



FACULTAD DE POSTGRADO

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER
RADIADORES BUENO EN SAN PEDRO SULA, EN EL
PERIODO 2019 - 2023.**

SUSTENTADO POR:

IBSEN PAHOLA MEJÍA AGUILAR

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

**MÁSTER EN
MAESTRÍA EN FINANZAS**

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

AGOSTO, 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

**ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER
RADIADORES BUENO EN SAN PEDRO SULA, EN EL
PERIODO 2019- 2023.**

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

MÁSTER EN

FINANZAS

ASESOR

RENE JAVIER SANTOS MUNGUIA

MIEMBROS DE LA TERNA:



ANALISIS DE LA GESTION FINANCIERA EN EL TALLER RADIADORES BUENO EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019 - 2023.

IBSEN PAHOLA MEJÍA AGUILAR

Resumen

El presente trabajo tuvo como propósito analizar la gestión financiera del Taller Radiadores Bueno en San Pedro Sula durante el periodo 2019-2023. El objetivo principal de la investigación fue evaluar las estrategias financieras y de sostenibilidad adoptadas por la empresa para asegurar su crecimiento y permanencia en el mercado. Se empleó un proceso metodológico Mixto, Alcance Descriptivo, diseño No experimental, Longitudinal y transversal. Las herramientas empleadas incluyeron entrevistas, análisis de estados financieros y una revisión de la literatura sobre gestión financiera en PYMES. El análisis de los resultados reveló que Radiadores Bueno enfrentó diversos desafíos financieros, como la falta de apalancamiento y una gestión ineficiente de los costos operativos, lo cual impactó negativamente en su rentabilidad y competitividad. Se observó una disminución del Retorno sobre Activos (ROA) siendo el 2020 el mejor año, y un incremento en los costos operativos. En conclusión, se determinó que Radiadores Bueno necesita optimizar su gestión financiera para asegurar su competitividad y sostenibilidad a largo plazo. La recomendación principal fue que la empresa implementara un programa básico contable para poder mejorar su gestión financiera.

Palabras claves: Crecimiento empresarial, Estrategias financieras, Gestión financiera, PYME



ANALYSIS OF THE FINANCIAL MANAGEMENT OF THE RADIADORES BUENO WORKSHOP IN SAN PEDRO SULA, IN THE PERIOD 2019 – 2023

IBSSEN PAHOLA MEJÍA AGUILAR

Abstract

The purpose of this study was to analyze the financial management of Taller Radiadores Bueno in San Pedro Sula during the period 2019-2023. The main objective of the research was to evaluate the financial and sustainability strategies adopted by the company to ensure its growth and permanence in the market. A mixed methodological process, descriptive scope, non-experimental, longitudinal and cross-sectional design was used. The tools employed included interviews, analysis of financial statements and a review of the literature on financial management in SMEs. The analysis of the results revealed that Radiadores Bueno faced several financial challenges, such as lack of leverage and inefficient management of operating costs, which negatively impacted on its profitability and competitiveness. A decrease in Return on Assets (ROA) was observed, with 2020 being the best year, and an increase in operating costs. In conclusion, it was determined that Radiadores Bueno needs to optimize its financial management to ensure its competitiveness and long-term sustainability. The main recommendation was that the company implement a basic accounting program to improve its financial management.

Keywords: Business growth, financial strategies, financial management, SMes.

DEDICATORIA

La presente tesis está dedicada a Dios, ya que él es la fuente de mi vida, Puede fallarme la salud y debilitarse mi espíritu, pero Dios sigue siendo la fuerza de mi corazón; él es mío para siempre. Salmos 73:26

A la maravillosa familia que tengo, quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio; enseñándome a valorar todo lo que tengo, y han fomentado en mí, el deseo de superación y de triunfo en la vida, mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad, mis hermanos y sobrinos.

Personas especiales en mi vida quienes disfrutaban y celebraban mis logros y se han esmerado siempre por brindarme esa ayuda personal y que sin ellos esto no habría sido posible Max Aguilar y Jael Mora quien si su constante apoyo, esto no lo hubiese logrado, por los extensos desvelos y risas de las experiencias que solo el agotamiento logra y que sin saberlo fueron fundamentales e importantes para culminar este paso.

Profesionalmente a todos los catedráticos que impartieron sus bastos conocimientos en cada materia, mi asesor quien fue un pilar fundamental en la excelencia de este trabajo y a mis compañeros que han contribuido de una u otra manera al logro de este objetivo.

AGRADECIMIENTO

Al concluir con esta etapa maravillosa de mi vida, quiero expresar mi profundo agradecimiento a Dios, todo se lo debo a él, quien da fuerza al cansado y multiplica las fuerzas a quien no tiene ninguna.

Agradezco a mis fuentes de inspiración mis padres Argentina Aguilar y Hector Mejia, mis 4 hermanos Karolina, Cynthia Josue y Karla, también Max Aguilar quien fue un pilar importante para completar este paso, Jael Mora más que mi mejor amiga, una persona incondicional para mí en todos los logros que he obtenido hasta este momento, mis pastores quienes fueron comprensivos en todo momento, Omar Matute quien aún desde lejos estuvo siempre pendiente de mí y dándome palabras de aliento para no desistir, mis catedráticos que día a día nos impulsaban a ser excelentes en nuestros trabajos y quienes ponían todo su empeño para trasladar su conocimiento a cada uno de nosotros y mis compañeros con quienes compartí a lo largo de este importante paso.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|---|------|
| DEDICATORIA | xiii |
| AGRADECIMIENTO | xiv |
| ÍNDICE DE CONTENIDO | xv |
| 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 INVESTIGACION | 7 |
| 1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO..... | 7 |
| 1.4.1. OBJETIVO GENERAL..... | 7 |
| 1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS | 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 | 20 |
| 2.1.3. ANÁLISIS INTERNO | 24 |

| | | |
|---------|---------------------------------------|----|
| 2.2. | CONCEPTUALIZACIÓN..... | 29 |
| 2.2.1. | Bienestar social..... | 29 |
| 2.2.2. | Competitividad Empresarial..... | 29 |
| 2.2.3. | Crecimiento económico..... | 29 |
| 2.2.4. | Desarrollo sostenible..... | 29 |
| 2.2.5. | Desigualdad económica..... | 30 |
| 2.2.6. | Efectos socioeconómicos..... | 30 |
| 2.2.7. | Emprendimiento social..... | 30 |
| 2.2.8. | Equidad económica..... | 30 |
| 2.2.9. | Estrategias de negocio..... | 31 |
| 2.2.10. | Gestión financiera..... | 31 |
| 2.2.11. | Indicadores de desarrollo humano..... | 31 |
| 2.2.12. | Contabilidad..... | 31 |
| 2.2.13. | Mercado Nacional..... | 31 |
| 2.2.14. | MiPymes..... | 32 |
| 2.2.15. | Políticas de desarrollo..... | 32 |
| 2.2.16. | Políticas públicas..... | 32 |
| 2.2.17. | Relaciones económicas..... | 32 |
| 2.2.18. | Rentabilidad..... | 33 |
| 2.2.19. | Gestión Financiera..... | 33 |
| 2.2.20. | Sostenibilidad empresarial..... | 33 |
| 2.2.21. | Endeudamiento..... | 33 |

