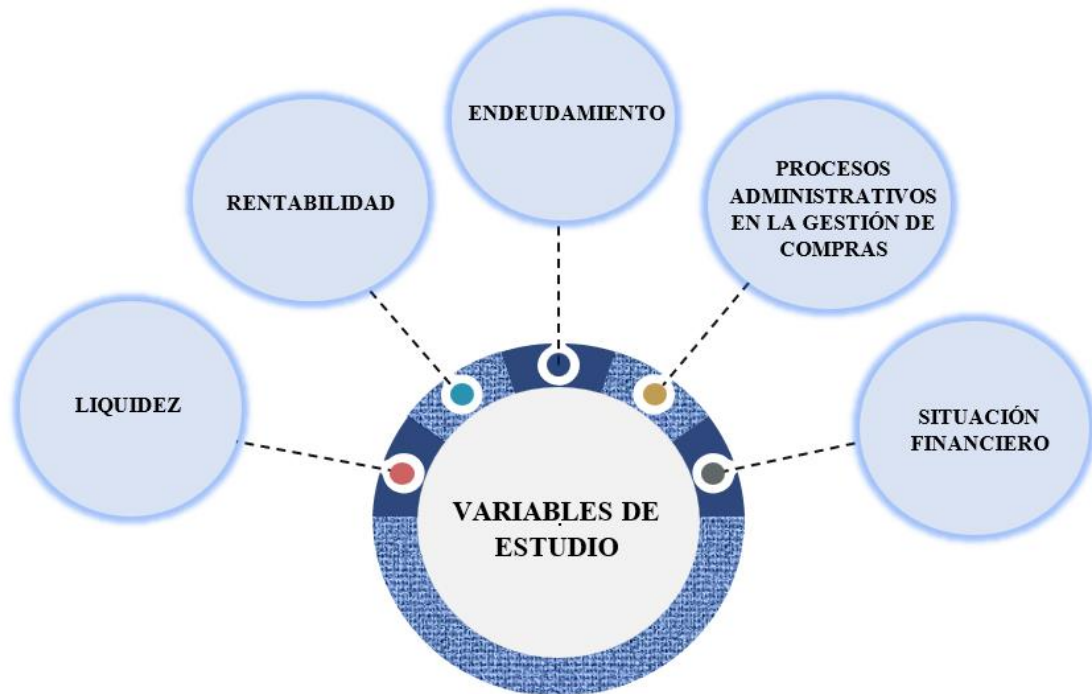


Figura 3. Esquema de Variables de Estudio

Elaboración propia.

3.1.3. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Los científicos, especialmente los científicos sociales, hablan de “operacionalización de variables”, cuando se define o conceptualiza una variable; esto significa pasarla de un concepto abstracto a un concepto cuantificable, para lo cual se deben definir sus dimensiones; esto es, el ámbito de valores que pueda tomar, a fin de facilitar la recolección, con un alto grado de precisión, de los datos necesarios (Bauce et al, 2018).

Tabla 2 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Variables	Definición conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicador	Ítem (Preguntas)	Estrategia	Dirigido A	
							Gerencia	Bases de Datos
Liquidez	Se refiere a la solvencia de la situación financiera general de la empresa, es decir, la habilidad con la que puede pagar sus cuentas. (Gitman & Chad J., 2012, p.65)	Dinero del que se dispone para para de las obligaciones.	Financiera	Razón Circulante= AC/ PC	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023		X
				Prueba de Acido= AC-Inv/ PC	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023		X
				Razón de Efectivo= Ef/ PC	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023		X
Rentabilidad	La rentabilidad muestra el desempeño financiero que la empresa cree pertinente para la toma de decisiones sobre financiamiento. (Mafra, 2006, p.4)	Ganancias de empresa en un periodo dado.	Financiera	Punto de Equilibrio=(PXU)- (CVUXU)-CF	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023		X
				ROE= UN/C	N/A	Calcular mediante los datos históricos		

						de la empresa del 2019-2023		X
				ROA= UN/ AT	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023		X
Endeudamiento	Contreras et al. (2006) definen endeudamiento como la existencia de una obligación que será obliterada después del pago, caracterizada por el consumo anticipado y donde basta contraer la deuda para encuadrarse como endeudado.	Todas las obligaciones que tiene la empresa y que se deben pagar ya sea a corto, mediano o largo plazo.	Financiera	Nivel de endeudamiento	N/A	Calcular mediante los datos históricos de la empresa del 2019-2023	X	
				Tipos de Deuda	¿Tiene varios tipos de deuda?		X	
					¿Qué tipos de deuda tiene la empresa?			
				Plazos de la Deuda	¿Cuenta con préstamos a corto plazo? ¿Cuenta con préstamos a largo plazo?		X	

Procesos administrativos	Es una unidad en sí que cumple un objetivo completo, un ciclo de actividades que se inicia y termina con un cliente o un usuario interno. (Carrasco, 2001, p.11)	Los procesos que implementa el departamento de administración para su operaciones diarias, semanales, mensuales o anuales.	Planificación	Procesos de compras	<p>¿Tiene estrategias de compra definidas?</p> <p>¿Cuenta con personas debidamente calificadas para desarrollar y gestionar las estrategias de compra?</p> <p>¿Realiza una planificación efectiva de las grandes negociaciones en temas de compras?</p>		X	
				Estrategias de Compras	¿Qué tan efectivas están siendo sus estrategias de compras?			
				Políticas de Compras	¿Tiene políticas establecidas para el proceso de compras?			
			Eficiencia	Tiempo del Proceso	¿Realiza el seguimiento del proceso de compras?		X	
			Control de presupuesto de compras	Desviación del Presupuesto	¿Cuál es el periodo de tiempo que debe tomar el proceso de pago?	Análisis de bases de datos del 2019-2023	X	X
	Gestión de Proveedores		<p>¿Conoce la diferencia entre sus presupuestos y sus gastos reales?</p> <p>¿Se han gestionado eficazmente los contratos de los proveedores?</p> <p>¿Sabe quiénes son sus principales proveedores?</p>		X			

				Tipos de Proveedores	¿Tiene varios tipos de proveedores?			
				Ubicación	¿Es un problema la ubicación de sus principales proveedores?			
				Relación con los Proveedores	¿Mantiene relaciones proactivas y cercanas con sus proveedores clave?			
Situación Financiera	Según Guajardo (2005) establece: la situación financiera como los recursos que posee el negocio, sus adeudos y el capital aportado por los dueños (p. 5).	El valor que tiene la empresa en el mercado en la actualidad.	Contable	Estado de Resultado integral	N/A	Análisis vertical y horizontal de los estados de situación financiera		X
				Balance General		Análisis de bases de datos del 2019-2023		

Elaboración propia.

3.1.4. HIPÓTESIS

Williams, (2003) define que “Las hipótesis son las guías para una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado. Se derivan de la teoría existente”.

En la investigación no se realizó la sección de formulación de hipótesis, porque el alcance es descriptivo y además no se pronostica ningún hecho o dato al finalizar el trabajo (Sampieri et al., 2014).

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

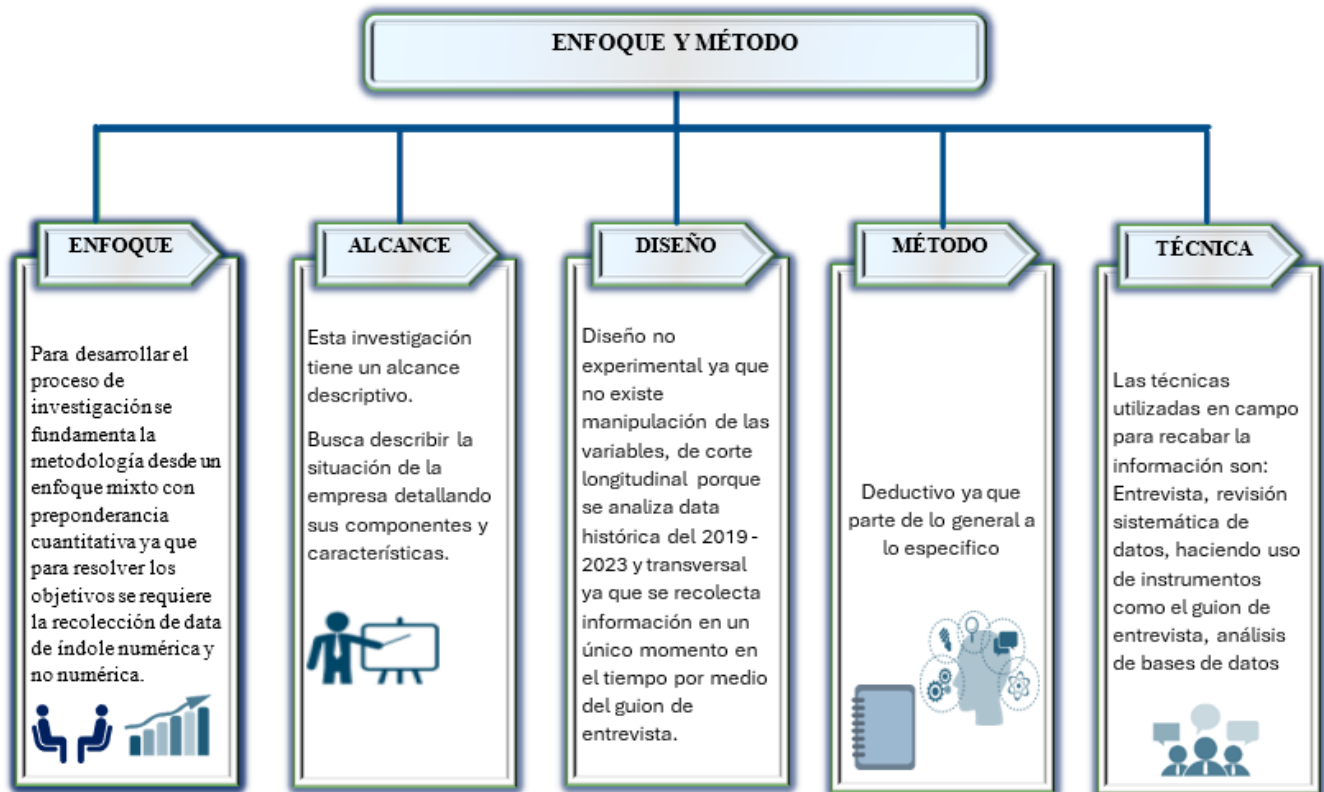


Figura 4. Enfoque y Método

Elaboración propia.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Ávila et al. (2019) define que “Los diseños de investigación son estrategias metodológicas para alcanzar propósitos investigativos. Esto se refiere a la expresión de una planificación que comparte características en común”.

3.3.1. UNIDAD DE ANÁLISIS

En la unidad de análisis, se determina a quienes será aplicado el instrumento de medición. La pregunta de investigación tiene un papel importante en la unidad de análisis ya que define a quién o a qué se necesita investigar (Sampieri et al., 2014).

La información necesaria para realizar la investigación se obtuvo de las bases de datos de la empresa Empresa Repuestos de los periodos 2019-2023, puntualmente de los estados financieros: Estado de situación financiera, estado de resultado integral, flujo de efectivo y reportes del sistema contable AS400 y del personal administrativo: Gerente administrativo financiero, encargado de compras y encargado de cuentas por pagar.

3.3.2. POBLACIÓN

“Es población el conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación”. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio” (Arias, 2006, p.81).

Para la investigación en desarrollo, bajo las características establecidas, tiene dos tipos de población:

3.3.2.1. POBLACIÓN A

Base de datos conteniendo datos estadísticos de las operaciones de la empresa comprendidas en el periodo 2019 – 2023.

3.3.2.2. POBLACIÓN B

Gerente Administrativo Financiero, encargado de gestión de compras y encargado de

cuentas por pagar, es una población pequeña integrada por 03 personas.

3.3.3. MUESTRA

La muestra es un subconjunto o parte del universo o población en que se realizará la investigación. Existen procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra, como fórmulas y lógica. La muestra es una parte representativa de la población (López, 2004).

Para la recolección de datos no se realizó cálculo de muestra, por la razón que la población A son datos estadísticos, los cuales serán evaluados mediante software (AS400, Minitab, stata) y la población B se analizará a través de un censo por ser una población reducida.

3.3.4. TÉCNICAS DE MUESTREO

Manterola, (2017) Establece que las técnicas de muestreo son un procedimiento mediante el cual seleccionamos la muestra de una población estadística y sirven para elegir el grupo de individuos que formarán la muestra en el estudio a realizar.

Sampieri et al., (2014) Establece que este subconjunto debe ser un reflejo fiel del conjunto de la población, y define 2 tipos de muestras, las probabilísticas en las que el subgrupo de la población tiene la misma probabilidad de ser elegidos y la no probabilística en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características propias de la investigación.

Para el desarrollo de esta investigación no se utilizó técnica de muestreo alguna, considerando que no hubo cálculos para extraer una muestra de la población a medir ya que se dispone de la totalidad de la data histórica del 2019 a 2023 para el respectivo análisis de datos.

Existen dos técnicas:

3.3.4.1. TÉCNICAS DE MUESTREO PROBABILISTICA

“Subgrupo de la población en el que todos los elementos de ésta tienen la misma posibilidad de ser elegidos” (Sampieri et al., 2014, p.176).

3.3.4.2. TÉCNICA DE MUESTREO NO PROBABILÍSTICA

“Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la

probabilidad sino de las características de la investigación” (Sampieri et al., 2014, p.176).

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.4.1. TÉCNICAS

Son las técnicas utilizadas para recopilar información, existen diversas técnicas de recolección de datos entre las más comunes: encuesta, entrevista, observación, revisión sistemática de datos.

Para esta investigación se utilizaron dos técnicas:

3.4.1.1. ENTREVISTA

Sampieri et al., (2014) Implican que una persona calificada (entrevistador) aplica el guión de preguntas a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las repuestas.

Mediante una entrevista personal “cara a cara” realizada al Gerente Administrativo – Financiero, encargado de compras y al encargado de cuentas por pagar para recolectar datos sobre los tipos de deudas que tiene la empresa, los procesos, políticas y estrategias para la gestión de compras.

3.4.1.2. REVISIÓN SISTEMÁTICA DE DATOS

Según Sampieri et al., (2014) es una técnica para estudiar cualquier tipo de comunicación de una manera “objetiva” y sistemática, que cuantifica los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías, y los somete a análisis estadístico.

Para esta investigación, se realizó recolección de datos de los estados de situación financiera correspondientes a los años 2019 -2023.

3.4.2. INSTRUMENTOS

“Son herramientas concretas y operativas que facilitan al investigador la recolección de los datos, producto de una relación interdependiente entre paradigma, epistemología, teorías y metodologías; sin la definición, claridad, posicionamiento e interrelación de éstas no debería

diseñarse un instrumento” (Soriano Rodríguez, 2014, p.20).

Los instrumentos de recolección de datos pueden variar según el tipo de investigación y los objetivos de estudio. Para esta investigación se han seleccionado 02 instrumentos, considerando la capacidad para garantizar que los datos obtenidos sean precisos y confiables.

3.4.2.1. GUIÓN DE ENTREVISTA

Consiste en una guía de preguntas que le permite al entrevistador la recolección de datos de su interés, el instrumento para esta investigación fue diseñado para ser aplicado mediante una entrevista con preguntas semiestructuradas abiertas y cerradas que fomenten al entrevistado a dar respuestas detalladas para que el entrevistador logre profundizar sobre el tema de interés. Este instrumento está seccionado para cada uno de los entrevistados: Al Gerente Financiero-Administrativo, encargado de compras y encargado de cuentas por pagar. Este guion de preguntas consta de 19 preguntas que permitirán la recolección de datos necesarios para alcanzar los objetivos de la investigación. (Ver anexo 2)

3.4.2.2. ANÁLISIS DE DATA ESTADISTICA

Para recopilar esta información se solicitó autorización al Gerente Financiero Administrativo con el fin de acceder a las bases de datos históricos de sus estados financieros del periodo 2019 – 2023, que será tabulada mediante el esquema de Dupont, para realizar un análisis vertical y horizontal, así como la medición de otros indicadores financieros.

3.4.3. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

“Procedimiento que somete a prueba un instrumento mediante un par de tácticas: la consulta y prueba con expertos (que generalmente son las mismas personas que lo aplicarán o investigadores con experiencia) que calificarán el instrumento y recomendarán modificaciones al diseño” (Crotte, 2011, p.257).

Para realizar esta validación del instrumento se solicitó a un experto la evaluación del guión de preguntas, la persona encargada de realizar esta validación es el MSc. José Canales, contador general de Compañía Azucarera Hondureña (CAHSA) con 25 años de experiencia. Dicha validación se realizó el ___marzo 2024. (Ver anexo 1)

3.4.4. PROCEDIMIENTOS

Prieto (1997) Los procedimientos se caracterizan por seguir una secuencia precisa de pasos establecidos que han sido diseñados para garantizar una ejecución eficiente y reducir las posibilidades de cometer errores, omitir acciones importantes o sufrir accidentes. Asimismo, se pueden entender como la manera específica en que se llevan a cabo ciertas tareas de forma consistente y uniforme.

Tabla 3. Diagrama Gantt.

Actividad	Responsable	Fechas													Estado
		29/1/2024	30/1/2024	13/3/2024	14/3/2024	19/4/2024	21/6/2024	15/5/2024	20/5/2024	21/5/2024	22/5/2024	27/5/2024	15/6/2024		
1	Santos Martínez	■	■												Completado
2	Santos Martínez		■												Completado
3	Santos Martínez – María Palacios			■	■										Completado
4	Santos Martínez – María Palacios					■									Completado
5	Santos Martínez – María Palacios							■							Completado
6	Santos Martínez – María Palacios								■						Completado
7	Santos Martínez – María Palacios									■					Completado

8	Análisis de datos.	Santos Martínez – María Palacios													Completado
9	Elaboración de gráficos y tablas.	Santos Martínez – María Palacios													Completado
10	Conclusiones.	Santos Martínez – María Palacios													Completado
11	Recomendaciones.	Santos Martínez – María Palacios													Completado
12	Propuesta de Aplicabilidad	Santos Martínez – María Palacios													Completado

Elaboración propia.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

“Las fuentes de información son instrumentos para el conocimiento, acceso y búsqueda de La información, su objetivo principal es buscar, fijar y difundir la fuente de información implícita en cualquier soporte físico. Estas se pueden catalogar desde diferente perspectiva” (Cruz García, 2019, p.57).

Existen dos tipos de fuentes de información: las primarias y las secundarias. Por lo tanto, se detallan las que han sido utilizadas en esta investigación para el desarrollo de cada uno de los capítulos.

3.5.1. FUENTES PRIMARIAS

Según Sampieri et al., (2014), define que las referencias o fuentes primarias son aquellas que proporcionan información de primera mano, ya que contienen los resultados directos de los estudios correspondientes. Ejemplos de estas fuentes incluyen libros, artículos de revistas académicas, tesis, documentos gubernamentales, informes de organizaciones, trabajos presentados en conferencias, testimonios de expertos, documentales y contenido en línea, entre otros.

Las fuentes primarias que se utilizaron para realizar esta investigación son: Las bases de datos de los estados financieros de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V del periodo 2019-2023. Gerente Financiero Administrativo, encargado de compras, encargado de cuentas por pagar que proporcionará información mediante la aplicación de una entrevista para conocer sobre los procesos, políticas y estrategias de la empresa.

3.5.2. FUENTES SECUNDARIAS

Según Miranda & Acosta, (2008), afirma que estas fuentes contienen información primaria que ha sido sintetizada y reestructurada para facilitar y mejorar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Están diseñadas específicamente con el propósito de utilizar datos preelaborados, tales como información extraída de anuarios estadísticos, internet, medios de comunicación, bases de datos ya procesadas con otros fines, artículos, libros, tesis, informes gubernamentales, entre otros recursos.

Las fuentes secundarias que se utilizaron para realizar esta investigación son:

Libros, Tesis, Revistas Científicas y Académicas y Sitios Web Oficiales

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Los resultados y el análisis de la investigación se describen en el capítulo 4, que es una fase crucial del estudio. Se explica detalladamente cómo se recopilaron los datos, y luego se muestran los resultados del análisis cuantitativo. Este análisis incluye un desglose minucioso de cada variable, dimensión e indicador, junto con los cálculos correspondientes. Además, se muestran los resultados de los análisis cualitativos, que incluyen una revisión exhaustiva de cada variable, dimensión e indicador que se obtuvo a través de entrevistas, junto con explicaciones detalladas. Este capítulo es esencial para lograr los objetivos y responder las preguntas de investigación que se plantearon en el capítulo uno, además que ayuda a comprender completamente los resultados de la investigación y su relevancia para el estudio.

4.1. INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El proceso de recolección de datos es esencial para cualquier investigación científica porque garantiza la obtención de información precisa y confiable para el análisis posterior. Esta sección proporciona un resumen detallado de cada paso, método y estrategia utilizados en la recopilación de datos de este estudio, ofreciendo una visión completa y clara del proceso utilizado, lo que permite una evaluación rigurosa de la calidad y validez de los datos recopilados. A lo largo de esta sección, se describieron a detalle los procedimientos implementados para la aplicación de los instrumentos de recolección de datos.

La primera reunión presencial tuvo lugar el 29 y 30 de enero de 2024, donde se presentó al gerente financiero de la empresa la idea del proyecto de investigación para poder llevarla a cabo. Se explicó verbalmente que se requeriría acceso a la base de datos financieros y se realizarían entrevistas con los empleados involucrados en los procesos de evaluación. En estas fechas también se proporcionó información con las generalidades del proyecto como la misión, visión, valores e historia de la empresa.

Después de recibir una respuesta positiva de la empresa el 13 y 14 de marzo de 2024, se comenzó a crear el guion de preguntas con la intención de incluir datos relevantes para enriquecer el conocimiento sobre los procesos financieros de la empresa. El 19 de abril de 2024, Msc. José Antonio Canales validó el guion de preguntas.

Se programaron visitas presenciales para la recolección de la base de datos financieros y la

aplicación del guion de preguntas el 24 de abril de 2024. La visita presencial se llevó a cabo el 29 de abril a las 9:00 am para discutir los datos requeridos: balance general, estado de resultado integral, información sobre ventas, pagos, inventarios y deuda de la empresa. La entrevista con el gerente financiero comienza a las 9:30am y termina a las 11:15am. para obtener un análisis cualitativo más claro, recopilando datos pertinentes junto con las respuestas proporcionadas y una interpretación personal.

Después de obtener la base de datos financieros de la empresa del 01 al 03 de mayo de este año, se realizaron los cálculos y análisis necesarios para cada variable siguiendo un protocolo de análisis riguroso. De acuerdo con la estructura previamente establecida en la matriz de operacionalización de variables, estos cálculos permitieron una evaluación detallada y comparativa de las variables, lo que a su vez proporcionó una visión detallada de la situación financiera de la empresa. Se agregó un guion de preguntas a este análisis cuantitativo para mejorar la interpretación de las variables, lo que mejoró la comprensión de los resultados y proporcionó una mejor comprensión de la situación financiera de la empresa, de acuerdo con la naturaleza mixta de la investigación.

Se utilizó Excel como herramienta principal en esta investigación, importando y analizando los datos financieros de la empresa. Con un enfoque que se centra en encontrar variables independientes que pueden tener un impacto significativo en una variable dependiente específica, como las ventas netas.

Con la ayuda de esta información se pueden realizar predicciones más precisas sobre el desempeño financiero futuro de la empresa y crear planes más informados para mejorar sus resultados.

4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS

Las variables examinadas en el enfoque cuantitativo incluyen la situación financiera de la empresa, donde desarrolle una comparativa de su desempeño en los años 2019 al 2023 por medio de análisis de las Razones financieras como ser liquidez, rentabilidad, endeudamiento y situación financiera.

Los análisis financieros permiten examinar a detalle cada aspecto del desempeño de una empresa, llevando a cabo evaluaciones detalladas de cada uno de sus aspectos. Esto facilita la

realización de un diagnóstico completo de su salud financiera para identificar áreas de mejora y corregirlas.

El enfoque financiero es la base de esta evaluación, que se concentra en factores importantes: el equilibrio general y el estado de resultados integral. El balance general muestra los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa en un momento determinado de los años estudiados, mientras que el estado de resultados integral muestra los ingresos, gastos y ganancias a lo largo de un período de tiempo determinado. Haciendo uso de técnicas de análisis vertical y horizontal para una comprensión más detallada.

Los análisis financieros representan una de las herramientas con mayor importancia al momento de tomar decisiones ya que les permiten a los accionistas de una empresa comprender a fondo el desempeño financiero que han obtenido. Al estudiar minuciosamente cada aspecto y área financiera, esto permite identificar los puntos fuertes y los puntos de mejora, proporcionando una base sólida para la formulación de estrategias y la toma de decisiones inteligentes.

Estos análisis también son de mucha relevancia al momento de evaluar cómo las decisiones, y políticas de una empresa afectan la salud financiera a largo plazo. Se pueden detectar incidencias y patrones financieros poco saludables en el balance general y el estado de resultados integral al analizarlos, lo cual puede implicar que la gestión de la empresa necesita cambios.

4.2.1. ANÁLISIS DE LIQUIDEZ

La liquidez en una empresa es la capacidad que esta tiene para cubrir sus obligaciones a corto plazo, mediano y largo plazo sin tener que recurrir a endeudamiento o apalancamientos financieros. Sean internos o externos, para poder evaluar esta variable fue necesario hacer uso de la dimensión financiera que a su vez requirió del uso de indicadores financieros para su desarrollo y posterior análisis.

4.2.1.1 INDICADORES FINANCIEROS

Estos indicadores son la unidad de medida para analizar la situación en la que se encuentra la empresa en algunas de sus cuentas contables dentro de las variables de liquidez, como ser: el efectivo, costos y gastos, utilidades, ventas, inventarios, deudas y en resumen todos sus activos y pasivos circulantes, ósea a corto plazo (no mayor a 12 meses).

RAZÓN CIRCULANTE

La razón circulante permite conocer la capacidad que tiene la empresa para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, en otras palabras, da a conocer cuántos lempiras de los pasivos circulantes se pueden pagar con los lempiras de los activos circulantes y si después de pagarlos los resultados obtenidos muestran números superiores a L 0.01 centavo, se considera que la empresa tiene liquidez.

La liquidez de una empresa se mide según su capacidad para cumplir con sus obligaciones de corto plazo a medida que éstas llegan a su vencimiento (Gitman, 2007).

La liquidez de la empresa es muy buena de acuerdo a los datos históricos de los años 2019-2023, a continuación, se muestran los cálculos.

Tabla 4 Razón de liquidez corriente Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Activos Circulantes	Pasivos Circulantes	Resultado
2019	L 51,914,188.28	L 45,608,852.68	L 1.14
2020	L 54,106,895.55	L 38,523,269.89	L 1.40
2021	L 62,191,512.67	L 20,917,277.69	L 2.97
2022	L 101,066,969.09	L 25,275,631.44	L 4.00
2023	L 123,560,097.34	L 53,734,472.57	L 2.30

Elaboración propia.

ANÁLISIS

La empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, es una empresa que genera muchas ventas y en su mayoría son de contado con un porcentaje muy bajo de crédito, lo que significa que su cuenta de efectivo supera sus costos y gastos operativos de corto plazo, sumando a ello que la empresa adquiere su inventario de la casa matriz ubicada en el Salvador y al ser partes relacionadas el costo de los productos es menor que si se compara a un distribuidor externo lo que contribuye a que sus pasivos circulantes no sean tan elevados, y en comparación con investigaciones similares como la realizada por *Mejía, (2020)* sobre una propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa *Mejía Faña Auto Parts*, desarrollada en Santo Domingo, los resultados obtenidos también muestran esa tendencia a ser favorables y esto por el tipo de productos que venden, si se enfatiza el año 2022, en donde mayor incremento se nota, esto se puede atribuir a la apertura de dos nuevas sucursales, lo que incrementa las ventas de la empresa y estos son los puntos a considerar en el porqué de la buena liquidez mostrada en los años 2019 al 2023 en los que prácticamente en todos

y cada uno de ellos se muestran cifras positivas aun considerando el efecto negativo de la pandemia COVID 19 ocurrida en el año 2020.

PRUEBA ÁCIDA

La razón de la prueba ácida permite conocer la capacidad que tiene la empresa para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, está a diferencia de la razón de circulante mostrada anteriormente, se les restan los inventarios a los activos circulantes. Esto se hace debido a que los inventarios no son efectivo líquido y se debe esperar que sean vendidos para disponer de ese dinero por parte de la empresa, En otras palabras, esta prueba da a conocer cuántos lempiras de los pasivos circulantes se pueden pagar con los lempiras de los activos circulantes sin los inventarios y si después de pagarlos los resultados obtenidos muestran números superiores a L 0.01 centavo, se considera que la empresa tiene liquidez.

La razón rápida (prueba ácida) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que ésta excluye el inventario, que es comúnmente el activo circulante menos líquido (Gitman, 2007).

La prueba ácida muestra resultados desfavorables en comparación a la razón de liquidez, a continuación, se muestran los cálculos.

Tabla 5 Prueba Ácida Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Activos Circulantes	Inventarios	Pasivos Circulantes	Resultado
2019	L 51,914,188.28	L 43,982,036.07	L 45,608,852.68	L 0.17
2020	L 54,106,895.55	L 43,519,207.55	L 38,523,269.89	L 0.27
2021	L 62,191,512.67	L 49,554,292.87	L 20,917,277.69	L 0.60
2022	L 101,066,969.09	L 59,487,486.50	L 25,275,631.44	L 1.65
2023	L 123,560,097.34	L 74,146,577.50	L 53,734,472.57	L 0.92

Elaboración propia.

ANÁLISIS

La empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, es una empresa que cuenta con activos circulantes considerablemente buenos, y muy superiores a sus pasivos circulantes lo que da la impresión que la empresa cuenta con una liquidez excelente sin embargo al aplicar la prueba ácida se puede notar como estos números tienden a ir a la baja y esto se da al quitar los inventarios de la ecuación y en relación a los resultados mostrados en la razón circulante estos son mucho menores, lo que significa que esa buena liquidez era mostrada por el efecto de tener considerados los inventarios en los activos circulantes, esto significa que la empresa Empresa Repuestos S.A de

C.V no cuenta con el efectivo suficiente para cubrir sus costos y gastos operativos de corto plazo, lo que significa que el empresa logra cubrirlos gracias a la venta oportuna de sus inventarios en periodos cortos, y nuevamente en el año 2022 es donde mayor margen positivo se muestra por la apertura de las sucursales antes mencionadas y estos son los puntos a considerar en el porqué de la reducción en los resultados de liquidez mostrada en los años 2019 al 2023 en los que prácticamente en todos y cada uno de ellos se muestran reducciones en las cifras.