| | | |
|---------|---|----|
| 2.2.22. | Apalancamiento..... | 33 |
| 2.2.23. | Estructura de Capital | 34 |
| 2.2.24. | Macroeconomía..... | 34 |
| 2.2.25. | Microeconomía..... | 34 |
| 2.2.26. | Crecimiento en empresas | 34 |
| 2.2.27. | Costos Operativos | 35 |
| 2.2.28. | Recurso Humano | 35 |
| 2.2.29. | Coste de Oportunidad..... | 35 |
| 2.2.30. | El coste de oportunidad de capital: | 35 |
| 2.2.31. | Estados Financieros..... | 35 |
| 2.2.32. | Flujo de efectivo operativo..... | 36 |
| 2.2.33. | Riesgo..... | 36 |
| 2.2.34. | Rendimiento | 36 |
| 2.2.35. | Finanzas y Gestión Financiera | 36 |
| 2.2.36. | Gestor Financiero | 36 |
| 2.3. | TEORÍAS DE SUSTENTO | 37 |
| 2.3.1. | Teoría Financiera | 37 |
| 2.3.2. | Teoría de Proyectos..... | 40 |
| 2.3.3 | Teoría Contable | 43 |
| 2.3.4 | Metodologías desarrolladas por otros investigadores o expertos..... | 46 |
| 2.4. | MARCO LEGAL | 51 |
| 2.4.1. | Código de Comercio y Legislación Corporativa | 51 |

| | | |
|---------------------------------|---|----|
| 2.4.2. | Ley de la Pequeña y Mediana Empresa (Decreto No. 276-2010) (2009):..... | 52 |
| 2.3.3. | Ley de Seguridad Social | 55 |
| CAPÍTULO III. METODOLOGÍA | | 57 |
| 3.1 | CONGRUENCIA METODOLÓGICA..... | 58 |
| 3.1.1 | MATRIZ METODOLÓGICA | 58 |
| 3.1.2 | ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO | 57 |
| 3.1.3 | OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABE..... | 58 |
| 3.1.4 | HIPÓTESIS..... | 63 |
| 3.2 | ENFOQUE Y MÉTODOS | 64 |
| 3.3 | DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 65 |
| 3.3.1. | UNIDAD DE ANÁLISIS | 65 |
| 3.3.2. | POBLACIÓN..... | 66 |
| 3.3.3. | MUESTRA | 66 |
| 3.3.4. | TÉCNICAS DE MUESTREO | 67 |
| 3.4 | TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS | 68 |
| 3.4.1 | TECNICAS | 68 |
| 3.4.1.1. | BASE DE DATOS | 68 |
| 3.4.1.2. | Entrevista..... | 68 |
| 3.4.2. | INSTRUMENTOS..... | 68 |
| 3.4.2.1. | Análisis Comparativo de Bases de Datos | 69 |
| 3.4.2.2. | Guión de Entrevistas..... | 69 |
| 3.4.3. | VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO | 69 |

| | | |
|--|---|----|
| 3.4.4. | PROCEDIMIENTOS..... | 70 |
| 3.5. | FUENTES DE INFORMACIÓN..... | 71 |
| 3.5.1. | FUENTES PRIMARIAS | 71 |
| 3.5.2. | FUENTES SECUNDARIA | 71 |
| CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS | | 73 |
| 4.1. | INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS | 73 |
| 4.2. | RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS | 75 |
| 4.2.1. | ANALISIS DE RENTABILIDAD | 75 |
| 4.2.1.1. | DIMENCIÓN FINANCIERA | 76 |
| 4.2.2. | ANALISIS DE COSTOS OPERATIVOS..... | 83 |
| 4.2.2.1. | DIMENSION COSTOS FIJOS | 83 |
| 4.2.3. | ANALISIS DE COMPETITIVIDAD..... | 85 |
| 4.2.3.1. | CRECIMIENTO EN VENTAS..... | 86 |
| 4.2.3.2. | RESULTADOS SOBRE ENCUESTA DIRIGIDA A LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE | 88 |
| 4.2.4. | ANALISIS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO | 92 |
| 4.2.4.1. | Resultados sobre apalancamiento financiero..... | 92 |
| 4.2.5. | ANALISIS DE SITUACION FINANCIERA | 93 |
| 4.2.5.1. | ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL..... | 93 |
| 4.2.5.2. | SEMAFORO FINANCIERO | 96 |
| 4.3. | RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS | 98 |
| 4.3.1. | APALANCAMIENTO FINANCIERO | 98 |

| | |
|--|-----|
| 4.3.1.1. COMPETITIVIDAD..... | 100 |
| CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 103 |
| 5.1. CONCLUSIONES | 103 |
| 5.2. RECOMENDACIONES | 104 |
| CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD..... | 106 |
| 6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA | 106 |
| 6.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA | 106 |
| 6.3. ALCANCE DE LA PROPUESTA | 107 |
| 6.3.1. OBJETIVO GENERAL..... | 107 |
| 6.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 107 |
| 6.4. DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA..... | 108 |
| 6.4.1. DESCRIPCIÓN CLARA DEL QUE Y COMO SE HARA..... | 108 |
| 6.4.2. DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS | 110 |
| 6.4.2.1. Fase 1: DELINEAR ELEMENTOS BASICOS REQUERIDOS..... | 110 |
| 6.4.2.2. Fase 2: Propuesta..... | 111 |
| 6.4.2.2.1 Fase 2: Desarrollo..... | 113 |
| 6.4.2.3. Fase 3: Pruebas | 114 |
| 6.4.2.4. Fase 3.1: Implementación..... | 116 |
| 6.5. MEDIDAS DE CONTROL | 121 |
| 6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO | 122 |
| 6.6.1. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO..... | 122 |

| | |
|--|-----|
| 6.6.2. PRESUPUESTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO..... | 123 |
| 6.7. CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA | 124 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 126 |
| ANEXOS | 145 |
| Anexo 1: Instrumento de Recolección de Datos: | 145 |
| Anexo 2: Estados Financieros del 2019 al 2023 | 148 |
| Anexo 3: Instrumento Digital de Evaluación de Estructura de Capital | 153 |
| Anexo 4: Instrumento Digital Instrumento de Calidad del Servicio..... | 154 |
| Anexo 6: Matriz de Validación | 156 |
| Anexo 7: Carta de Autorización de la empresa o institución | 157 |
| Anexo 8: Servicios y Características que incluye el Plan Adecuado para la empresa Radiadores Bueno | 158 |
| Anexo 9: Vista desde el Demo..... | 159 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1: Esquema de variables de estudio. | 57 |
| Figura 2: Enfoque y Métodos..... | 64 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|---|-----|
| TABLA 1: MATRIZ METODOLÓGICA..... | 56 |
| TABLA 2: OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES. | 59 |
| TABLA 3: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES | 70 |
| TABLA 4: ANÁLISIS RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS ROA RADIADORES BUENO 2019-2023 | 76 |
| TABLA 5: RADIADORES BUENO 2019-2023 ROE | 79 |
| TABLA 6: RADIADORES BUENO 2019-2023 MARGEN DE BENEFICIO..... | 81 |
| TABLA 7: COSTOS OPERATIVOS ANUALES | 84 |
| TABLA 8: TENDENCIA DE CRECIMIENTO..... | 86 |
| TABLA 9: ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DE ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE RADIADORES BUENO | 93 |
| TABLA 10: ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DE ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA DE RADIADORES BUENO | 95 |
| TABLA 11: SEMÁFORO FINANCIERO A TALLER RADIADORES BUENO | 96 |
| TABLA 12: ¿POR QUÉ NO SE ENCUENTRAN APALANCADOS? | 99 |
| TABLA 13: ¿HAN ANALIZADO LA POSIBILIDAD DE APALANCARSE? | 99 |
| TABLA 14: ¿QUÉ ELEMENTOS TOMARÍA EN CUENTA PARA APALANCARSE?..... | 99 |
| TABLA 15: ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS CUALITATIVOS DE LA ENCUESTA | 101 |
| TABLA 16: SEGUIMIENTO FASE 2..... | 113 |
| TABLA 17: SEGUIMIENTO DE LA FASE 4. | 115 |
| TABLA 18: SEGUIMIENTO DEL PROCESO..... | 119 |
| TABLA 19: CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO | 122 |
| TABLA 20: GASTOS DEL PROCESO CONTABLE ACTUAL EN RADIADORES BUENO | 123 |
| TABLA 21: PRESUPUESTO DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO | 123 |
| TABLA 22: RESUMEN DE CAPÍTULOS Y SECCIONES | 124 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|-----|
| Ilustración 1: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al ROA en la empresa “Radiadores Bueno. Fuente: Elaboración Propia | 77 |
| Ilustración 2: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al ROA, ROE y Margen de Beneficio de Radiadores Bueno..... | 79 |
| Ilustración 3: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al Margen de Beneficio de Radiadores Bueno..... | 82 |
| Ilustración 4: Costos Operativos Radiadores Bueno de 2019-2023 | 85 |
| Ilustración 5: Tendencia de Crecimiento Radiadores Bueno de 2019-2023..... | 87 |
| Ilustración 6: Calificación del servicio recibido. | 88 |
| Ilustración 7: Evaluación de la experiencia por parte del cliente..... | 89 |
| Ilustración 8: Satisfacción del servicio percibido. | 90 |
| Ilustración 9: Calificación de la calidad según precio. Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno. | 90 |
| Ilustración 10: Probabilidad de recomendar el servicio..... | 91 |
| Ilustración 11: Existencia de Apalancamiento en Radiadores Bueno..... | 93 |
| Ilustración 12: FODA de la empresa Radiadores Bueno | 102 |
| Ilustración 13: Fases del proceso de descripción de la implementación..... | 110 |
| Ilustración 14: Subfases de la fase 1 | 110 |
| Ilustración 15: Subfases de la fase 2. | 112 |
| Ilustración 16: Subfases de la fase 2. | 114 |
| Ilustración 17: Subfases de la fase 4. | 115 |
| Ilustración 18: Subfases de la fase 5 | 117 |