RAZÓN DE EFECTIVO

La razón de efectivo permite conocer la capacidad que tiene la empresa para cubrir con sus obligaciones a corto plazo, únicamente con su efectivo sin la inclusión de sus otros activos circulantes como ser inventarios, cuentas por cobrar, documentos por cobrar, entre otros. En otras palabras, esta razón da a conocer cuántos lempiras de los pasivos circulantes se pueden pagar con los lempiras de la cuenta de efectivo de la empresa sin los demás activos circulantes y si después de pagarlos los resultados obtenidos muestran números superiores a L 0.01 centavo, se considera que la empresa tiene liquidez de su efectivo.

La razón de efectivo mostraba malos resultados en los años 2019 al 2021, sin embargo, en el año 2022 muestra una considerable mejoría.

Tabla 6 Razón de Efectivo Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Efectivo	Pasivos Circulantes	Resultado
2019	L 4,378,654.81	L 45,608,852.68	L 0.10
2020	L 5,433,262.46	L 38,523,269.89	L 0.14
2021	L 5,473,749.92	L 20,917,277.69	L 0.26
2022	L 25,897,941.67	L 25,275,631.44	L 1.02
2023	L 29,923,345.27	L 53,734,472.57	L 0.56

Elaboración propia.

ANÁLISIS

Para la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, sus activos circulantes son considerablemente buenos, y muy superiores a sus pasivos circulantes lo que da la impresión que la empresa cuenta con una liquidez excelente sin embargo al aplicar la razón de efectivo se puede notar como al quitar los demás activos circulantes los resultados bajaron considerablemente con relación a los resultados mostrados en las Razones antes mencionadas, lo que significa que esa buena liquidez era mostrada por el efecto de tener considerados todos los activos circulantes, esto

significa que la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V no cuenta con el efectivo suficiente para cubrir sus costos y gastos operativos de corto plazo, lo que significa que el empresa logra cubrirlos gracias a la utilización de todos sus activos circulantes, en una investigación realizada por *Mejía, (2020)*, en Santo Domingo, sobre propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Mejía Faña Auto Parts, se observan valores similares lo que indica que este tipo de empresas tienen una línea de tendencia muy parecida pues sus activos circulantes tienen su fuerte en los inventarios lo que afecta la razón de efectivo a la hora de analizar su liquidez y estos son los puntos a considerar del porqué de la reducción en los resultados de liquidez mostrada en los años 2019 al 2023 en los que prácticamente en todos y cada uno de ellos se muestran reducciones en las cifras.

¿Son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de liquidez?

La razón circulante indica que la empresa ha mantenido una capacidad adecuada para cubrir sus obligaciones a corto plazo durante estos años. Un valor superior a 1 generalmente se considera aceptable, lo que sugiere que la empresa tiene suficientes activos circulantes para cubrir sus pasivos. La prueba ácida también muestra una mejora significativa en la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos circulantes con activos líquidos a lo largo de estos años. Valores más altos indican una mayor capacidad para enfrentar obligaciones a corto plazo.

En general, los indicadores de liquidez de Empresa Repuestos SA de CV parecen haber mejorado significativamente a lo largo de estos años. La empresa ha sido capaz de mantener una posición financiera sólida en términos de liquidez, lo que indica una gestión eficaz de sus activos circulantes y pasivos a corto plazo. Sin embargo, sería importante analizar otros indicadores de rentabilidad y endeudamiento para obtener una imagen completa de su salud financiera.

4.2.2. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Es la capacidad que tienen las empresas para generar beneficios en relación con su inversión, indicando el beneficio que se obtiene por cada unidad de inversión inicial realizada.

Permite a los analistas evaluar las utilidades con respecto a un nivel de ventas, cierto nivel de activos o la inversión de los propietarios. (Lawrence J, 2007, p. 59)

Se realizó el análisis a través de una dimensión financiera por medio de los indicadores

punto de equilibrio, ROE y ROA.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es denominado en ocasiones análisis de costo, volumen y utilidad, utilizado para: determinar el nivel de operaciones que se requiere para cubrir todos los costos y evaluar la rentabilidad relacionada con diversos niveles de ventas. (Lawrence J, 2007, p.439.)

El punto de equilibrio operativo de la empresa es el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los costos operativos. En ese punto, las ganancias antes de intereses e impuestos son iguales a 0.00 lempiras.

El punto de equilibrio muestra mejoría en los años más recientes, lo que muestra una buena administración.

Tabla 7 Punto de equilibrio Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Costos Fijos	Margen de Contribución Unitario	Punto de Equilibrio
2019	L 23,595,961.50	L 1,648.58	14,313
2020	L 20,000,535.27	L 1,917.90	10,428
2021	L 40,192,921.50	L 2,051.58	19,591
2022	L 53,489,394.69	L 2,183.57	24,496
2023	L 70,658,878.35	L 2,478.80	28,505

Elaboración propia.

ANÁLISIS

El cálculo del punto de equilibrio mostró una tendencia creciente en el número de unidades necesarias para alcanzar el punto de equilibrio a lo largo de los años. En 2019, el punto de equilibrio fue de 14,313 unidades, mientras que en 2023 aumentó significativamente a 28,505 unidades. Esto sugiere que la empresa ha experimentado un aumento en sus costos fijos producto de la apertura de nuevas sucursales, lo que representa costos por inversión inicial que se irán recuperando con el pasar de los años y esto se reflejara en la necesidad de vender más unidades para lograr cubrir esos costos en el corto plazo.

Utilizando el año 2019 como base de comparación, se pueden calcular las desviaciones en el punto de equilibrio en los años posteriores. En 2020, para alcanzar el punto de equilibrio, la empresa debió vender 10,428 unidades, lo que representa una desviación negativa del 27% en comparación con 2019. Esta disminución puede indicar una caída en la demanda del producto por dificultades operativas durante ese año como resultado de la crisis sanitaria del Covid-19.

El análisis de estas tendencias en el punto de equilibrio puede proporcionar a la empresa información valiosa para la toma de decisiones estratégicas. Por ejemplo, si la empresa identifica que la tendencia creciente en el punto de equilibrio está siendo impulsada por un aumento en los costos fijos, puede explorar oportunidades para reducir estos costos. Además, el análisis de las desviaciones en relación con el año base puede ayudar a la empresa a identificar áreas de fortaleza y debilidad en su estrategia comercial. Aquellas desviaciones negativas pueden requerir una revisión de las estrategias de ventas o marketing, mientras que las desviaciones positivas pueden señalar áreas de éxito que deben ser replicadas o aprovechadas.

ROE

Retorno sobre el patrimonio (ROE por sus siglas en inglés, Return on common Equity) mide el retorno ganado sobre la inversión de los accionistas comunes en la empresa. Generalmente, cuanto más alto es este rendimiento, más ganan los propietarios. (Lawrence J, 2007, p.62).

El retorno sobre el patrimonio se calcula de la manera siguiente: Retorno sobre el patrimonio = Ganancias disponibles para los accionistas comunes / Capital en acciones comunes

El ROE considera las ganancias disponibles para los accionistas comunes entre el capital en acciones comunes.

El ROE muestra buenos resultados en los años 2022 y 2023, lo que se muestra en los cálculos a continuación.

Tabla 8 ROE Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Utilidad	Patrimonio	Resultado
2019	L 645,275.50	L 6,219,323.81	10%
2020	L 4,164,268.05	L 14,026,928.21	30%
2021	L 11,274,162.07	L 40,791,303.05	28%
2022	L 31,492,421.97	L 77,043,180.05	41%
2023	L 26,195,252.94	L 79,170,253.08	33%

Elaboración propia.

ANÁLISIS

Se puede observar una tendencia creciente en el ROE de la empresa a lo largo de los años. El ROE aumentó significativamente de 10% en 2019 a 33% en 2023. Este aumento indica una mejora en la rentabilidad de la empresa en relación con su patrimonio neto.

Utilizando el año 2019 como base de comparación, se pueden calcular las desviaciones en

el ROE en los años posteriores. En 2020, el ROE aumentó a 30%, una desviación positiva del 20% en comparación con 2019. Este aumento significativo se da a raíz de la apertura de nuevas sucursales y debido a que los dos elementos que se usan para calcular este indicador son las utilidades y el capital, se muestra una tendencia positiva o ascendente que concuerda con el crecimiento de la empresa en el país.

Estas desviaciones positivas indican que la empresa sigue siendo altamente rentable en relación con su patrimonio neto, que se ha mantenido en constante variación en los últimos años. El análisis de estas tendencias en el ROE puede proporcionar a la empresa información valiosa sobre su rentabilidad y eficiencia en la utilización de su patrimonio neto.

ROA

Rendimiento sobre los activos totales (Return on total Assets ROA) mide la eficacia general de la administración para generar utilidades con sus activos disponibles; se denomina también retorno de la inversión (ROI). Qué permite esta razón y qué parámetro lo justifica libro de finanzas. (Lawrence J, 2007, p.62)

El rendimiento sobre los activos totales se calcula de la manera siguiente: Rendimiento sobre los activos totales = Ganancias disponibles para los accionistas comunes / Total de activos

El ROA muestra buenos resultados solo en los años más recientes, mostrando que se han tomado buenas decisiones por parte de la administración.

Tabla 9 ROA Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Utilidad	Activos Totales	ROA
2019	L 645,275.50	L 132,223,709.78	0.49%
2020	L 4,164,268.05	L 122,097,735.89	3.41%
2021	L 11,274,162.07	L 179,572,519.26	6.28%
2022	L 31,492,421.97	L 248,967,364.24	12.65%
2023	L 26,195,252.94	L 326,862,014.15	8.01%

Elaboración propia.

ANÁLISIS

Se observa una tendencia creciente en el ROA de la empresa a lo largo de los años. El ROA en el año 2019 se puede apreciar el porcentaje más bajo, esto debido a que las ventas de la empresa no estaban en su nivel óptimo, lo cual indica una eficiencia baja en la utilización de sus activos para generar ganancias.

Utilizando el año 2019 como base de comparación, podemos calcular las desviaciones en el ROA en los años posteriores. En el año 2022 se encuentra el ROA más alto de este análisis con un 12.65% como resultado de la apertura de 02 nuevas tiendas, una en la ciudad de San Pedro Sula y otra en El Progreso, por lo cual se ve un crecimiento tanto en los activos totales como en las utilidades. El análisis de estas tendencias en el ROA puede proporcionar a la empresa información valiosa sobre su eficiencia operativa y su capacidad para utilizar sus activos de manera efectiva para generar beneficios.

¿Son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad?

En general, los indicadores de rentabilidad (ROE y ROA) muestran una tendencia positiva a lo largo de los años, lo que sugiere una mejora en la eficiencia y la capacidad de generar ganancias de la empresa, por ende, si son financieramente aceptables.

4.2.3. ANÁLISIS ENDEUDAMIENTO

El nivel de endeudamiento en una empresa es la proporción del capital de esta que esta subsidiado con fondos externos y que se usan para cubrir sus obligaciones a corto, mediano y largo plazo sin tener que recurrir al aumento de precios o a la reducción de costos (recortes de personal). Para poder evaluar esta variable fue necesario hacer uso de la dimensión financiera que a su vez requirió del uso de indicadores financieros para su desarrollo y posterior análisis.

MONTO TOTAL DE LA DEUDA

El nivel de endeudamiento permite conocer la composición del capital de la empresa, en otras palabras, con este dato se puede determinar el porcentaje de la empresa que es financiado con capital propio y cuál es el porcentaje financiado por fuentes externas como ser préstamos bancarios o prestamos de sus partes relacionadas.

De acuerdo con Gitman, (2007), la posición de deuda de una empresa indica el monto del dinero de otras personas que se usa para generar utilidades. En general, un analista financiero se interesa más en las deudas a largo plazo porque éstas comprometen a la empresa con un flujo de pagos contractuales a largo plazo. (p.56)

En lo que respecta a los niveles de endeudamiento, Sánchez (2016) expone que según los expertos en finanzas concluyen que un endeudamiento óptimo se encuentra en un rango del 40% y 60%, mientras que un valor proporcionado menor al 40% enmarcaría un nivel inestable, es decir sus recursos no están siendo aprovechados de la mejor manera, mientras que un valor mayor al 60% da muestras de una excesiva deuda perdiendo así autonomía financiera (Indio, 2024, p.26).

Tabla 10. Nivel de endeudamiento Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Año	Pasivos Totales	Activos Totales	Resultado
2019	L 53,871,563.57	L 132,223,709.78	41%
2020	L 47,940,229.52	L 122,097,735.89	39%
2021	L 28,110,601.14	L 179,572,519.26	16%
2022	L 30,027,096.44	L 248,967,364.24	12%
2023	L 56,028,383.93	L 326,862,014.15	17%

Elaboración propia.

ANÁLISIS

La empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, para los años 2019 y 2020 cuenta con un nivel de deuda favorable para el capital de esta ya que sus niveles de endeudamiento se encuentran dentro de los porcentajes aceptables según (indio,2024). Desde el 2021 hasta el año 2023 sus obligaciones han ido a la baja y esto gracias a los niveles de rentabilidad que la empresa ha mostrado en esos mismos años, lo que le ha dado la posibilidad de realizar abonos sustanciosos a esas deudas con el fin de disminuirlas a tal punto que para el periodo 2022 la deuda ya está muy por debajo del saldo mostrado, lo cual resulta desfavorable para la empresa ya que representa un riesgo mayor del capital propio ya que sus apalancamientos no se están realizando con entidades bancarias.

¿Son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad?

Con base en el análisis de la deuda proporcionada, la empresa ha mostrado una tendencia decreciente en su relación deuda-capital desde 2019 hasta 2022, lo cual es positivo ya que sugiere una menor dependencia de la financiación externa y una mejor gestión de la deuda. Sin embargo,

hay un ligero aumento en el porcentaje de deuda para 2023, lo que podría requerir un análisis adicional para comprender las Razones detrás de este cambio.

4.2.4. ANÁLISIS DE SITUACIÓN FINANCIERA

En análisis de la situación financiera permite conocer el comportamiento de las cuentas de balance (Activos, Pasivos y Capital), y de resultado (Ingresos, Costos y Gastos) de una empresa, y de este modo determinar el incremento o decaída del valor total de la empresa en un periodo de tiempo determinado.

ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL ESQUEMA DUPONT

El análisis horizontal y vertical con esquema de Dupont, se utilizó para conocer el comportamiento de las cuentas de una empresa, mediante el análisis de sus estados financieros, se puede determinar si las diferentes cuentas aumentan o disminuyen y qué representa esto para el valor de la empresa en otras palabras mediante estos análisis se determina la situación financiera de la empresa.

Este análisis permitió comparar cuentas de estados financieros de varios periodos contables, permitiendo calificar la gestión de un periodo respecto a otro, mostrando los incrementos y decrementos de las cuentas de los estados financieros comparativos.(Martínez, 2015)

Tabla 11. Análisis Horizontal y Vertical de estado de resultado integral de Empresa Repuestos S.A de C.V

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			Vertical	Horizontal	Variación	
del año 2023 que finaliza el 31 de diciembre					Absoluta	Porcentual
	2023	2019	2023	2019		
Ingresos por ventas	L 243,651,367.84	L 77,370,601.54	100.00%	100.00%	L 166,280,766.30	215%
Menos: Costo de los bienes vendidos	L 108,705,966.69	L 36,301,479.23	44.62%	46.92%	L 72,404,487.46	199%
Utilidad bruta	L 134,945,401.15	L 41,069,122.31	55.38%	53.08%	L 93,876,278.84	229%
Menos: gastos operativos						
Gastos de ventas	L 76,545,947.13	L 30,046,544.06	31.42%	38.83%	L 46,499,403.07	<u>155%</u>
Gastos generales y Administrativos	L 3,377,788.15	L 2,829,051.87	1.39%	3.66%	L 548,736.28	<u>19%</u>

Gastos de depreciación	L 8,861,289.26	L 2,765,434.00	3.64%	3.57%	L 6,095,855.26	<u>220%</u>
Total, de Gastos operativos	L 88,785,024.54	L 35,641,029.93	36.44%	46.07%	L 53,143,994.61	<u>149%</u>
Utilidad operativa	L 46,160,376.61	L 5,428,092.38	18.95%	7.02%	L 40,732,284.23	750%
Menos: Gastos por intereses	L 2,575,606.13	L 2,139,482.54	1.06%	2.77%	L 436,123.59	<u>20%</u>
Utilidad antes del Impuestos	L 43,584,770.48	L 3,288,609.84	17.89%	4.25%	L 40,296,160.64	1225%
Menos: Impuestos (tasa 25%)	L 10,896,192.62	L 822,152.46	4.47%	1.06%	L 10,074,040.16	1225%
Utilidad neta después de impuestos	L 32,688,577.86	L 2,466,457.38	13.42%	3.19%	L 30,222,120.48	1225%
Ganancia disponible	L 32,688,577.86	L 2,466,457.38	13.42%	3.19%	L 30,222,120.48	1225%

Elaboración propia.

ANÁLISIS

En el estado de resultado integral se muestran los ingresos por ventas de la empresa Empresa Repuestos S.A de CV. en los periodos del 2019 al 2023, además de los gastos en los que se incurrieron, dando así un resultado positivo, lo que se expresa como utilidades.

Para analizar de manera vertical se evalúan las variaciones de las cuentas de resultado y qué porcentaje de las ventas representan, además de analizar la variación absoluta de las cuentas en los periodos mencionados, por otro lado, el análisis de forma horizontal considera la diferencia de las cuentas de un año con otro y determina el respectivo porcentaje.

Para las cuentas de ingresos por ventas se muestra un considerable incremento producto del incremento en ventas, esto fue ocasionado por la apertura de 2 nuevas sucursales. El incremento en ventas expresado en porcentaje del 2019 al 2023 es de un 215% lo que está bien justificado por el incremento en las ventas por año.

Por otro lado, los gastos operativos muestran un incremento del 149%, lo que también es congruente, ya que al incrementar las ventas también suben los gastos incurridos para lograr esas ventas, por ejemplo, los gastos de ventas y administrativos que afectan directa e indirectamente las ventas de una empresa.

Las utilidades también son un factor para destacar, si bien es cierto, los gastos incrementaron, fue mayor el crecimiento en las ventas por lo que las utilidades muestran ese incremento del 1225%.

Las variaciones del 2019 al 2023 se deben principalmente al incremento en la operación

por ventas, el incremento en costos y gastos, además de los costos de inversión incurridos para la apertura de dos nuevas sucursales, que representan una carga acumulada al 2023, por lo cual los porcentajes acumulados son tan altos.

Mediante estos cálculos se determina la situación financiera de la empresa en el periodo 2019 al 2023, tal como se planteó en las preguntas de investigación en el capítulo número uno.

Tabla 12. Análisis Horizontal y Vertical del estado de situación financiera de Empresa Repuestos S.A de C.V

Estado de Situación Financiera Al 31 de diciembre			Análisis Vertical		Análisis Horizontal	
					Variación	
Activos	2023	2019	2023	2019	Absoluta	Porcentual
Efectivo	L 69,837.95	L 128,667.20	0.06%	0.22%	-L 58,829.25	-46%
Valores Negociables	L 29,853,507.32	L 4,249,987.61	24.14%	7.25%	L 25,603,519.71	602%
Cuentas por Cobrar	L 5,996,286.82	L 2,083,444.74	4.85%	3.55%	L 3,912,842.08	188%
Inventarios	L 74,146,577.50	L 43,982,036.07	59.95%	75.03%	L 30,164,541.43	69%
Total, Activos Circulantes	L 110,066,209.59	L 50,444,135.62	89.00%	86.05%	L 59,622,073.97	118%
Terreno y Edificio	L 5,954,446.45	L 2,598,257.05	4.81%	4.43%	L 3,356,189.40	129%
Maquinaria y Equipo	L 48,657.40	L 7,188.36	0.04%	0.01%	L 41,469.04	577%
Mobiliario y Accesorios	L 11,042,158.52	L 7,205,944.82	8.93%	12.29%	L 3,836,213.70	53%
Vehículos	L 1,946,413.14	L 134,550.04	1.57%	0.23%	L 1,811,863.10	1347%
Otros	L 3,479,087.90	L 996,192.83	2.81%	1.70%	L 2,482,895.07	249%
Total, activos Fijos Brutos	L 22,470,763.41	L 10,942,133.10	18.17%	18.67%	L 11,528,630.31	105%
Menos: Depreciación Acumulada	L 8,861,289.26	L 2,765,434.00	7.16%	4.72%	L 6,095,855.26	220%
Activos fijos netos	L 13,609,474.15	L 8,176,699.10	11.00%	13.95%	L 5,432,775.05	66%
Total, Activos	L 123,675,683.74	L58,620,834.72	100.00%	100.00%		
Pasivo y Patrimonio						
Cuentas por Pagar	L 6,295,497.07	L 1,104,172.62	9.72%	1.99%	L 5,191,324.45	470%
Documentos por Pagar	L 39,023,531.66	L34,296,786.07	60.25%	61.81%	L 4,726,745.59	14%
Deudas Acumuladas	L 17,153,912.85	L 4,194,388.18	26.49%	7.56%	L 12,959,524.67	309%
Total, Pasivos Circulantes	L 62,472,941.58	L 39,595,346.87	96.46%	71.36%	L 22,877,594.71	58%
Deudas a Largo Plazo	L 2,293,911.36	L15,888,754.97	3.54%	28.64%	-L 13,594,843.61	-86%
Total, Pasivo	L 64,766,852.94	L55,484,101.84	100.00%	100.00%		
Capital Social	L 25,000.00	L 25,000.00	0.04%	0.80%	L -	0.00%

Ganancias Retenidas	L 26,195,252.94	L 645,275.50	44.47%	20.57%	L 25,549,977.44	3959.55%
Ganancias del Periodo	L 32,688,577.86	L 2,466,457.38	55.49%	78.63%	L 30,222,120.48	1225.33%
Total, del Patrimonio	L 58,908,830.80	L 3,136,732.88	44.51%	21.37%		
Total, de Pasivos y Patrimonio	L 123,675,683.74	L58,620,834.72				

Elaboración propia.

ANÁLISIS

El estado de situación financiera de una empresa representa el valor de esta, pues en este se encuentran los bienes físicos e intangibles que posee la empresa, así como sus deudas y obligaciones a corto, mediano y largo plazo, en otras palabras, se conoce cuál es la situación financiera de una empresa y cuál es su valor en el mercado.

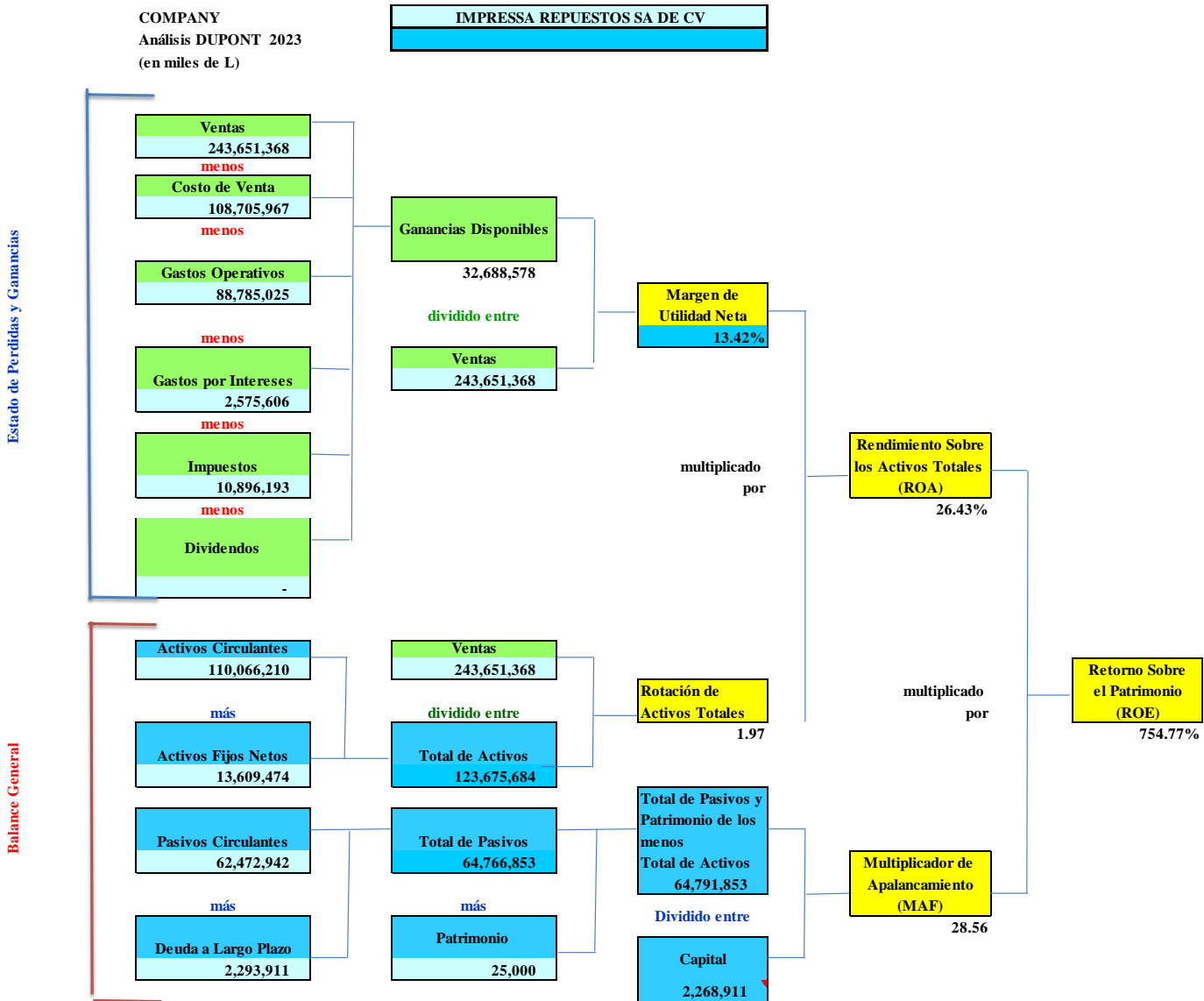
Mediante el análisis vertical, se determinó el porcentaje que representan las cuentas de acuerdo al total de su naturaleza. Por ejemplo de los activos se puede determinar qué porcentaje de su 100% es para la cuenta de efectivo, para la cuenta de inventarios, para la cuenta de edificios y demás cuentas que corresponden a los activos mostrados en el estado de situación financiera de la empresa, mientras que en el análisis horizontal se determina la diferencia de cada una de las cuentas en el periodo 2019 al 2023, y se determina si hubo un crecimiento o una disminución y qué porcentaje representa.

En el estado de situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV, se muestra un incremento en las cuentas de inventarios por 69% lo que es producto de la compra de más inventario para la venta, considerando que en 2019 eran solo 2 sucursales su nivel de ventas en unidades era mucho menos que para el 2023 en donde ya son 4, los incrementos en las cuentas de activos son Razonables, debido a que la apertura de dos nuevas sucursales conlleva a la compra de activos circulantes y activos fijos para la operación así como también el incremento en cuenta de pasivo mediante las cuales se adquirieron los activos, algunas de las cuentas de pasivo que mostraron incremento son las cuentas por pagar en un 14%, y concluyendo con las deudas a largo plazo su reducción de debe a los abonos que se han venido realizado en los años 2019 al 2023, mismos que fueron posibles por las buenas utilidades obtenidas en cada uno de los periodos, mostrando que su estructura de capital en su mayoría es capital propio y en poca proporción capital financiado lo que no es del todo recomendable según se analizó en la razón de endeudamiento en

la cual se expresa que lo ideal es mantener una estructura de capital de un 60/40 siendo la porción menor el capital financiado.

Los incrementos tan elevados en las cuentas de balance, van amarrados al incremento en adquisiciones de activos fijos y la apertura de deudas a corto, mediano y largo plazo para cubrir estas compras.

Tabla 13. Análisis Dupont de Empresa Repuestos S.A de C.V.



Elaboración propia.

ANÁLISIS

En el análisis de esquema Dupont, se muestran los resultados de las principales cuentas de los estados financieros en el año 2023, como ser el estado de resultado integral así como el estado de situación financiera y con estos datos se estructura de forma secuencial un flujo que permita conocer el rendimiento sobre el patrimonio de la empresa, que este caso es de un 754.77% cifra que se muestra tan alta debido a que el capital social de la empresa es de L 25,000.00 el cual es el capital suscrito mínimo requerido para la inscripción de una sociedad en nuestro país.

Tabla 14. Semáforo de indicadores Empresa Repuestos S.A de C.V 2019-2023

Indicador	Valores de referencia			Fórmulas	Valores de Empresa Repuestos				
	No favorable	Equilibrio	Favorable		2019	2020	2021	2022	2023
Razón de Liquidez	<1.00	1.00	>1.01	AC / PC	L 1.14	L1.40	L2.97	L 4.00	L2.30
Prueba Acida	<1.00	1.00	>1.01	AC – INV / PC	L 0.17	L0.27	L0.60	L 1.65	L0.92
Razón de Efectivo	<0.50	0.50-1.00	>1.00	EF / PC	L 0.10	L0.14	L0.26	L 1.02	L0.56
Punto de equilibrio	<1.00	1.00	>1.01	CF / MC	14,313	10,428	19,591	24,496	28,505
ROA	<4.99%	5.00%	>5.01%	UTI / AT	10%	30%	28%	41%	33%
ROE	<5%	5%-10%	>10%	UTI / CAPITAL	2851%	1665%	4509%	1259%	1047%
Nivel de Deuda	>60%	50%	<40%	DEUDA TOTAL	41%	39%	16%	12%	17%

Elaboración propia.

ANÁLISIS

Los indicadores de la empresa analizada, muestran una variación favorable en las variables como ser liquidez, su punto de equilibrio y demás Razones corrientes, sin embargo, a la hora de evaluar los indicadores donde no se consideran los activos menos líquidos se muestra una notable decaída en los resultados y, por ende, se puede determinar cómo, a pesar de contar con niveles aceptables en la mayoría de sus diferentes cuentas contables, la dimensión financiera se logró evaluar mediante los indicadores financieros y estos a su vez mediante Razones financieras de la forma más eficiente gracias al libre acceso de la información por parte de la empresa.