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. INTRODUCCIÓN

La investigación que se presenta en este documento profundiza en el análisis de la gestión financiera del Taller Radiadores Bueno en San Pedro Sula, Honduras, durante el período 2019 - 2023. Este trabajo se encamina a contribuir al entendimiento de las estrategias financieras y de sostenibilidad que las empresas medianas y pequeñas deben adoptar para asegurar su crecimiento y permanencia en el mercado. Dicho análisis es crucial considerando la significativa participación de las PYMES en la economía hondureña, donde forman una parte sustancial del tejido empresarial y son importantes generadoras de empleo.

La tesis es un ejercicio académico y profesional exhaustivo que abarca desde una comprensión detallada del entorno macro y microeconómico hasta una introspección de la empresa en cuestión, evaluando su desempeño y estrategias financieras. Se considera que las PYMES como Radiadores Bueno constituyen el pilar de la economía local, y su fortalecimiento tiene un impacto directo en la estabilidad económica y el desarrollo del país. Por tanto, la necesidad de optimizar la gestión financiera y de recursos se torna esencial para asegurar la rentabilidad y la viabilidad a largo plazo de estas empresas.

En este contexto, la tesis examina las mejores prácticas administrativas y financieras, así como los desafíos y oportunidades que enfrenta el Taller Radiadores Bueno. Se analizan los factores que impactan la rentabilidad y la gestión de costos, se evalúa la estructura de financiamiento y se estudian los flujos de efectivo para proponer modelos de gestión que puedan ser aplicados de forma efectiva en el escenario hondureño.

El análisis se apoya en un marco teórico que incluye la revisión de estudios previos y la comparativa de modelos internacionales de gestión financiera, estrategias de crecimiento y sostenibilidad. A su vez, se contempla el impacto de la normativa vigente y se proporcionan recomendaciones basadas en la aplicación de buenas prácticas observadas en otros contextos.

Este trabajo representa un aporte valioso tanto para los académicos interesados en la gestión financiera de las PYMES como para los propietarios y gerentes de estas empresas en Honduras y la región, brindándoles una perspectiva más clara de cómo navegar en mercados

competitivos y cómo implementar estrategias que promuevan la sostenibilidad y el crecimiento en el ámbito empresarial.

1.2. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

La gestión financiera, las estrategias de sostenibilidad y el crecimiento, representan un enfoque importante en las empresas, las cuales adoptan las mismas para garantizar su viabilidad a largo plazo. Estas estrategias se fundamentan de una manera integral en todas las operaciones y decisiones de la organización. ya que, si no existen estrategias, no se podrá realizar una gestión adecuada que les permita optimizar su rendimiento operativo y reducir los costos o realizar la estructura de costos correcta, lo cual podría repercutir en pérdidas para las empresas.

Adicionalmente, las estrategias de crecimiento se centran en la expansión y el desarrollo continuo de la empresa. Estas estrategias pueden abarcar desde la diversificación de productos y la penetración de nuevos mercados hasta la mejora de la competitividad y la innovación empresarial. Al adoptar un enfoque proactivo hacia el crecimiento, las empresas pueden aumentar sus ingresos, y a través de la adecuada gestión financiera, pueden fortalecer su posición en el mercado y crear nuevas oportunidades de negocio. Cuando se combinan de manera efectiva, las estrategias de sostenibilidad y crecimiento permiten a las empresas no solo prosperar económicamente, sino también contribuir de manera significativa al desarrollo sostenible de la empresa. Así lo establece un estudio desarrollado en el Ecuador, donde utilizaron un método de indagación histórico-lógico y el método deductivo-inductivo para obtener los resultados de esta combinación de estrategias (Dután & Ormaza, 2022).

Por otro lado, un estudio relacionado con la gestión financiera en España mostró que, dentro de sus características destacadas en los instrumentos financieros, tienen relevancia 3 temas los cuales son: la rentabilidad, riesgo y la liquidez y están directamente relacionados con los intermediarios financieros como ser, los bancos, esto debido a que las empresas necesitan financiamientos que les permitan fortalecer el negocio a través de inversiones para el crecimiento de las empresas. (Alzórriz, 2013).

En torno a la problemática estudiada en Colombia, Bogotá, muestra la concordancia de los estudios realizados al tema de las empresas MiPymes, las cuales tienen como común denominador que son empresas familiares y que en su mayoría no cuentan con todo el conocimiento en los ámbitos administrativos, legales o financieros, lo cual se ha visto relacionado directamente con el cierre a corto plazo de este tipo de empresas, en este estudio se realizó la investigación que dio a conocer que en Colombia sí cuentan con el acceso de forma gratuita a esta educación, sin embargo, no ha causado el impacto esperado en la ayuda con respecto a fortalecer este conocimiento. También se hace mención que este fenómeno no solo afecta este país, sino es un tema muy latente en América Latina, el estudio destaca un tema muy importante siendo que la falta de conocimiento, no se traslada a empresas no rentables, en su defecto a través de su creación ofrecen una oferta laboral y contribuyen directamente al PIB del país Pereira Bolaños et al., (2020).

La adecuada gestión de los costos según Laporta, (2016) en el estudio realizado en Uruguay define el costo de la siguiente forma: “Costo es el valor monetario sacrificado o equivalente, por productos y servicios, que se espera que brinden un beneficio corriente o futuro a la organización” (p. 42) y estudia directamente la diferencia entre los tipos de empresa, y los diferentes tipos de costos que deben asociarse según el rubro de la misma y muestra cuales son los enfoques que la gestión de costos ha tomado con el tiempo y como esto, impacta directamente una administración de calidad total.