Es importante contar con un parámetro de medición de los resultados, pues con ello se puede determinar si la empresa debería estar mejor de lo que está en comparación a su competencia

en el mercado, enfocándose en empresas de su mismo rubro y sector, y con ello poder establecer las bases de forma estándar para la medición de sus rendimientos y el cumplimiento de sus objetivos estratégicos.

De acuerdo con los datos obtenidos en los cálculos de los distintos indicadores financieros de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V. se puede analizar la situación financiera que esta muestra en los periodos del 2019 al 2023, los resultados encontrados se miden contra los parámetros del semáforo financiero que se menciona en el libro de principios corporativos (*Allen, 2010*), de este modo se puede determinar si los resultados son aceptables o si están por debajo de los estándares de aceptación.

4.3. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS

Este análisis cualitativo proporciona aspectos importantes de la operación interna de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V. dando una visión completa de cómo gestionan sus recursos económicos por medio de un guion de preguntas dirigido al gerente financiero, encargado de compras y el encargado de cuentas por pagar. Con el fin de comprender mejor el enfoque operativo. Al analizar las respuestas que se dieron en estas entrevistas, se pudo obtener una comprensión de los tipos de deudas y procesos administrativos de la empresa, así como de las prácticas y decisiones que afectan su desempeño.

4.3.1 ANÁLISIS DE ENDEUDAMIENTO

Contreras et al. (2006) definen endeudamiento como la existencia de una obligación que será obliterada después del pago, caracterizada por el consumo anticipado y donde basta contraer la deuda para encuadrarse como endeudado.

Tabla 15. Análisis de endeudamiento Empresa Repuestos S.A de C.V.

Pregunta	Respuesta	Interpretación
¿Tiene varios tipos de deuda?	R/ así es, la empresa cuenta con dos tipos de deuda.	La empresa tiene una estructura de deuda diversificada que le permite minimizar los riesgos. De acuerdo con Ruiz (2014), resulta por tanto de vital importancia que las empresas conozcan el umbral de deuda a partir del cual la financiación interna pasa de ser beneficiosa a un peligro para la estabilidad

		financiera. (p.17)
¿Qué tipos de deuda tiene la empresa?	R/ La empresa actualmente cuenta con una deuda a una institución financiera Hencorp Bestone Capital y otra con la casa matriz en El Salvador.	La diversificación de la deuda permite tener acceso a diferentes condiciones financieras y una distribución del riesgo, si la deuda con la institución financiera es baja en proporción a la deuda con la casa matriz esos intereses no pagados se pueden usar para otros gastos operativos, según Lawrence J, (2007), muchos de los riesgos empresariales están fuera del control de los administradores. (p.454) a diferencia de los riesgos asociados con el apalancamiento.
¿Cuál es la tasa interés que se paga?	R/ con la casa matriz no hay tasa y con la institución financiera la tasa es de 37% anual	La empresa cuenta con un respaldo por parte de la casa matriz que le proporciona financiamiento sin costos adicionales para proyectos estratégicos evitando así la exposición a incremento en tasas de interés y reduciendo su riesgo financiero a corto y largo plazo.
¿Cuenta con préstamos a corto plazo?	R/ no, las únicas deudas a corto plazo son con los proveedores a 30 días.	La empresa cuenta con una gestión financiera prudente con un nivel bajo de deudas a corto plazo permitiéndole administrar su capital de manera más eficiente al evitar esos compromisos financieros a corto plazo que pudieran generar una presión sobre su liquidez.
¿Cuenta con préstamos a largo plazo?	R/ si, los dos préstamos principales son de largo plazo.	La presencia de deudas únicamente a largo plazo indica que la empresa cuenta con una política de deuda conservadora respaldada por flujos de efectivo estables. “Solicitar préstamos a largo plazo también reduce la incertidumbre relacionada con los costos futuros del préstamo”. (Lawrence J, 2007).

Elaboración propia.

4.3.2 ANÁLISIS DE PROCESOS ADMINISTRATIVOS

Es una unidad en sí que cumple un objetivo completo, un ciclo de actividades que se inicia y termina con un cliente o un usuario interno. (Carrasco, 2001, p.11)

Para dar respuesta a las preguntas de investigación que se enfocan en los aspectos cualitativos de la investigación, y así poder cumplir con los objetivos específicos planteados en el capítulo uno, fue necesaria la aplicación de una encuesta al personal administrativo de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V. con el fin de obtener la información que permita conocer los

procesos, políticas y estrategias operativas en el área administrativa y de este modo poder determinar la situación financiera y administrativa de la empresa para la variable de procesos administrativos en el periodo 2019-2023.

Tabla 16. Análisis de procesos administrativos Empresa Repuestos S.A de C.V

Preguntas	Respuestas	Interpretación
¿Tiene estrategias de compra definidas?	R/ No, el área de compras como tal no tiene estrategias definidas.	Según la respuesta obtenida, la empresa no cuenta con estrategias definidas para el departamento de compras, lo que significa que las compras no se están realizando a los proveedores más indicados ni a los precios más factibles, sin estrategias definidas para cotizar y ordenar el pedido, el producto o servicio podría no ser el más óptimo y esto debido a que el personal no está capacitado. De acuerdo con Madrid, (2017) contar con estrategias y manuales de compras es vital importancia para toda empresa.
¿Cuenta con personas debidamente calificadas para desarrollar y gestionar las estrategias de compra?	R/ No, el personal que está en el área es más contable que administrativo.	De acuerdo con la respuesta obtenida, el personal que se encarga de realizar las compras es el mismo personal de contabilidad por lo que sus habilidades de compras no son las mejores.
¿Realiza una planificación efectiva de las grandes negociaciones en temas de compras?	R/ No, cuando la compra es muy alta se delega al personal del Salvador.	Según la respuesta dada, se tiene una debilidad a la hora de negociar por parte del equipo del Salvador por el desconocimiento de los precios de mercado locales, políticas monetarias, tributarias y demás elementos que influyen en una negociación de compra. Lo que no permite tener una buena planificación.
¿Qué tan efectivas están siendo sus estrategias de compras?	R/ No se cuenta con dichas estrategias.	Al no tener estrategias de compras, la empresa no tiene un estándar de medición para saber si sus compras están siendo gestionadas de forma

		eficiente. Se realizan compras de productos que en el mercado se encuentran a precios menores que los pagados y esto afecta la liquidez. Y esto conlleva a que no se pueden tomar decisiones para ajustar o corregir alguna mala gestión si la hubiere.
¿Tiene políticas establecidas para el proceso de compras?	R/ Si, existen políticas de compras, aunque no se cumplen al cien por ciento.	Estas no se cumplen como debería, y esto nuevamente producto de no contar con personal que se dedique solo al área de compras, y el personal que está realizando las compras, también desempeñar otras funciones por lo que no pueden asegurar el cumplimiento al cien por ciento de las políticas que hay.
¿Realiza el seguimiento del proceso de compras?	R/ No, solo si la compra es de un monto significativo, o de carácter urgente.	Al no realizar un seguimiento adecuado, las compras pueden realizarse de forma deficiente; en otras palabras, realizar la compra a un precio mayor al que se puede conseguir en el mercado, además que se presta a transacciones indebidas por parte del encargado de cuentas por pagar.
¿Cuál es el periodo de tiempo que debe tomar el proceso de pago?	R/ El proceso de pago no debe tomar más de dos semanas una vez recibida la factura del proveedor.	En este ítem, el tiempo de pago si es aceptable considerando que los créditos son a 30 días, sin embargo, al no realizar un seguimiento del proceso, nada garantiza que el tiempo de pago se cumpla.
¿Conoce la diferencia entre sus presupuestos y sus gastos reales?	R/ Si, al inicio de año se establecen los presupuestos para las compras recurrentes.	Conocer sus presupuestos es algo bueno sin embargo esto no significa que se cumplan durante el año y si solo se revisan a inicio de año y no se les da seguimiento, su aplicación no está siendo de provecho para la empresa, pues los gastos que se dan cada mes están sobrepasando los presupuestados al inicio de año. Los gastos, en especial los que son fijos, no deberían ser un problema aplicar políticas presupuestarias.
¿Se han gestionado eficazmente los	R/ No, aun no se gestiona a detalle.	El no gestionar los contratos de los proveedores

contratos de los proveedores?		que proveen un producto o prestan un servicio de forma recurrente, es un problema para los presupuestos pues los contratos en su mayoría son a un año o más y si estos no se regulan de acuerdo con el comportamiento del mercado, la empresa estará perdiendo eficiencia pues estará pagando más caro por un producto o servicio que en el mercado se puede adquirir a un menor precio.
¿Sabe quiénes son sus principales proveedores?	R/ Si, los de compra en plaza y suministros para la operación.	Este es un punto fuerte para considerar. Si ya se conocen los proveedores más importantes, lo siguiente es gestionar los convenios de compra con ellos con el fin de lograr los mejores precios, descuentos y tiempo de pago al crédito y con ello mantener un flujo de efectivo sano.
¿Tiene varios tipos de proveedores?	R/ Si, van de acuerdo con el producto o servicio que nos ofrecen.	Es bueno segmentar a los proveedores por productos o servicios que ofrezcan, de este modo mantienen los proveedores adecuados para cada necesidad de la empresa.
¿Es un problema la ubicación de sus principales proveedores?	R/ Si, sobre todo a la hora de la entrega a las diferentes sucursales en el país.	Los tiempos de entrega son muy importantes, si los suministros no llegan a tiempo a cada una de las sucursales, esto afecta a las ventas y por ende a los rendimientos de la empresa, por ejemplo, en la compra de bolsas para empaque o formularios de documentos fiscales.
¿Mantiene relaciones proactivas y cercanas con sus proveedores clave?	R/ No, eso se ve directamente desde el Salvador, ellos aprueban las compras y generan los órdenes de compras y en honduras solo se recibe y paga.	El depender tanto del Salvador, tiene sus desventajas, sobre todo en el proceso de autorización, ya que los tiempos suelen ser muy prolongados y esto entorpece el proceso de compras.

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

5.1.1 Se determinó que son financieramente aceptables, por la razón que los índices de liquidez mostrados tienen una tendencia positiva superior a L 1.00 lo que generalmente se considera saludable, ya que indica que la empresa cuenta con activos líquidos suficientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, además de ello, los índices de rentabilidad muestran un rendimiento sobre sus activos y sobre su capital de forma favorable en los periodos observados. (Con esta conclusión se responde al objetivo número uno).

5.1.2 El proceso que se ha seguido por parte del personal administrativo de la empresa Empresa Repuestos SA de CV de los años 2019 al 2023 para intentar mejorar los procesos de compra es: la implementación de procedimientos claros y efectivos de autorización para reducir el riesgo de compras innecesarias, el gasto excesivo y el fraude. Además, se ha promovido la transparencia y la rendición de cuentas en todas las etapas del proceso de adquisición. Por lo tanto, este proceso de mejora es esencial para que la empresa implemente sistemas robustos de autorización para compras, como parte integral de su estrategia para mejorar el proceso de compras. (Con esta conclusión se responde al objetivo número dos)

5.1.3 La situación financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV de los años 2019 al 2023, es muy buena y sustentable operativamente y financieramente, como se puede observar en el análisis horizontal y vertical de sus estados financieros, en los cuales se muestran incrementos en sus principales cuentas de activos y utilidades, en donde año con año los porcentajes muestran crecimiento a la vez que las cuentas de resultado, como ser costos y gastos, se han controlado, pues si bien es cierto también muestran crecimiento, este no se da con la misma medida que las cuentas que favorecen la situación financiera de la empresa. (Con esta conclusión se responde al objetivo número tres).

Para la pregunta número cuatro, se debe dirigir a la recomendación cuatro en donde se muestran las propuestas de mejora para implementar en la empresa Empresa Repuestos SA de CV en su departamento administrativo en los años 2024 en adelante.

5.2. RECOMENDACIONES

Una vez analizada la gestión financiera y administrativa de la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, mediante el análisis de las variables de liquidez, rentabilidad y endeudamiento haciendo uso de indicadores financieros y la aplicación de una entrevista al personal administrativo, se pueden considerar varios factores internos y externos para mejorar la gestión financiera y administrativa y para ello se hacen las siguientes recomendaciones.

5.2.1 Implementar políticas administrativas de revisión de liquidez de forma mensual que aseguren que las entradas de efectivo (Cuentas por cobrar), se realicen en plazos no mayores a treinta (30) días y que las salidas de efectivo (Cuentas por pagar) no se den en plazos menores a treinta (30) días, de este modo la variable de liquidez mostrará una mejoría en sus indicadores financieros de razón circulante y prueba acida en comparación a los resultados mostrados en los años 2019 al 2023 esto debido a que se muestran números favorables en la razón de liquidez en los periodos analizados sin embargo estos buenos resultados muestran una línea de tendencia hacia la baja a medida que pasan los años, esto puede deberse a la falta de seguimiento de los ciclos de entradas y salidas de efectivos en otras palabras cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

5.2.2 Revisar periódicamente los costos y gastos operativos puesto que estos afectan directamente a las utilidades obtenidas que a su vez determinan el rendimiento de la operación, además, se recomienda evaluar que tan productivos están siendo los activos fijos como ser vehículos, edificios y determinar si se puede sacar un mayor provecho de cada uno de ellos con el fin de mantener y aumentar el rendimiento.

5.2.3 Mantener la tendencia mostrada en los años analizados en cuanto al endeudamiento, pues de acuerdo con la teoría analizada, hasta el momento la estructura de capital de la empresa se ha gestionado de una buena manera.

5.2.4 Incrementar su capital contable es conveniente por el nivel de ingresos que presenta actualmente y no solo mantener el mínimo suscrito de L25,000.00.

5.2.5 Capacitar al personal administrativo de la empresa Empresa Repuestos SA de CV, que para mejorar su proceso de compras se realice un seguimiento de las políticas y los procesos administrativos y operativos que sean más sensibles financieramente hablando y que impactan en la liquidez de la empresa y por consiguiente en el cumplimiento de sus objetivos estratégicos, es

fundamental que la empresa implemente un proceso de seguimiento regular del cumplimiento del presupuesto operativo a lo largo del año para garantizar la salud financiera y la eficiencia operativa de la empresa ya que actualmente si se realiza una planificación inicial, la falta de revisiones periódicas del cumplimiento de este presupuesto tiene consecuencias negativas llevando a una falta de control sobre los gastos y los ingresos, lo que dificulta la identificación temprana de desviaciones o problemas financieros. Esto podría resultar en una gestión ineficiente de los recursos financieros y en la incapacidad de realizar ajustes oportunos para mitigar cualquier brecha entre el presupuesto planificado y la realidad operativa, lo que conlleva a una mala gestión financiera y administrativa.

5.2.6 Invertir en la compra de vehículos de reparto para el área de inventario de productos para la venta es una sugerencia a futuros investigadores que de optar por analizar la empresa Empresa Repuestos S.A de C.V, centren su interés en la posibilidad de pues este elemento no se consideró en su totalidad en este trabajo. El área de distribución y entregas de inventarios tiene mucho margen de análisis por la razón que aún no se ha implementado como tal y será de mucho provecho tanto para la empresa como para los investigadores.

5.2.7 Implementar la Centralización de inventarios mediante la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, mediante el cual se podrá reducir la obsolescencia y desperdicio a través de un aceleramiento en la rotación de inventarios con el fin de reducir costos por renta y mantenimiento de bodegas logrando además mejorar los indicadores de liquidez de la empresa, se recomienda también realizar un incremento de capital ya que este ha permanecido constante, como estrategia que permita un fortalecimiento de la solvencia financiera, mejoras en la liquidez, atracción de socios estratégicos para garantizar una mayor estabilidad y crecimiento.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

En el capítulo de aplicabilidad de este trabajo se enfatiza en la centralización de inventarios

mediante la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, respondiendo a la necesidad de mejorar la eficiencia de la gestión financiera y administrativa en el área de inventarios.

6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

Creación de un centro logístico de inventarios en Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025.

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

De acuerdo con los resultados que se obtuvieron en los análisis de los enfoques cuantitativos y cualitativos, en donde se determinó que la gestión financiera y administrativa presentaba algunas deficiencias en algunos de sus procesos operativos, como ser la rotación de sus inventarios, donde según los indicadores utilizados para medir las variables se determinó que los inventarios representan un 59.95% del total de los activos circulantes de la empresa, lo que no es muy saludable para la liquidez por la razón que mientras el inventario no se vende no se puede disponer de ese efectivo y eso limita la capacidad de la empresa para hacer frente a sus gastos operativos y por ende se tiene una mala situación financiera en la empresa.

Según Lara & Lung, (2020), en su estudio realizado en Perú sobre “Trabajo de mejora del almacén en una empresa comercializadora de equipos industriales” afirma que el rediseño de layout y la centralización del inventario tiene como objetivo optimizar el espacio y la gestión de la empresa al tener en cuenta variables como la demanda anual, el inventario necesario, las unidades de almacenamiento y la cantidad de racks. Primero, se examina la demanda anual de productos y se determina el inventario necesario, incluido el inventario de seguridad. Luego, se calcula el espacio necesario para cada producto y se determina la cantidad de racks industriales necesarios. en los inventarios de una empresa automotriz para reducir costos logísticos sin afectar el nivel de servicio por una posible solución se plantea la centralización de inventarios mediante la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, esto permitirá administrar de mejor maneja el almacén y se podrá analizar la rotación de cada uno de los repuestos y a su vez esto permitirá que se hagan los pedidos adecuados a la casa matriz para evitar el exceso de productos con poca rotación y la escasez de los repuestos con más rotación logrando de este modo una buena gestión de los inventarios además de corregir los malos resultados encontrados en los cálculos de los indicadores financieros tanto

cuantitativos como en los elementos cualitativos de la empresa.

La creación de este centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV en el año 2025, permitirá a la empresa mejorar sus índices de liquidez. Si el departamento de inventarios gestiona mejor las entradas y salidas de productos, se garantiza que los porcentajes de liquidez y nivel de inventarios mostraran, una mejora considerable que a su vez impactará en la situación financiera y administrativa de la empresa.

6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

6.3.1 OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

6.3.1.1 OBJETIVO GENERAL

Incrementar la liquidez de la empresa con la centralización de inventarios mediante la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, y de este modo permitiendo acelerar significativamente la rotación de inventarios, optimizando así los recursos financieros y fortaleciendo la posición financiera de la empresa.

6.3.1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Reducir la obsolescencia y desperdicios a un 1% del total de los inventarios.
- Reducir los costos asociados con el sobre stock.
- Crear el nuevo Departamento de Gestión de Inventarios, definiendo roles específicos para la monitorización y análisis de la rotación del inventario.

6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA

En esta sección, se abordarán aspectos claves relacionados con la evaluación a detalle de la formulación de propuestas concretas destinadas a mejorar la rotación de los inventarios, analizando todos los aspectos negativos con puntos de mejora identificados durante el proceso de investigación. El objetivo final de estas propuestas de mejora es impulsar un crecimiento sostenible en la rentabilidad de la empresa, al mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios.

6.4.1. DESCRIPCIÓN CLARA DEL QUÉ Y COMO SE HARA

Tabla 17. Descripción clara del que y como se hará

Que se hará.	Como se hará.
Se plantea la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025.	Para la creación de este centro de distribución se invertirá en la adecuación de una de las bodegas más grandes con que se cuenta la empresa actualmente, con la estantería y mobiliario necesario. Esta bodega está ubicada en el edificio Handal Bo. Las Acacias San Pedro Sula.
Se plantea reducir la obsolescencia y desperdicios a un 1% del total de los inventarios.	<p>Para lograr este cometido se implementarán controles del inventario, como por ejemplo el método FIFO por sus siglas en inglés primeras entradas y primeras salidas; de este modo se evitará que los inventarios de mayor antigüedad se dañen, pues se le dará prioridad a la hora de efectuar una venta.</p> <p>Además de detectar si se está realizando un aprovisionamiento excesivo que pueda derivar en un inventario obsoleto, se consigue que los artículos que se comercializan se encuentren en las mejores condiciones y tengan la mayor calidad, ya que se renuevan constantemente.</p>
Se plantea reducir los costos asociados con el sobre stock.	<p>Para reducir los costos asociados con el sobre stock, se implementarán las siguientes estrategias:</p> <p>Análisis de demanda: Utilizar herramientas avanzadas para prever la demanda futura y evitar excesos.</p> <p>Optimización de Inventarios: Calcular el inventario óptimo y aplicar sistemas just-in-time (JIT).</p> <p>Control de inventarios: por medio de la creación de un</p>

	<p>área especializada en el manejo de inventarios</p> <p>Ajuste de Stock de seguridad: Ajustar políticas basadas en la variabilidad de la demanda y tiempos de reabastecimiento.</p>
--	--

Elaboración propia

6.4.2. DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS

El objetivo principal de la propuesta radica en incrementar la liquidez de la empresa con la centralización de inventarios, mediante la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, permitiendo acelerar significativamente la rotación de inventarios, optimizar los recursos financieros y fortaleciendo la posición financiera de la empresa. Para lograr estos resultados es necesario cumplir con los objetivos específicos.

El proceso de creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV. para el año 2025 se desarrolló mediante los siguientes pasos:

Paso 1: El proceso iniciará realizando cotizaciones para la compra de estructuras metálicas, materiales, estantes y suministros, además de planos y un cronograma de las fechas de trabajo seguido de la proyección de un presupuesto operativo, mismo que será necesario para la compra de estantería, estructura metálica y sistemas de gestión de inventarios (AS400). La contratación de personal para el área de inventarios. Contratación de una empresa de transporte, entre las cuales figuran empresas como Honduras Cargo y Cargo Exprés para la distribución de los productos entre las tiendas a nivel nacional. Compra del equipo de higiene y seguridad industrial, mobiliario y todo lo necesario para la adecuación de este nuevo departamento.

Paso 2: La elaboración de un análisis de la propuesta en el cual se consideran los costos y gastos que se incurrirán para su creación versus los beneficios monetarios y financieros que se obtendrán y así determinar si es factible el proyecto y se puede aprobar o no.

Paso 3: Una vez aprobado el proyecto, se procede con la implementación, misma que debe tomar 5 meses de julio a noviembre de este año 2024 de acuerdo con las cotizaciones de la empresa Coenco S de R.L, quien se encargara de la adecuación del almacén, además se efectuarán todas las compras inicialmente presupuestadas y se realizara la contratación del personal requerido para operar este nuevo departamento.

ESTUDIO TÉCNICO

Ubicación

El edificio se encuentra en Bo Las Acacias, 3 Avenida, San Pedro Sula plaza comercial Handal.



Figura 5. Plaza comercial Handal

Elaboración propia

Descripción de la inversión total: se requiere la compra de estantería, estructuras metálicas, así como suministros para la adecuación de la bodega. La mano de obra y costos de traslado de las materias también se consideran en este apartado.

El cuadro resumen de la inversión se muestra en la parte de presupuestos.

ELEMENTOS FINANCIEROS

Cálculo de los elementos cuantitativos para sustentar la factibilidad de la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, dentro de ellos se consideraron los costos y gastos de inversión inicial, así como los flujos positivos esperados con el fin de conocer el nivel porcentual de rendimiento del proyecto y el tiempo estimado de retorno de la inversión.

Tabla 18. Cálculo de costo de capital

Referencia de tasa de requerimiento por los accionistas			
Tasa Requerimiento	Inflacion	Tasa Premio	Fondo propios
8%	0.05818	0.01	0.15
Formula es igual $i + f + if$			

Elaboración propia

La tasa porcentual del costo de la inversión es del 15% considerando los elementos de tasa de interés esperada por el dueño que es de 8% además de considerar la inflación promedio de los últimos cinco años, por lo que para evaluar el rendimiento se tendrá en cuenta esta tasa de costo de capital.

Tabla 19. Depreciación por Instalación

		Tipo de Cambio L 24.76							
Impressa Repuestos S.A de C.V									
	Cantidad	Precio Unitario \$	Precio Unitario L.	Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	FLUJOS TERMINALES	
TOTAL DEPRECIACION ADMINISTRACION									
ACTIVOS DE VENTAS									
Instalaciones	1	\$ 150,909.41	L3,737,000.00	L 3,737,000.00	20	L 184,981.50	L 3,699,630.00	L	37,370.00
Mobiliario y Equipo de Almacen	1	\$ 807.65	L 20,000.00	L 20,000.00	5	L 3,960.00	L 19,800.00	L	200.00
Equipo de Computo	3	\$ 1,292.24	L 32,000.00	L 96,000.00	5	L 19,008.00	L 95,040.00	L	960.00
Herramientas	1	\$ 290.28	L 7,188.36	L 7,188.36	5	L 1,423.30	L 7,116.48	L	71.88
TOTAL DEPRECIACION VENTAS				L3,860,188.36		L 209,372.80	L3,821,586.48	L	38,601.88
Total Depreciación				L3,860,188.36		L 209,372.80	L3,821,586.48	L	38,601.88

Elaboración propia

Para lograr la implementación se incurrió en la compra de instalaciones y mobiliario, como ser estructuras metálicas para colocación de productos, herramientas y equipos necesarios para la operación, lo que genera gasto por depreciación, según se muestra en el detalle superior. Las depreciaciones se calculan en base al costo de los activos y su vida útil según las leyes vigentes

del país.

Además de la depreciación, se calculan los beneficios económicos con relación a la inversión para determinar en cuanto tiempo se recuperará lo invertido.

Tabla 20. Cálculo de valor actual y tasa interna de retorno

PARA CALCULO DE VAN Y TIR						
CONCEPTO	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Inversion	-L 3,737,000.00					
Entradas de efectivo		L 2,567,056.14	L 2,594,828.36	L 2,624,216.37	L 2,655,314.16	L 2,688,221.23
Salidas de efectivo		L 488,854.17	L 507,888.36	L 528,704.49	L 551,472.36	L 576,378.08
Flujo de efectivo	-L3,737,000.00	L3,055,910.31	L3,102,716.72	L3,152,920.86	L3,206,786.52	L3,264,599.31
Valor terminal						L 38,601.88
Flujo de efectivo neto	-L3,737,000.00	L3,055,910.31	L3,102,716.72	L3,152,920.86	L3,206,786.52	L3,303,201.20

Costo de capital	15%					
VAN	L6,861,514.79					
TIR	79%					

Elaboración propia

La tasa interna de retorno es de un 79%, un porcentaje muy positivo, considerando los siguientes elementos: La inversión inicial por adecuación de la bodega es baja, pues no supera los L 4 millones de lempiras, mientras que los ingresos tanto por venta de inventario obsoleto como por reducción de costos de almacenamiento, superan los L 3 millones anuales, por lo cual la rentabilidad del proyecto es viable.

Según los cálculos antes mostrados, la inversión se recuperará en el segundo año (2026), lo que muestra la rentabilidad de la creación del centro logístico de inventarios en Empresa Repuestos SA de CV.

Reducir la obsolescencia y desperdicio de los inventarios.

Para cubrir el primer objetivo específico de la propuesta es necesario poder reducir la obsolescencia y desperdicios a un 1% del total de los inventarios se realizará el siguiente proceso:

Paso 1: Se hará una toma física de los inventarios obsoletos, mediante la utilización de los lectores de códigos con que cuenta la empresa. Una vez realizada la toma física, se procederá a clasificar los repuestos en dos categorías, las cuales son Obsoleto y Chatarra.

Paso 2: una vez catalogado el inventario en cada una de las dos clases, los repuestos en la categoría de obsoleto, se procederá con su destrucción parcial con el fin de eliminar los logos y marcas de la empresa y los repuestos que entren en la categoría de chatarra se venderán a centros de reciclaje como la Corporación Invema.

Paso 3: Una vez reducido el inventario obsoleto de las bodegas, se procederá a implementar los esquemas de primeras entradas, primeras salidas (PEPS), con el fin de evitar que este porcentaje de inventario obsoleto aumente.

Tabla 21. Cálculo de reducción de obsolescencia de inventarios.

Cálculo de reducción de obsolescencia de inventarios	
Inventario total al 31 de diciembre 2023	L 75,377,704.44
Inventarios Obsoletos 2023	L 1,231,126.94
Porcentaje significativo 2023	1.63%
Inventarios Obsoletos 2024	L 753,777.04
Porcentaje significativo 2024	1.00%
Reducción de un 0.63%	L 477,349.90

Elaboración propia

Reducir los costos asociados con el sobre stock de los inventarios

Para lograr una reducción de los costos asociados con el sobre stock se seguirán los siguientes pasos.

Paso 1: Análisis de demanda: Analizar la demanda histórica mediante datos obtenidos del sistema AS400, como ser el promedio de compra de cada repuesto y lubricante.

Paso 2: Optimización de inventarios: Calcular el inventario óptimo necesario y aplicar sistemas just-in-time (JIT) y evitar un sobre abastecimiento.

Paso 3: Creación e implementación de una política de devolución de productos, considerando los siguientes puntos:

- Periodo de devolución: Puede devolver los productos dentro de los 30 días posteriores a la fecha de compra.
- Condiciones del producto: Los productos deben estar sin usar, en su empaque original y con todas las etiquetas intactas.
- Documentación requerida: Incluya la factura original de compra, la orden de compra y el formulario de devolución completado.
- Motivos de devolución: Se aceptan devoluciones por productos defectuosos o con desperfectos de fábrica.

Tabla 22. Cálculo de inventario optimo por año

Año	Ventas	Precio Promedio	Unidades Vendidas	Inventario Optimo	Stock 30%
2019	L 77,370,601.54	L 1,972.50	39,225	50,992	11,767
2020	L 68,207,512.27	L 2,277.50	29,948	38,933	8,985
2021	L 138,973,386.15	L 2,430.00	57,191	74,348	17,157
2022	L 186,451,754.18	L 2,582.50	72,198	93,858	21,659
2023	L 243,651,367.84	L 2,937.50	82,945	107,829	24,884

Elaboración propia

Según *Logistik*, (2024) la optimización de inventarios controla los costos resultantes de su almacenamiento; a dichos costos se les conoce como costos de mantener inventarios y, dependiendo de la industria y del tipo de producto, suelen representar entre el 20% y el 30% del valor anual del inventario.