Según se desarrolló el plan estratégico para el 2020-2023 las estrategias de sostenibilidad y crecimiento forman un conjunto amplio de acciones planificadas y dirigidas por una organización para garantizar su permanencia en el mercado a largo plazo, al mismo tiempo que minimizan su impacto ambiental y social. La sostenibilidad se centra en la capacidad de la empresa para satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las de las generaciones futuras, mediante la adopción de prácticas que promueven la conservación de recursos naturales y la equidad social. (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2020)

En México se llevó a cabo el estudio de la sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño en empresas familiares por Martín Reyna & Durán Encalada, (2016) donde se desarrollo uno de los problemas más comunes que afectan este tipo de organizaciones, con el objetivo de definir el desarrollo de este tipo de empresas desde los años 70, con datos impactantes

que indican que solo 3 de 10 empresas familiares logan sobrevivir luego de la segunda generacion con informacion de entidades gubernamentales concluyendo que el mayor problema en estas empresas es el proceso de sucesión y financiacion en la generación que esta relevando, lo cual en este estudio muestra que el proceso de sucesión de la primera a la segunda generación tiene un impacto financiero negativo en terminos de endeudamiento afectando directamente la estructura financiera que limita la tasa de crecimiento de la misma.

En Costa Rica, el estudio basado en las estrategias de financiamiento, un reto para las Pymes comerciles en Guanacaste, nuevamente hacen mención del porcentaje que en los estudios anteriores nos han mostrado del desempeño y crecimiento en este tipo de empresas y los retos que para la mayoria representa contar con estrategias de financiamiento que les permitan analizar la viabilidad de sobrevivir a largo plazo y el estudio arrojó el resultado que solo 8 de 10 empresas sobreviven más de 10 años por el reto que la gestión financiera les representa. Este estudio revela el problema general que tienen las Pymes al no tener el conocimiento adecuado del financiamiento impactando el ingreso y la colocacion de inversiones oportunas. (Montes de Oca & Rodriguez Alcocer, 2019)

Se llevo a cabo un estudio con relacion a la Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y Perú donde según: Kulfas, (2018)

El primer conjunto de problemas puede ser abordado mediante una estrategia regulatoria ad hoc que permita un monitoreo efectivo del direccionamiento de los recursos con el objeto de que la banca de desarrollo pueda cumplir con dos funciones fundamentales: i) favorecer la inclusión financiera de nuevas MIPYMES; ii) facilitar el financiamiento a largo plazo de proyectos de inversión considerados de mayor interés para el desarrollo productivo.

Finalmente en Honduras, historicamente las empresas Mipymes representan 85% de las empresas y constituyen la economia del país, y según la tesis desarrollada por Guandique Banegas & Santiago Madrid, (2021) luego de llevar a cabo las encuestas respectivas, se obtuvieron los resultados que 44% de este tipo de empresas que participaron en el estudio, fracasaron por el común denominador la falta de administración básica y planificación financiera, tema que se ha estudiado a lo largo del tiempo, pero no se ha visto una mejora significativa.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1. ENUNCIADO

La situación que atraviesa Radiadores "Bueno", una empresa familiar con una sólida trayectoria en el mercado de reparación de radiadores en San Pedro Sula operando desde 1985, ha generado repercusiones significativas en diversas áreas, tanto operativas como financieras.

En primer lugar en términos operativos, la empresa se ha visto desafiada para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado y a las innovaciones tecnológicas, esto, motivado a una gestión financiera insuficiente, y se observan variables afectadas directamente debido a esta situación mencionada, como ser: la rentabilidad, la empresa no ha podido seguir creciendo a lo largo del tiempo y esto ha provocado que sus ingresos sean fluctuantes, lo cual es normal cuando se tiene un control de estudio de la gestión financiera, ya que la empresa proactivamente puede prepararse ante los cambios que se han visto marcados en el tiempo, pero al no saberlo, no les permite la versatilidad de un movimiento anticipado ante estos impactos.

Otra variable que afecta el crecimiento de la empresa es la falta de apalancamiento, la empresa en su falta de gestión financiera ha visto el tema de crédito como un enemigo de su operación. Estancando su crecimiento por no contar con la suficiente liquidez que, para ellos, es el momento oportuno para poder tomar una decisión de inversión importante. Actualmente cuentan con 3 de 6 maquinarias necesarias para poder ser la primera empresa a nivel nacional que fabrique radiadores de cobre y bronce, en su experiencia aproximadamente 100 radiadores de este tipo son importados mensualmente por parte de la competencia que se desenvuelve en este rubro. Oportunidad desperdiciada por temor al cambio de paradigma que endeudarse representa una flaqueza en la empresa.

Su cartera de clientes actualmente se ve impactada por 2 motivos, el primero es su gestión de crédito, debido a la baja opción de ofrecer términos de crédito a empresas, porque, a que, al no contar con flujos de efectivos estimados o proyectados, no pueden asegurar la operabilidad o el financiamiento de la empresa durante el tiempo que el crédito esta prestado a las empresas. Y el segundo debido a la falta de recurso humano capacitado para desempeñar este tipo de labores técnicas es un elemento altamente preocupante para este tipo de negocios, a pesar que existen

centros educacionales “técnicos” no se encuentra ningún centro que se especialice en capacitar y preparar profesionales en el área, sumado a la alta migración de jóvenes que prefieren intentar el sueño americano que aprender un oficio que les permita poder ofrecer su mano de obra en empresas como Radiadores “Bueno” que ha tenido que enfrentar esta problemática formando una gran cantidad de jóvenes que en un término no mayor a 2 años, deciden abandonar la empresa y optar por nuevos rumbos, siendo su único técnico fiel un colaborador que tiene hoy en día 8 años con la empresa

Actualmente se dificulta la proyección de flujos de efectivo y, por ende, la toma de decisiones estratégicas acertadas, impactando directamente el servicio ofrecido en términos de competencia ya que la cantidad de vehículos livianos, maquinarias agrícolas y radiadores en empresas es muy amplia y cada día los ciudadanos deciden emprender y este rubro no es la excepción.

Aunque la estrategia de gestión empresarial conservadora ha garantizado la supervivencia de la empresa, también ha limitado su capacidad de crecimiento y adaptación y la falta de interés a la capacitación sobre los temas de gestión financiera, administrativa y de costos son uno de los desafíos que el dueño de la organización tiene más latentes.

Es evidente la necesidad de abordar esta problemática con un enfoque estratégico que permita a Radiadores "Bueno" no solo recuperar su posición competitiva, sino también asegurar su sostenibilidad y crecimiento a largo plazo.

1.3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Como ha sido la gestión financiera en términos de los resultados, mostrados por los indicadores situación financiera de la empresa Radiadores “Bueno” en San Pedro Sula en los años 2019-2023?

1.3.2.1. PREGUNTAS DE INVESTIGACION

1. ¿Cuál ha sido la evolución en términos de rentabilidad de la empresa en Radiadores "Bueno" en el periodo 2019-2023?

2. ¿Cómo ha evolucionado la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores “Bueno” durante el periodo 2019-2023?

3. ¿La no existencia del apalancamiento financiero ha afectado los índices de competitividad en la empresa Radiadores “Bueno”?

4. ¿Qué debe implementar Radiadores “Bueno” para alcanzar mejores estándares de desarrollo y solidez financiera?

1.4. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar cómo ha sido la gestión financiera en términos de los resultados, mostrados por los indicadores situación financiera de la empresa Radiadores “Bueno” en San Pedro Sula en los años 2019-2023

1.4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Analizar la evolución en términos de rentabilidad de la empresa en Radiadores "Bueno" durante el periodo 2019 - 2023.

2. Examinar cómo ha evolucionado la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores “Bueno” durante el periodo 2019-2023

3. Analizar si la no existencia del apalancamiento financiero ha afectado los índices de competitividad en la empresa Radiadores “Bueno”

4. Identificar qué debe implementar Radiadores “Bueno” para alcanzar mejores estándares de crecimiento y solidez financiera.

1.5. JUSTIFICACIÓN

La investigación sobre las estrategias de sostenibilidad y crecimiento para Radiadores 'Bueno' en el mercado de reparación de radiadores en San Pedro Sula, específicamente en el período de febrero a marzo de 2024, es de vital importancia por varias razones fundamentales que abarcan aspectos económicos, financieros, sociales y ambientales.

En primer lugar, desde una perspectiva económica, el estudio se justifica por la necesidad de fortalecer la posición competitiva de una empresa familiar establecida en un sector crucial para la economía local. El transporte, tanto en sus facetas comerciales como privadas, depende en gran medida de la eficiencia y fiabilidad de los vehículos, donde los radiadores juegan un papel esencial. Mejorar las estrategias de operación y expansión de Radiadores 'Bueno' puede contribuir significativamente al desarrollo económico local, asegurando la continuidad y eficiencia del transporte y la maquinaria.

Desde el punto de vista financiero, la investigación es relevante porque propone métodos para mejorar la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa. Esto no solo beneficiaría a Radiadores 'Bueno' en términos de mayores ingresos y estabilidad financiera, sino que también podría servir como modelo para otras pequeñas y medianas empresas en la región. Identificar estrategias efectivas de crecimiento y sostenibilidad puede ayudar a mitigar los riesgos asociados con la volatilidad del mercado y las incertidumbres económicas.

Socialmente, este estudio es conveniente porque promueve la sostenibilidad y el crecimiento de un negocio familiar, contribuyendo al bienestar de la comunidad local al preservar empleos y generar nuevos. Además, empresas más fuertes y estables pueden ofrecer mejores servicios a la comunidad, mejorando la calidad de vida de los residentes y fomentando un sentido de cohesión y apoyo mutuo.

En términos ambientales, la justificación radica en la oportunidad de explorar y aplicar prácticas de reparación y mantenimiento de radiadores que sean más respetuosas con el medio ambiente. Esto incluye la gestión eficiente de los recursos, la reducción de residuos y la promoción de tecnologías limpias. Dada la creciente preocupación global por el cambio climático y la degradación ambiental, incorporar consideraciones ecológicas en las estrategias de negocio de Radiadores 'Bueno' no solo mejora su imagen y cumplimiento normativo, sino que también contribuye al esfuerzo global por un futuro más sostenible.

En tanto que, la realización de esta investigación es esencial para entender cómo Radiadores 'Bueno' puede navegar los desafíos y aprovechar las oportunidades dentro de su mercado. Hacerlo no solo beneficiará directamente a la empresa, sino que también tendrá un impacto positivo en la economía local, y la comunidad de San Pedro Sula ya que podrá ser una fuente de empleo para los ciudadanos en donde se encuentra localizada. Este estudio ofrece la posibilidad de contribuir de manera significativa al conocimiento y las prácticas en el ámbito de la sostenibilidad y el crecimiento empresarial en contextos similares.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

El Capítulo II, Marco Teórico, se centra en la exploración y análisis de la situación actual, abordando tanto el macroentorno como el microentorno relacionado con el tema de investigación. Se lleva a cabo una revisión exhaustiva de los estudios primordiales realizados en los últimos años, los cuales proporcionan una perspectiva integral y actualizada sobre la problemática que estaremos estudiando, la cual involucra la gestión financiera, la sostenibilidad y crecimiento de las empresas MiPymes. Estos estudios constituyen el macroentorno, abarcando investigaciones internacionales y regionales que brindan un contexto amplio para el análisis. Por otro lado, se examinan los estudios específicos realizados en Honduras para comprender mejor el entorno local. Además, se profundiza en los aspectos internos relacionados con la empresa objeto de estudio, lo que permite una comprensión más detallada de su situación actual y sus desafíos. Este enfoque multidimensional proporciona una base sólida para el desarrollo del Marco Teórico y contribuye a una comprensión integral del tema de investigación.

2.1. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.

En esta sección se abordarán exhaustivamente los estudios primordiales relacionados con el tema de investigación, todos ellos llevados a cabo en los últimos cinco años. Estos estudios constituyen el macroentorno, abarcando tanto investigaciones internacionales como regionales. Por otro lado, en el microentorno se examinarán los estudios específicos realizados en Honduras, mientras que en el análisis interno se profundizará en los aspectos relacionados con la empresa objeto de estudio.

2.1.1. MACROENTORNO

La gestión financiera a nivel internacional es crucial debido a la complejidad y dinamismo del entorno macroeconómico global, donde factores económicos, políticos y sociales pueden impactar significativamente en las decisiones financieras de las empresas. Esta investigación permite comprender el panorama global, identificar riesgos y oportunidades, optimizar decisiones financieras, mejorar la competitividad y adaptarse ágilmente a los cambios globales. Al estar

informados sobre tendencias y eventos internacionales, los profesionales financieros pueden tomar decisiones más informadas y estratégicas, lo que les permite mantenerse competitivos y aprovechar las oportunidades en el mercado global.

A continuación, se presenta la revisión del macroentorno para ver como el tema de la gestión financiera, la rentabilidad, la gestión crediticia, la estructura financiera y los flujos de efectivo se están desarrollando en los países alrededor de Honduras.

En América y el Caribe es una región con una alta concentración de micro, pequeñas y medianas empresas, que ofrecen productos de bajo valor agregado y emplean a una gran parte de los trabajadores. Estas representan más del 99% de todas las empresas, las tres cuartas partes de todos los trabajadores y menos del 30% del producto interno bruto (PIB) regional, en marcado contraste con las economías desarrolladas en las que el 60% del PIB es producido por micro, pequeñas y medianas empresas. Numerosos estudios han demostrado que las micro, pequeñas y medianas empresas son fundamentales para aliviar la pobreza, En Europa Las pymes son la columna vertebral de la economía: 24 millones de pequeñas y medianas empresas representan el 99% del tejido empresarial de la UE-27. Antes del comienzo de la pandemia, generaban más de la mitad del PIB de la Unión Europea y empleaban a unos 100 millones de trabajadores. Por todo ello, las instituciones deben ayudarlas a sobrevivir a la crisis provocada por el nuevo coronavirus En Asia La contribución de las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) a las economías de la región de Asia-Pacífico es significativa. El sector contribuye al crecimiento económico, al empleo y al comercio en estas economías. El COVID-19 ha afectado gravemente al sector. Debido a la pandemia del coronavirus, la cadena de suministro se ha interrumpido dentro y fuera de los países, y las operaciones comerciales se han visto obstaculizadas desde principios de 2020 y en África y Oceanía Los mayores retos para la supervivencia de las empresas se asocian a un apoyo financiero inadecuado, a la incertidumbre, a la falta de apoyo gubernamental y a las numerosas medidas destinadas a frenar el COVID-19, como los cierres. En África y en el resto del mundo, la supervivencia, el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas dependen de un cambio de paradigma y de la adopción de modelos y estrategias empresariales innovadoras (Banco Mundial, 2022, págs. 4-5).

Partiendo de esa generalidad que da una visión amplia de cómo se encuentran posicionadas las MiPymes en los diferentes continentes del mundo, se han estudiado algunas particularidades iniciando con el continente africano.

En el cual se realizó un estudio en Tanzania con relación a un rubro en específico pero siempre del rubro de las empresas MiPymes, dicho estudio identifico la necesidad de agregar un contenido más detallado sobre que tipos de situaciones o retos obstaculizan el crecimiento de esta industria, siendo que representa un 50% en África y que aunque su desempeño no se ha detenido su gestión financiera no ha sido la mejor y esto se traslada a malos resultados en términos de

asignación de recursos, gestión de fondos de rendimiento y abordaje correcto de la pobreza y las posibles soluciones al desempleo en este país. Los principales hallazgos muestran que el conocimiento de las prácticas de gestión financiera en las PYME es bajo en Tanzania, y que a pesar de que Tanzania adopto las Normas internacionales de información financiera para pequeñas y medianas empresas, la mayoría de Las pymes en el país, no utilizan principios y prácticas contables básicos que sean consistentes con las normas de información financiera en la gestión empresarial según el estudio empírico realizado por Lackson y Muba (2021)

Según Musah et all. (2018) una mala gestión financiera conduce a decisiones financieras erróneas, lo cual conlleva a efectos que impacta directamente en el bajo rendimiento y el estado de fracaso de muchas empresas agroindustriales empresas en diferentes nodos de las cadenas de valor.