6.5. MEDIDAS DE CONTROL

Es de vital importancia establecer medidas de control efectivas que no solo garanticen el cumplimiento de los procesos, sino que también aseguren la participación continua y la aplicación práctica de los conceptos logísticos implementados en el nuevo almacén. De acuerdo con este contexto, se plantean cuatro (4) estrategias y acciones específicas para ejercer un control preciso sobre el nuevo centro logístico de distribución de inventarios, cada una de estas medidas está diseñada no solo para monitorear el progreso, sino también para ajustar dinámicamente la

estrategia de ser necesario.

Monitoreo constante:

La implementación de un monitoreo constante por parte de los gerentes de zona del nuevo centro logístico de distribución de inventarios resulta esencial para evaluar la calidad y eficiencia del departamento. Esta medida permitirá identificar posibles desviaciones con respecto a las metas presupuestadas en cuanto a niveles de inventario en stock y rotación de los repuestos y realizar ajustes de manera oportuna. El objetivo es garantizar un resultado favorable, asegurando que se logren todas las metas del área operativa de la empresa.

Este proceso de monitoreo continuo asegura la alineación constante con los objetivos del departamento de inventarios, mejorando así la efectividad.

Evaluación periódica:

Para mantener la calidad y buenos resultados del departamento, se implementará un sistema de evaluación periódica. Esta medida permitirá recopilar comentarios valiosos del personal de almacén, como ser los auxiliares de almacén, supervisor y jefe de bodega, identificando áreas de mejora. Se desarrollarán evaluaciones periódicas para medir la efectividad de los procesos de distribución y almacenamiento de los inventarios. Esta medida de control no solo garantiza la eficiencia del equipo de almacén, sino que también facilita ajustes inmediatos para abordar las necesidades cambiantes de los empleados, asegurando así un proceso formativo y significativo.

Programas de Desarrollo Profesional:

Para potenciar la efectividad del equipo de almacén, se propone la implementación de programas de desarrollo profesional. Esta estrategia garantizará una incorporación fluida de los conocimientos logísticos en el contexto laboral, fomentando la aplicación práctica de las habilidades adquiridas. La alineación con los objetivos del departamento y temáticas de desarrollo profesional de la empresa asegurará una experiencia de aprendizaje integral. Esta conexión estratégica contribuirá a la formación continua de los empleados, promoviendo una cultura de trabajo en equipo y orientada a resultados en el entorno laboral.

Medición del Impacto Financiero:

Una parte fundamental del proceso de creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025, es la evaluación de su impacto financiero en términos de liquidez y la reducción de los niveles de inventarios mostrados en el estado de situación financiera. Se propone establecer indicadores específicos como ser la rotación de inventarios y la razón de la prueba ácida de la empresa, los niveles de inventarios obsoletos y el nivel de desperdicios. Estos indicadores permitirán medir el cambio en la situación financiera de la empresa, y con el análisis de estos datos, se podrá mejorar la toma de decisiones financieras.

6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

Un cronograma de implementación es una herramienta de gestión que detalla las actividades y tareas específicas que deben llevarse a cabo durante la ejecución del proyecto de la creación de un centro logístico de distribución de inventarios en la empresa Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025. Proporciona una estructura visual y organizada que ayuda a planificar, coordinar y monitorear las acciones a lo largo del tiempo, asegurando que cada paso se realice en el momento adecuado y de manera eficiente.

Este procedimiento será coordinado principalmente con la colaboración del departamento de proyectos de Empresa Repuestos S.A de C.V, que actuará como vigilante para la ejecución efectiva de los presupuestos.

Tabla 23. Presupuesto

Empresa Repuestos S.A de C.V

Detalle de inversión				
Detalle	Cantidad	Valor en dolares	Valor en lempiras	TC
				24.76
Proveedor				
Estanteria	12.00	\$ 113,182.06	L 2,802,750.00	R Y S SHIPPING
Estructura metalica	5.00	\$ 22,636.41	L 560,550.00	Ferromax
Mano de obra	1.00	\$ 7,545.47	L 186,850.00	Multiservicios Pinel
Traslado de materiales	3.00	\$ 5,281.83	L 130,795.00	Walter Loza
Suministros	1.00	\$ 2,263.64	L 56,055.00	Distribuidora Universal
Totales		\$ 150,909.41	L 3,737,000.00	

Presupuesto de Caja							
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos de Efectivo							
Fondos Propios	-L 300,000.00						
Financiamiento	-L 3,437,000.00						
Reducción en Costos		L 477,349.90	L 505,122.12	L 534,510.12	L 565,607.92	L 598,514.99	
Incremento en Ventas de Producto Dañado		L 2,089,706.24	L 2,089,706.24	L 2,089,706.24	L 2,089,706.24	L 2,089,706.24	
Total Ingresos	-L 3,737,000.00	L 2,567,056.14	L 2,594,828.36	L 2,624,216.37	L 2,655,314.16	L 2,688,221.23	
Egresos de Efectivo							
Mantenimiento y Reparación de Edificio		L 10,000.00	L 10,581.80	L 11,197.45	L 11,848.92	L 12,538.29	
Vigilancia		L 6,600.00	L 6,983.99	L 7,390.32	L 7,820.29	L 8,275.27	
Planilla Almacen y Logistica		L 172,854.17	L 189,793.88	L 208,393.67	L 228,816.25	L 251,240.25	
Servicios Públicos		L 11,400.00	L 12,063.25	L 12,765.09	L 13,507.77	L 14,293.65	
Suministros		L 8,000.00	L 8,465.44	L 8,957.96	L 9,479.13	L 10,030.63	
Cuota del Préstamo		L 280,000.00	L 280,000.00	L 280,000.00	L 280,000.00	L 280,000.00	
Total Egresos	L -	L 488,854.17	L 507,888.36	L 528,704.49	L 551,472.36	L 576,378.08	
Flujo de Efectivo	-L 3,737,000.00	L 2,078,201.98	L 2,086,940.01	L 2,095,511.87	L 2,103,841.81	L 2,111,843.15	
Saldo Inicial	L -	-L 3,737,000.00	-L 1,658,798.02	L 428,141.98	L 2,523,653.86	L 4,627,495.67	
Saldo Final	-L 3,737,000.00	-L 1,658,798.02	L 428,141.98	L 2,523,653.86	L 4,627,495.67	L 6,739,338.82	

Elaboración propia

Según Rosa, (2024) un presupuesto es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios, desglosándose en diversas áreas de la empresa, como ser ventas, compras y gastos.

En el detalle anterior se muestran todos los elementos necesarios para la creación e implementación del proyecto de mejora para la empresa, los costos y gastos necesarios para la operación, así como el mantenimiento de este nuevo departamento dentro de la empresa.

Tabla 24 Cronograma de implementación y presupuesto de proyecto

#	Actividad	Responsable	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre
1	Fase de preparación		☑				
	Reunión para presentar a la gerencia.	María Palacios, Santos Martínez	☑				
	Material de apoyo. (Proyecciones)	María Palacios, Santos Martínez	☑				
2	Fase de aprobación			☑			
	Autorización de área de proyectos.	Ing. Doris Calle		☑			
	Aprobación de presupuestos.	Ing. Samayoa		☑			
3	Fase de implementación				☑		
	Contratación de la empresa Coenco S de R. L	Proyectos (Cristina)			☑		
	Compra de los materiales y suministros.	Área de compras el Salvador (Esmeralda)			☑		
4	Fase de entrega						☑
	Entrega del centro de distribución (CD).	Coenco S de R. L					☑

Elaboración propia

6.7. CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

Para verificar que existe concordancia entre los segmentos de la tesis con la propuesta realizada, se realiza la matriz de concordancia.

Tabla 25 Concordancia De Los Segmentos De La Tesis Con La Propuesta

Capítulo I			Capitulo II		Capitulo III			Capitulo V	Capítulo VI	
Título de la investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Teorías de Sustento	Metodología	Variables	Poblaciones	Técnicas	Conclusiones	Propuesta	Objetivo de la propuesta
La Gestión Financiera y Administrativa en Empresa Repuestos S.A De C.V, San Pedro Sula, 2019-2023	Analizar cómo ha sido la gestión financiera y administrativa reflejada en los indicadores financieros de la empresa Empresa Repuestos S A de C V ubicada en la ciudad de San Pedro Sula Honduras, en los años 2019-2023	1. Determinar si son financieramente aceptables los resultados mostrados por los indicadores de rentabilidad, liquidez y endeudamiento de la empresa Empresa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras en los años 2019-2023. 2. Analizar el proceso que se ha seguido en la	teoría financiera teoría de la administración teoría de rentabilidad	Enfoque mixto Alcance descriptivo Diseño no experimental Método deductivo Técnica de entrevistas y análisis de data numérica	Rentabilidad Endeudamiento Procesos Administrativos en la gestión de compras Liquidez Situación Financiera	Población A: Base de datos conteniendo datos estadísticos de las operaciones de la empresa comprendidas en el periodo 2019 – 2023. Población B: Gerente Administrativo Financiero, encargado de gestión de compras y encargado de cuentas por pagar	Entrevista Encuesta	Se concluye que los indicadores de liquidez de la empresa muestran resultados favorables por la razón que los inventarios están muy elevados y esto es contraproducente porque significa poca rotación y por ende poca liquidez operativa a corto y mediano plazo.	Creación de un centro logístico de inventarios en Empresa Repuestos SA de CV para el año 2025.	Incrementar la liquidez de la empresa Reducir la obsolescencia y desperdicios a un 1% del total de los inventarios. Reducir los costos asociados con el sobre stock. Crear el nuevo Departamento de Gestión de Inventarios, definiendo roles específicos

		<p>empresa Empressa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula, para ejecutar los procesos de compra.</p> <p>3. Evaluar la situación financiera de la empresa Empressa Repuestos SA de CV ubicada en la ciudad de San Pedro Sula según los resultados mostrados por los estados de situación financiera para el periodo 2019- 2023.</p> <p>4. Determinar</p>								<p>para la monitorización y análisis de la rotación del inventario.</p>
--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	---

		que procesos se deben implementar para mejorar la gestión financiera de la empresa Empresa Repuestos SA de CV.								
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Elaboración propia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

03_6535.pdf. (s. f.). Recuperado 27 de febrero de 2024, de

http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6535.pdf

0811700.pdf. (s. f.). Recuperado 21 de febrero de 2024, de

<https://ru.dgb.unam.mx/bitstream/20.500.14330/TES01000811700/3/0811700.pdf>

ACUERDO_189-2014_REGIMEN_DE_FACTURACION.pdf. (s. f.). Recuperado 16 de febrero de 2024, de

https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/ACUERDO_189-2014_REGIMEN_DE_FACTURACION.pdf

Arata, A. (s. f.). Historia y evolución de la Administración. *Historia y evolución de la Administración*.

https://issuu.com/anderson_acevedo/docs/e-book/s/36411023

Bauce, G. J., Córdova, M. A., & Ávila, A. V. (s. f.). *Operacionalización de variables*.

brentholtof. (2022, septiembre 27). *Descripción del flujo de efectivo—Business Central*.

<https://learn.microsoft.com/es-es/dynamics365/business-central/finance-cash-flow-overview>

Canales, J. J. P., & Maradiaga, J. J. R. (2023). Estudio de prefactibilidad de agencia de venta de repuestos

automotrices en Santa Rosa de Copán [Thesis, Universidad Tecnológica Centroamericana

UNITEC]. En la *Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC*.

<https://repositorio.unitec.edu/xmlui/handle/123456789/8045>

Chácon, G. (2007). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad*

Empresarial. 10. chrome-

extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf

f

Clenia, F. (2021). *PROPUESTA PARA LA APERTURA DE UNA DISTRIBUIDORA DE REPUESTOS*

AUTOMOTRICES USADOS EN EL DISTRITO CENTRAL, F.M. [Universidad Tecnológica

Centroamericana UNITEC].

<https://repositorio.unitec.edu/bitstream/handle/123456789/12598/Propuesta%20para%20la%20apertura%20de%20una%20distribuidora%20de%20repuestos%20automotrices%20usados%20en%20el%20distrito%20central.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Conde, S. J. F. (s. f.). *TEGUCIGALPA, HONDURAS MARZO DE 2017*.

Contreras-Salluca, N. P., & Díaz-Correa, E. D. (2015). *Estructura financiera y rentabilidad: Origen, teorías y definiciones* *Financial structure and profitability: Origin, theories and definitions. 2*.

Cruz, G. (2023). *ANÁLISIS, DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA SOLUCIÓN DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL PARA EL ÁREA FINANCIERA DEL CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA ITERUM PANAMA*.

Universidad Tecnológica Centroamericana.

Cruz, M. P. (s. f.). *La presente tesis ha sido revisada y aprobada por el siguiente jurado:*

Cruz—La presente tesis ha sido revisada y aprobada por .pdf. (s. f.). Recuperado 10 de febrero de 2024,

de

https://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12759/9340/REP_ALEXANDER.PARED_ES_KEVIN.REYES_SISTEMA.DE.CONTROL.PRESUPUESTAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Eslava, J. (2003). Análisis Económico-Financiero de las decisiones de Gestión Empresarial. En *Eslava, J. de J. (2003). Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial. España: ESIC Editorial* (Segunda). Gráficas Dehon.

<https://books.google.hn/books?id=G782j28CNo8C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Felez & Carballo. (2008). *Control de la Gestión Empresarial* (Séptima).

Flores, C. (2022). *PLAN ESTRATÉGICO PARA GENERAR LIQUIDEZ FINANCIERA PARA “GRUPO TECA” UBICADA EN LA CIUDAD DE COMAYAGUA* [Unitec].

<https://repositorio.unitec.edu/bitstream/handle/123456789/12587/Plan%20estrat%c3%a9gico%20para%20generar%20liquidez%20financiera%20para%20%e2%80%9cGrupo%20Teca%e2%80>

%9d%20ubicada%20en%20la%20ciudad%20de%20Comayagua.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Fontalvo, T. (2012, diciembre). *Evaluación de la gestión financiera: Empresas del sector automotriz y actividades conexas en el Atlántico*.
file:///C:/Users/smmar/AppData/Local/Microsoft/Windows/INetCache/IE/MU2CI418/Dialnet-EvaluacionDeLaGestiónFinancieraEmpresasDelSectorAu-4400301 [1].pdf

Forsyth Alarco, J. (2004). *Finanzas Empresariales: Rentabilidad y valor*. chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.researchgate.net/profile/Juan-Forsyth/publication/343053971_Forsyth_Finanzas_Empresariales_Rentabilidad_y_Valor/links/5f13c23da6fdcc3ed7153ba3/Forsyth-Finanzas-Empresariales-Rentabilidad-y-Valor.pdf

Gaceta. (s. f.). *DECRETO 51-89*. 1.

Gómez - Bezares, F. (1995). *Panorama de la Teoría Financiera*. I.

Guevara et al. (s. f.). *FACTORES ORGANIZACIONALES QUE INCIDEN EN EL RENDIMIENTO LABORAL DE LOS TRABAJADORES DEL SECTOR FARMACÉUTICO DE LA CIUDAD DE SAN MIGUEL*. UNIVERSIDAD GERARDO BARRIOS.

Herrera, A. (2016). *RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES*. file:///C:/Users/smmar/Downloads/admOjs,+13249-45983-1-CE.pdf

Juárez, J. (2023, junio 26). *Auditoría externa: Análisis de la gestión del riesgo de liquidez de la empresa*.
<https://ecovis.hn/auditoria-externa-analisis-de-la-gestion-del-riesgo-de-liquidez-de-la-empresa/>

Ley de ISR. (2018).
file:///C:/Users/smmar/Downloads/Texto_Consolidado_Ley_Impuesto_sobre_la_Renta_25JUNIO2018%20(8).pdf

LEY DEL IMPUESTO SOBRE VENTAS. (s. f.).