Finalmente, el estudio si identifico 2 prácticas de gestión financiera que impactan directamente el desarrollo de una MiPymes en África las cuales son que las prácticas de capital de trabajo tienen una influencia significativa y positiva dentro del desempeño de las agro pymes y que también las prácticas de financiación tienen un impacto significativo y positivo en el buen funcionamiento a largo plazo de esta industria en el país (Mang'ana, et all., 2023)

Ahora se exponen estudios encontrados en el continente europeo sobre la definición, clasificación, de empresas MiPymes y formas de importación y exportación que se manejan en el continente en base a la búsqueda realizada.

En cuanto al criterio del número de empleados, los países que aplican este método muestran pocas variaciones en la definición y clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), y comúnmente este criterio se acompaña del análisis de la facturación anual, aunque no sucede lo inverso. Las diferencias son más notables en los niveles de facturación, especialmente en España y Portugal, que deben adherirse a los estándares de la Unión Europea. La Unión Europea, por su parte, introduce un tercer criterio para la clasificación, que es el tamaño del balance. Por ahora, el foco principal se mantiene en el número de trabajadores, siendo este el aspecto con mayor consenso entre los distintos países al clasificar las microempresas (Albella Amigo, 2019, pág. 9)

En el continente europeo se muestra en el estudio previamente citado, cómo en este lugar se establece el análisis o el criterio para poder clasificar estas empresas, que no solo debe valerse por una simple cuenta de cantidad de empleados, debe estudiarse y aplicarse todos aquellos

estándares que la Unión Europea quien en este momento cuenta con 27 países y establecen y manejan diferentes criterios que deben considerarse al momento de hablar sobre estas clasificaciones, ahora veremos un poco sobre cómo se manejan estas empresas en cuanto al tema de las importaciones y exportaciones en comparación a Latinoamérica.

Mientras que solamente cerca de 10% de las pymes latinoamericanas exportan parte de su producción, en Europa la fracción de pymes exportadoras asciende al menos a 40% del total. Las pymes en América Latina forman un conjunto muy heterogéneo, que varía desde las microempresas de autoempleo en situación de informalidad hasta la empresa innovadora con alta eficiencia y capacidad de exportación. Con la aplicación de políticas coherentes y coordinadas, las pymes podrían ser agentes del cambio estructural a través de su contribución al aumento de la productividad. (Naciones Unidas, 2020, pág. 1)

De acuerdo con informes que han analizado en Europa Central, en Eslovaquia las dificultades a las que se enfrenta la pequeña empresa mencionan a la competitividad de las empresas, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), que son esenciales en la generación de riqueza dentro de la economía. Para esto, es fundamental que los entes gubernamentales tomen en cuenta las sugerencias provenientes tanto del sector empresarial como de especialistas en la materia, con el fin de planificar intervenciones más efectivas. La formulación de políticas públicas debe basarse en información pertinente y de calidad. Actualmente, los gobiernos están reconociendo cada vez más la importancia del análisis de datos como herramienta para implementar acciones que enfrenten los retos principales de las MiPymes (Bianchini & Michalkova, 2019)

En países como Argentina se han identificado factores que son parte de las dificultades para los temas de importación y exportación de este tipo de empresas, por ejemplo, como lo menciona el estudio realizado en este país, un factor que intensifica la problemática mencionada anteriormente es la ausencia de metodologías adecuadas para la evaluación eficaz del riesgo de insolvencia en las empresas. Esta deficiencia se observa tanto en las directivas de las empresas como en los analistas de las entidades financieras. Si se pudieran evaluar correctamente las capacidades de las empresas, sería más sencillo facilitarle el acceso al sistema financiero, mejorando así sus oportunidades de crecimiento y expansión y conocer que el riesgo de crisis financiera va de acuerdo con las etapas del ciclo de vida de las empresas, basándose en las empresas

listadas en la bolsa de comercio de Buenos Aires durante el 2004-2012. (Domingo Terreno, et. All., 2017)

Incluyendo en los estudios países que forman parte de Iberoamerica, vemos algunos temas que se destacan para el buen funcionamiento o los factores que podrian obstaculizar el crecimiento de las Mipymes como los describo a continuación:

Para que el apoyo a la inversión sea efectivo, debe estar adecuadamente dirigido a satisfacer las necesidades específicas de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) y ser capaz de atender los defectos del mercado. Asimismo, es crucial que los gobiernos promuevan de manera eficaz la disponibilidad de estas ayudas. Cabe destacar que hay opiniones divididas respecto a la eficacia de las ayudas a la inversión, con argumentos contrapuestos basados en fallos gubernamentales, por un lado, y fallos de mercado por el otro. No existe un consenso en la literatura económica sobre los impactos de estas ayudas en el desempeño de las empresas que las reciben (García Pérez, Domingo, 2023, pág. 31).

Hace unos cuantos párrafos atrás, hablábamos sobre la forma de identificar el tiempo de empresas y la clasificación dependiente del continente o país, y trasladándonos a países como Brasil, vemos otra diferencia ya que la mayoría de los países de la región determinan el tamaño de las empresas basándose tanto en el número de empleados como en los niveles de ingresos. Sin embargo, existen ciertas excepciones, como Brasil, donde la definición de las empresas se hace exclusivamente a través de los ingresos brutos anuales, según lo establecido por la Ley Complementaria 123/06, aunque el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) también considera el número de empleados para clasificar las empresas por tamaño según ley complementaria 123/06 por la que se aprueba el estatuto nacional de la micro y pequeña empresa (NATLEX, 2006)

Adicionalmente en países de Iberoamérica, existe una recomendación por parte de los expertos para aumentar el apoyo a la inversión, valorado con una importancia de 4,27. Dichas ayudas deben ser cuidadosamente planificadas, ya que generalmente facilitan la organización de las inversiones, contribuyen a la percepción de la empresa como innovadora y potencian su rentabilidad. Sin embargo, estas ayudas a menudo se caracterizan por ser de montos modestos y requerir un proceso burocrático excesivo (García Pérez, Domingo, 2023).

En el estudio que realizó la Universidad, en la región Atlántica de Colombia, hace esta importante mención en cuanto a temas relacionados con indicadores como internet fijo, inclusión financiera, diversificación e innovación como pilares fundamentales para el índice departamental de competitividad (IDC) de las empresas en este país:

Esta versión del IDC es particularmente importante en la coyuntura política y económica actual, pues sus resultados ilustran de alguna manera la gestión de los gobiernos regionales salientes, y ofrece una línea base para las administraciones locales entrantes; siendo esta una herramienta de diagnóstico útil para trazar las metas y objetivos de sus planes de desarrollo. Uno de los resultados más importantes de la medición es el deterioro observado del desempeño competitivo en una buena parte de los departamentos. En términos generales, se registra un aumento en la diferencia en puntaje entre el mejor (Bogotá) y el peor de la medición (Vichada), y no solo esto, sino que 20 de los 33 territorios evaluados registraron una caída en su puntuación, en comparación al recálculo del año pasado. (Universidad del Rosario, 2023, pág. 2)

En el año 2020, Colombia cuenta con aproximadamente 1.6 millones de empresas, siendo la vasta mayoría de estas (sobre 1.5 millones) pequeñas y medianas empresas (Pymes). Estas Pymes juegan un rol crucial en la economía del país, destacando el hecho de que anualmente se fundan más de 300 mil nuevas empresas, con una concentración notable en sectores como el comercio, la hotelería y restauración, la manufactura y diversos servicios (Quintero León, 2021).

El auge empresarial en Barranquilla no solo implica un incremento en las ofertas de empleo sino también una mayor demanda de recursos financieros que apoyen tanto la operación como el crecimiento de las compañías. No obstante, datos de la última encuesta Pyme realizada por ANIF revelan que únicamente el 44% de las empresas opta por buscar financiamiento a través del sistema financiero, debido a la percepción de altos costos en los intereses, a pesar de la reducción de las tasas de interés. Adicionalmente, se destaca que las empresas tienden a solicitar créditos principalmente para cubrir necesidades operativas cotidianas en lugar de para financiar la expansión o la innovación de sus negocios (Corcho, 2021)

De acuerdo con la definición proporcionada por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (MINCIT), las pequeñas y medianas empresas (Pymes) se caracterizan por tener un número de empleados que oscila entre 11 y 200, o bien, poseer activos totales que van desde 501 hasta 30,000 salarios mínimos mensuales legales vigentes. Las Pymes juegan un papel crucial en

la economía colombiana, especialmente en lo que respecta a la creación de empleo (Dini & Stumpo, 2020)

En la actualidad, estas empresas enfrentan una competencia intensa, exacerbada por las tendencias globales que dominan la economía mundial. En el contexto del Atlántico, esta región contribuye con el 4.2% al PIB nacional, posicionándose como la sexta mayor contribución. Sin embargo, de acuerdo con el índice de competitividad nacional de la Universidad del Rosario, se ubica en el octavo lugar, destacando la necesidad de abordar aspectos como las instituciones, la infraestructura y el medio ambiente para mejorar su posición (Universidad del Rosario, 2023)

Un estudio realizado a las empresas MiPymes de Colombia evalúa las diferentes motivaciones que llevan a cabo a los emprendedores para tomar la decisión de incursionar en una de estas empresas, y como varían en cuanto a dicha motivación, mostrando que adicionalmente hay un factor de cultura que impacta la toma de decisiones para asociarse y llevar a cabo un emprendimiento y menciona el escrito que la motivación es debido a que existe algún tipo de familiaridad o amistad, lo cual difiere en Colombia que lo hacen porque cuentan con alguna experiencia y ven la oportunidad y deciden tomarla, mostrando tendencia a menos interés en realizar estudios técnicos y este factor impacta en la operabilidad a largo plazo de las mismas. Nuevamente el estudio muestra que la falta de conocimiento en el tema de la gestión financiera causa que las empresas busquen financiamientos en cualquier método que no implique un intermediario bancario ya que el paradigma latente con las instituciones financieras es que las tasas de interés son altas y que es mejor utilizar el efectivo según Meyett Moreno, et.all, (2022).

A pesar de que los emprendimientos en Colombia enfrentan constantemente desafíos para su formalización, debido a factores como la falta de preparación, el acceso limitado a financiamiento y un conocimiento insuficiente por parte de los emprendedores, Confecámaras (2022) reportó un aumento del 10.6% en la creación de nuevas empresas entre 2020 y 2021. No obstante, este crecimiento no refleja la debilidad estructural de las pymes desde su inicio, lo que las hace susceptibles a crisis (Meneses Londoño, 2022).

Esto se evidenció en una encuesta del Grupo Inter agencial sobre Flujos Migratorios Mixtos (GIFMM) durante la pandemia de Covid-19 en Colombia, donde más del 30% de los participantes indicaron incertidumbre sobre la capacidad de mantener su nómina a corto plazo (GIFMM, 2020)

La realidad es que las pymes enfrentan dificultades que afectan su viabilidad a corto y mediano plazo; de hecho, en Colombia, solo el 54.3% de las empresas sobreviven después de cinco años, y esta cifra disminuye al 40.5% después de diez años (Peinado Hernández, 2023)

Así, los problemas principales radican en los obstáculos que complican tanto la creación como la permanencia de las pymes en el país, impactando los niveles micro y meso organizacional. Las dificultades para la creación y sostenimiento de las pymes en Colombia provienen tanto de factores internos como externos (Peinado Hernández, 2023, pág. 3).

En Ecuador, un estudio realizado para desarrollar una estructura metodológica de Plan Estratégico para mejorar las ventas en las MiPymes del Cantón Quevedo, esta investigación muestra las estrategias utilizadas para que las empresas micro, pequeñas y medianas pudieran incrementar sus ventas ya que reconocen que son un pilar fundamental en el desarrollo económico de un país, implementando la planificación estratégica y los conceptos que incluyen definir tanto la cultura organizacional, direccionamiento estratégico, y evaluación de estas (Baque Villanueva, et.all, 2022)

La preocupación de las entidades financieras por asegurarse de que los solicitantes de crédito posean garantías adecuadas para cumplir con sus obligaciones complica y alarga el proceso de financiamiento. Esto, a su vez, aumenta la reluctancia de las Pymes para buscar financiamiento a través de estos canales. Por lo tanto, se considera que una valoración rápida y adecuada del riesgo haría el proceso más ágil y accesible (León Vega, 2023).

Por un lado, constituyen un componente fundamental del entramado productivo en la región: representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores. Por otro lado, su contribución al PIB es relativamente baja, lo que revela deficiencias en los niveles de productividad de estas. Por ejemplo, las empresas grandes en la región tienen niveles de productividad hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas, mientras que en los países OCDE estas cifras oscilan entre un 1.3 y 2.4 veces (Baque Cantos, 2022).

Las empresas familiares en México juegan un rol fundamental en las economías tanto avanzadas como emergentes, contribuyendo con entre el 70% y el 90% del Producto Interno Bruto (PIB) global anualmente, según el Family Firm Institute en 2014. Este patrón se replica en México, donde la mayoría de las empresas son de carácter familiar. A pesar de la falta de estudios formales que cuantifiquen el número exacto de estas empresas a nivel nacional, se estima que alrededor del 90% de las empresas mexicanas son familiares, de acuerdo con Orozco (2021).

Tradicionalmente, en México se entiende que un sistema empresarial se organiza con el fin de lograr objetivos concretos, primordialmente impulsados por la búsqueda de la rentabilidad y definidos por un entorno competitivo. En contraste, un sistema familiar se fundamenta en lazos de responsabilidad y valores arraigados, y se distingue por la cultura y etnicidad familiar y como lo resalta este estudio se observa que ambas se definen o fundamenta por objetivos diferenciados, en lo ideal ambas deberían complementarse y generar un beneficio consensuado (Aguilar, 2020)

Aunque a nivel global existen diversas interpretaciones sobre lo que constituye una empresa familiar, algunos autores sugieren que es más práctico enfocarse en las características conceptuales que son universalmente reconocidas para este tipo de empresas, en lugar de buscar una definición única y absoluta. La investigación acerca de las empresas familiares en México está aún evolucionando, enfrentándose a la falta de información pública y la ausencia de bases de datos económicas específicas para este sector. Según de la Acosta et al. (2019), no se ha establecido un concepto unificado de empresa familiar, ya que el interés académico por este tema es relativamente reciente, habiendo comenzado en la década de 1980.

En México se llevó a cabo a cabo el estudio en el cual utilizaron un método cualitativo, descriptivo en países como Estados Unidos, Inglaterra, Países Anglosajones Turquía y Canadá y su base de investigación, fue poder correlacionar como la falta de apoyo crediticio afecta directamente la operación de las MiPymes, y en las conclusiones el estudio muestra que la falta de conocimiento sobre la gestión financiera predomina en las empresas de este tipo. Al no contar con estrategias financieras impide el crecimiento y la oportunidad de ser competitiva ante la demandante cambiante en el mercado, que adicionalmente es de suma importancia el adecuado

uso de los recursos de todos los tipos para la toma de decisiones empresariales, da la visibilidad de algunas de las interrogantes que todas las MiPymes deben considerar al momento de hacer su planificación lo cual implica tener metas realistas y congruentes con la gestión financiera que se estará implementando (Vivanco Florido, 2023)

En Costa Rica, se refleja como la innovación hoy en día en el sector empresarial juegan un papel fundamental, el poder crear nuevas estrategias de negocio, poder ser flexibles ante un mercado tan cambiante son factores torales en la búsqueda de la permanecía de las Pymes a largo plazo.