Ley de Municipalidades.pdf. (s. f.). Recuperado 17 de febrero de 2024, de
https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/Ley_de_Municipalidades.pdf

- London, L. (s. f.). *Qué es la Rentabilidad y cómo calcularla—QuickBooks*. Recuperado 16 de febrero de 2024, de <https://quickbooks.intuit.com/global/resources/es/contabilidad/que-es-rentabilidad-como-calcularla/>
- Mafra, G. (2006). *La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: Análisis empírico en una empresa industrial*. file:///C:/Users/smmar/Downloads/1396-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2334-1-10-20201214.pdf
- Malusin Suarez. (2022). *“La gestión financiera y la rentabilidad de la empresa Productora de Gelatina Ecuatoriana S.A. PRODEGEL durante la pandemia.”* UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO.
- Margen bruto (definición)*. (s. f.). IG. Recuperado 11 de febrero de 2024, de <https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-margen-bruto>
- Martínez, M. (2023, noviembre 14). Repuestos Acquaroni sigue creciendo. *Revista Mujer de Negocios*. <https://www.revistamujerdenegocios.com/repuestos-acquaroni-sigue-creciendo/>
- Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez. (2012). *Análisis del Entorno*. <https://books.google.co.cr/books?id=LDStM0GQPkgC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q=El%20an%C3%A1lisis%20del%20entorno%20permite%20estudiar%20&f=false>
- Medina et al. (2002). *Evolución de la Teoría Administrativa*. 19(3). chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://pepsic.bvsalud.org/pdf/rcp/v19n3/12.pdf
- Medna. (2010). *Conceptos*. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632018000100047#:~:text=La%20productividad%20es%20conocida%20como,entradas.%20Medina%2C%20\(2010\)](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632018000100047#:~:text=La%20productividad%20es%20conocida%20como,entradas.%20Medina%2C%20(2010))
- Morales y Fernando—LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.pdf*. (s. f.). Recuperado 21 de febrero de 2024, de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/87546/Mujica_DMJT-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Noboa, S. (2022). *Modelo de gestión administrativo para el fortalecimiento organizacional de Multirepuestos Noboa en la ciudad de Machala* [UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL].
file:///C:/Users/smmar/Desktop/Santos/Maestria/Metodologia/Tesis%20a%20usar%20en%20la%20nuestra.pdf

Pacheco—2011—José Antonio Morales Castro.pdf. (s. f.). Recuperado 16 de febrero de 2024, de <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/03joseantoniomorales.pdf>

Pastor, R. A. T. (2009). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ORGANIZACIÓN*.
_.pdf. (s. f.).

Plan-de-negocios-para-la-venta-de-repuestos-y-accesorios-en-formato-B2C-mediante-canales-digitales-para-Derco.pdf. (s. f.). Recuperado 27 de febrero de 2024, de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/189831/Plan-de-negocios-para-la-venta-de-repuestos-y-accesorios-en-formato-B2C-mediante-canales-digitales-para-Derco.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Qué son los costos operativos y ejemplos. (2022, septiembre 16). <https://www.docuSign.com/es-mx/blog/costos-operativos>

Quiroa, M. (2020, septiembre 7). *Análisis interno de una empresa*. Economipedia.
<https://economipedia.com/definiciones/análisis-interno-de-una-empresa.html>

Rendón, O. H. P. (s. f.). *La Matriz de Congruencia: Una Herramienta para Realizar Investigaciones Sociales*.

Ríos—Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX.pdf. (s. f.). Recuperado 30 de enero de 2024, de <https://www.redalyc.org/pdf/3290/329027263004.pdf>

Rivas Tovar—2006—¿Cómo hacer una tesis de maestría.pdf? (s. f.).

Romero, J. (2022). *PREFACTIBILIDAD PARA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS Y REPUESTOS DE*

SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN EN SAN PEDRO SULA [Unitec].

<https://repositorio.unitec.edu/bitstream/handle/123456789/12525/Prefactibilidad%20para%20comercializaci%3b3n%20de%20servicios%20y%20repuestos%20de%20suspensi%3b3n%20y%20direcci%3b3n%20en%20San%20Pedro%20Sula.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sánchez Segura, A. (1994). *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. XXIV (78). chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.aeca.es/old/refc_1972-2013/1994/78-7.pdf

Super Repuestos inaugura centro de distribución. (2022, mayo 4). *El Economista*.

<https://www.eleconomista.net/economia/Super-Repuestos-inaugura-centro-de-distribucion-20220504-0004.html>

TPG_CI_MAF_14_2020_ET210144.pdf. (s. f.). Recuperado 10 de febrero de 2024, de

https://bibliotecaunapec.blob.core.windows.net/tesis/TPG_CI_MAF_14_2020_ET210144.pdf

GLOSARIO

Análisis Financiero: Es un procedimiento donde se evalúan los estados financieros y otros datos para evaluar la situación financiera y el desempeño de una empresa. La toma de decisiones sobre inversiones, financiamiento, gestión de riesgos y planificación estratégica depende de este análisis.

Financiamiento: Es el proceso por el cual una empresa, persona o institución obtiene el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones, proyectos o inversiones. Dependiendo de la naturaleza y las necesidades del receptor, estos recursos pueden provenir de una variedad de fuentes, y el financiamiento puede adoptar una variedad de formas.

Flujo de Efectivo: es el flujo de dinero que entra y sale de una empresa, proyecto o persona durante un período de tiempo determinado. La liquidez y la capacidad de una entidad para generar efectivo y mantener sus operaciones diarias se reflejan en este flujo. La gestión del flujo de efectivo es esencial para que una empresa cumpla con sus obligaciones financieras a corto plazo y pueda planificar para el futuro.

Gastos: Desembolsos en los que incurre una empresa que no están directamente relacionados con la producción de bienes o servicios, sino que están relacionados con la administración general y las operaciones de la empresa. Estos gastos son necesarios para el funcionamiento diario y la coordinación de las actividades de la empresa, pero no contribuyen directamente a la generación de ingresos.

Indicadores Financieros: es un conjunto de principios, técnicas y procedimientos que se utilizan para convertir la información que se muestra en los estados financieros en información procesable que se puede usar para tomar decisiones económicas como hacer nuevas inversiones, fusiones de empresas, otorgar préstamos, etc.

Inventarios: es el conjunto de bienes y materiales que tiene una empresa y que están destinados a ser vendidos, utilizados para producir bienes o servicios, o utilizados para otros propósitos comerciales. Los inventarios, que pueden incluir una variedad de categorías dependiendo del tipo de negocio, son una parte importante del capital circulante de una empresa.

Inversión Inicial: Es el desembolso de dinero que se necesita para iniciar un proyecto, empresa u otra inversión. Este término se refiere al monto total de dinero que se debe invertir al comienzo para adquirir los activos, recursos y habilidades necesarios para que la operación o proyecto comience a funcionar. La inversión inicial es importante para establecer una base sólida

para el éxito futuro del negocio, y puede incluir una variedad de gastos.

Liquidez: es una medida de la capacidad de una empresa o persona para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo sin necesidad de obtener más financiamiento o vender activos fijos. En términos más simples, la liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con la que los activos pueden convertirse en efectivo sin perder mucho de su valor original.

Presupuesto: Es una herramienta financiera que estima los ingresos y gastos previstos de una entidad, como una empresa, una persona, una organización o un gobierno, durante un período de tiempo determinado. El propósito principal de un presupuesto es planificar y controlar los recursos financieros, lo que permite a la entidad tomar decisiones informadas sobre cómo asignar sus recursos

Rentabilidad: es un indicador de la capacidad de una empresa, inversión o proyecto para generar ganancias en relación con los recursos utilizados. la rentabilidad es el grado de eficacia de una inversión o empresa para generar ingresos a partir de sus activos, recursos o capitales. como refleja el éxito financiero y la viabilidad de una operación o inversión, es una métrica crucial para inversores, gestores y dueños de empresas.

ANEXOS

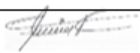
ANEXO 1 VALIDACIÓN DE GUIÓN DE ENTREVISTA (PAG.59)

TEMA: LA GESTION FINANCIERA Y ADMINISTRATIVA EN IMPRESA REPUESTOS S.A DE C.V, SAN PEDRO SULA, 2019-2023

MATRIZ DE EVALUACIÓN														
N°	ÍTEM	DIRIGIDO A:	CRITERIOS DE EVALUACION											OBSERVACIONES
			CLARIDAD DE LA REDACCIÓN		RELEVANCIA PARA EL TEMA		LENGUAJE ADECUADO CON EL ENTREVISTADO		INDUCE A UNA RESPUESTA DETERMINADA		ORIENTADA AL TEMA DE INVESTIGACION			
			SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
Variable 1: Endeudamiento														
A	Financiera													
1	¿Tiene varios tipos de deuda?	Gerente Administrativo	X		X		X		X		X			
2	¿Qué tipos de deuda tiene la empresa?	Gerente Administrativo	X		X		X		X		X			
3	¿Qué tasa interés se paga?	Gerente Administrativo		X	X		X		X		X			Modificar redacción
4	¿Cuenta con préstamos a corto plazo?	Gerente Administrativo	X		X		X		X		X			
5	¿Cuenta con préstamos a largo plazo?	Gerente Administrativo	X		X		X		X		X			
Variable 2: Procesos administrativos														
B	Planificación													
6	¿Tiene definidas estrategias de compra?	Encargado de Compras		X	X			X	X		X			Modificar redacción
7	¿Tiene personas debidamente calificadas para desarrollar v	Gerente Administrativo		X	X			X	X		X			Modificar redacción
8	gestionar las estrategias de compra? ¿Realiza una planificación efectiva de las grandes negociaciones en temas de compras?	Encargado de Compras	X		X		X		X		X			
9	¿Qué tan efectivas están siendo sus estrategias de compras?	Encargado de Compras	X		X		X		X		X			
10	¿Tiene políticas establecidas para el proceso de compras?	Encargado de Compras	X		X		X		X		X			
C	Eficiencia													
11	¿Realiza el seguimiento del proceso de compras?	Encargado de Compras	X		X		X		X		X			
12	¿Conoce los tiempos que debe tomar el proceso de compras en la entrega?	Encargado de Compras	X			X	X			X		X		Eliminar
E	Control de presupuesto de compras													
13	¿Conoce los tiempos que debe tomar el proceso de compras en el pago?	Gerente Administrativo	X		X			X	X		X			Modificar redacción
D	Gestión de proveedores													
14	¿Conoce la diferencia entre sus presupuestos y sus gastos reales?	Gerente Administrativo	X		X		X		X		X			
15	¿Está gestionando eficazmente los contratos de los proveedores?	Encargado de cuentas por pagar		X	X		X			X	X			Modificar redacción
16	¿Sabe quiénes son sus principales proveedores?	Encargado de cuentas por pagar	X		X		X		X		X			
17	¿Qué tipo de proveedores tiene?	Encargado de cuentas por pagar		X	X			X		X	X			Modificar redacción

Elaboración Propia

18	¿Dónde están ubicados sus principales proveedores?	Encargado de cuentas por pagar		X	X		X			X		X	Modificar redacción
19	¿Tiene relaciones proactivas, cercanas y retadoras con sus proveedores clave?	Encargado de cuentas por pagar		X	X		X		X		X		Modificar redacción

VALIDEZ	
LUGAR Y FECHA:	SPS 19/ABRIL/24
VALIDADO POR:	JOSE CANALES
NIVEL ACADEMICO:	MASTER EN FINANZAS
ANOS DE EXPERIENCIA:	31 ANOS
E-MAIL:	Jcamaya1976@gmail.com
FIRMA	

ANEXO 2 GUIÓN DE ENTREVISTA (PAG 59)

Guion de Entrevista

La entrevista es con el objetivo de conocer la gestión financiera y administrativa de la empresa Impresa Repuestos S.A de C.V, con la información obtenida producto de esta, se podrá validar la efectividad o ineficiencia que el área administrativa de la empresa ha mostrado en los años 2019-2023.

Las preguntas de esta entrevista serán aplicadas al Gerente Financiero-Administrativo, encargado de compras y encargado de cuentas por pagar.

Datos Generales	
Nombre del entrevistado	
Cargo	Gerente Financiero-Administrativo
Fecha de la entrevista	26/04/2024
Lugar de la entrevista	San Pedro Sula

N0°	Dimensión	Indicador	Pregunta
1	Financiera	Tipos de deuda	¿Tiene varios tipos de deuda?
2			¿Qué tipos de deuda tiene la empresa?
3			¿Cuál es la tasa interés que se paga?
4		Plazos de la deuda	¿Cuenta con préstamos a corto plazo?
5			¿Cuenta con préstamos a largo plazo?
6	Planificación	Proceso de compras	¿Cuenta con personas debidamente calificadas para desarrollar y gestionar las estrategias de compra?
7	Gestión de proveedores	Desviación del presupuesto	¿Conoce la diferencia entre sus presupuestos y sus gastos reales?

Datos Generales	
Nombre del entrevistado	
Cargo	Encargado de compras
Fecha de la entrevista	26/04/2024
Lugar de la entrevista	San Pedro Sula


N0°	Dimensión	Indicador	Pregunta
1	Planificación	Procesos de compras	¿Tiene estrategias de compra definidas?
2			¿Realiza una planificación efectiva de las grandes negociaciones en temas de compras?
3		Estrategias de compras	¿Qué tan efectivas están siendo sus estrategias de compras?
4		Políticas de compras	¿Tiene políticas establecidas para el proceso de compras?
5	Eficiencia	Tiempo del proceso	¿Realiza el seguimiento del proceso de compras?

Datos Generales	
Nombre del entrevistado	
Cargo	Encargado de cuentas por pagar
Fecha de la entrevista	26/04/2024
Lugar de la entrevista	San Pedro Sula

N0°	Dimensión	Indicador	Pregunta
1	Gestión de proveedores	Tipos de proveedores	¿Se han gestionado eficazmente los contratos de los proveedores?
2			¿Sabe quiénes son sus principales proveedores?
3			¿Tiene varios tipos de proveedores, según el producto requerido?
4		Ubicación	¿Es un problema la ubicación de sus principales proveedores?
5		Relación con los proveedores	¿Mantiene relaciones proactivas y cercanas con sus proveedores clave?

Elaboración Propia

ANEXO 3 CARTA DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR



Carta de compromiso para asesoría temática

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Daniel F Benavides Aguilar
Identidad No. 0801-1976-12956, Licenciado en Contaduría pública y finanzas Con
Maestría en Finanzas. Con Doctorado en _____

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar el trabajo de Tesis de
Maestría denominado La Gestión Financiera y Administrativa en IMPRESA
REPUESTOS S.A DE C.V, San Pedro Sula, 2019-2023

A ser desarrollado por el (los) estudiante(s):
María De Los Angeles Palacios Molina
Santos Maximiliano Martínez Hernández

Para lo cual me comprometo a realizar de manera oportuna las revisiones y facilitar
las observaciones que considere pertinentes a fin de que se logre finalizar el trabajo
de tesis en el plazo establecido por la Facultad de Postgrado.

Nombre Daniel F Benavides Aguilar

Número de teléfono/correo electrónico: 9770 6012

Firma: 