La innovación de productos es esencial para el crecimiento y rentabilidad de las Pymes. La evidencia existente sugiere que la estrategia y participación en redes podrían influir en dicha innovación. A su vez, la participación en redes puede influir en la configuración y asignación de recursos y capacidades que ayudan a configurar la estrategia. En consecuencia, este estudio pretende analizar las redes empresariales como variable mediadora entre estrategia e innovación de productos en pymes. El estudio utiliza una muestra de 205 pymes costarricenses, recopilada por el Proyecto de Competitividad Global. La mediación se comprueba mediante un modelo de regresión. Los resultados muestran que las redes desempeñan un papel mediador en la relación entre estrategia e innovación de productos. Los hallazgos tienen implicaciones para las pymes sobre la relevancia de participar en redes que permeen la estrategia y para los responsables de política pública sobre la importancia de gestionar dichas redes. (Melendez Campos, 2023, p. 1)

Las tendencias globales actuales en América Latina y el Caribe en el ámbito de negocios destacan a las microempresas, así como a las pequeñas y medianas empresas (conocidas colectivamente como MiPymes), como pilares esenciales para la economía y el bienestar social en cualquier país. Según datos de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el 99% de todas las empresas se clasifican dentro de estos grupos, las cuales son responsables de generar el 60% de los empleos totales y de aportar entre el 50% y el 60% del valor agregado en las economías de los países miembros. Este segmento es crucial para la sostenibilidad y el crecimiento económico (OCDE, 2019).

Para las Naciones Unidas, las pymes representan actores claves para incrementar el crecimiento potencial de América Latina. Estas empresas se caracterizan por una gran heterogeneidad en su acceso a mercados, tecnologías y capital humano, así como su vinculación

con otras empresas, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y potencial de crecimiento (Naciones Unidas, 2020).

A lo anterior, cabe mencionar que, los expertos económicos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) han revisado al alza sus previsiones para el crecimiento del volumen del comercio mundial de mercancías en 2023, situándolo ahora en un 1,7%, en comparación con la proyección anterior del 1,0% realizada en octubre. Este incremento se espera que vaya acompañado de un aumento del PIB real del 2,4% a tipos de cambio de mercado. Sin embargo, se anticipa que tanto el comercio como la producción crecerán a un ritmo inferior a sus medias de los últimos 12 años, que fueron del 2,6% y el 2,7% respectivamente, desde la caída del comercio que sucedió a la crisis financiera global (OMC, 2023).

2.1.2. MICROENTORNO

El estudio de Flores (2021), en cuestión, llevado a cabo en Tegucigalpa, Honduras, identifica a las PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas) como un eje central de la economía local. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE) en 2017, estas empresas han demostrado ser una fuente crucial de empleo y un componente significativo en el desarrollo económico del país. Se constató que la composición de este sector se inclina abrumadoramente hacia las micro y pequeñas empresas, representando el 90% del total, mientras que las medianas empresas constituyen solo un 10% (pág. 4).

El propósito principal del estudio fue la creación de un modelo compuesto por matrices estratégicas integradas específicamente diseñado para las PYMES del Distrito Central en Honduras. Este modelo busca influir positivamente en la optimización del proceso de toma de decisiones basado en los principales indicadores gerenciales. La hipótesis central del estudio propuso que la implementación de un modelo integrado de matrices estratégicas orientadas al marketing puede facilitar la toma de decisiones y, como consecuencia, impulsar el crecimiento organizacional de las PYMES (Flores Huete, 2021).

La metodología aplicada en la investigación fue descriptiva y transversal, sin manipulación experimental de las variables. La variable independiente se definió como un sistema integrado de

matrices estratégicas enfocado en el marketing, y la variable dependiente fue el crecimiento o la potencialización empresarial de las PYMES. El universo de estudio abarcó 10,000 PYMES ubicadas en Tegucigalpa, de las cuales se seleccionó una muestra de 155 empresas a través de un muestreo aleatorio simple (Flores Huete, 2021, pág. 9).

El análisis del estudio permitió determinar cómo las PYMES evalúan sus entornos, tanto macro como micro, utilizando un sistema compuesto por seis matrices estratégicas. La implementación del sistema en una empresa seleccionada reveló que las matrices estratégicas ofrecen una variedad de estrategias que pueden contribuir significativamente a la forma en que las PYMES enfrentan y se adaptan a su entorno competitivo, proporcionando soluciones viables a corto, mediano y largo plazo.

El estudio realizado por Mendoza y Gómez (2019) se enfoca en la microempresa "Computadoras, Servicios y Suministros" (CAPS), dedicada a servicios de soporte técnico, reparaciones y venta de equipo tecnológico en Tegucigalpa. La empresa enfrenta dificultades financieras que limitan su expansión en el mercado nacional, una situación común en muchas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) que luchan por competir efectivamente en sus industrias.

El estudio utilizó un enfoque metodológico mixto, combinando investigación descriptiva-explicativa mediante encuestas, entrevistas y observación directa. Los resultados muestran que CAPS tiene una posición competitiva en el sector informático, pero su estrategia actual es ambigua, lo que lleva a decisiones incoherentes. Se sugiere una redefinición de la estrategia empresarial y la utilización del marketing digital para mejorar la rentabilidad y alcanzar los objetivos de CAPS.

La tesis de Paz (2020) se enfoca en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Honduras, que representan el 85% de las empresas del país y tienen un papel fundamental en su economía. El objetivo principal del estudio es proponer un modelo de gestión financiera específicamente diseñado para evaluar la rentabilidad de manera precisa en este sector empresarial. Para ello, se examinó una muestra de ciento dos PYMES ubicadas en la ciudad de San Pedro Sula, Honduras, utilizando un instrumento de investigación validado y confiable.

Los resultados revelaron que la gestión financiera en la mayoría de las PYMES estudiadas no se aborda de manera integral, sino que se basa en la intuición y se centra en el costo del financiamiento bancario como único indicador de rentabilidad. La propuesta financiera presentada en la tesis ofrece una alternativa al proponer un modelo que integra los aspectos clave de la administración financiera para evaluar eficientemente la rentabilidad en las PYMES, reconociendo la importancia de este indicador para impulsar el crecimiento y la riqueza de los accionistas o propietarios de estas empresas.

Por otra parte, según la Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA), señalan que, a importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas para el país no es desconocida para nadie, y menos para la Banca Privada ya que representan la columna vertebral de la economía al generar 7 de cada 10 empleos en el mismo. En los últimos años, pese a la pandemia y los huracanes Eta e Iota, las MiPymes han sido verdaderos héroes de negocios, ya que además de generar empleo, son muestra de resiliencia en tiempos de crisis y muchos se reinventaron y aportaron alrededor del 60% del Producto Interno Bruto (AHIBA, 2022).

El Sistema Bancario de Honduras ha apoyado sostenidamente a este sector a través del tiempo, aún más en momentos adversos como los que hemos pasado, prueba de ello es que somos un aportante importante de las garantías complementarias de la empresa Confianza SA – FGR lo que ha permitido la inclusión de micro empresarios que no habían tenido crédito, ya que uno de los grandes retos a superar es la falta de garantías para acceder a un crédito y los que ya tenían experiencia han mejorado sus condiciones de crédito (AHIBA, 2022, pág. 3).

Concretamente, el financiamiento bancario para las MiPymes con relación a la cartera comercial total creció del 25% al 28% en 2022, llegando a 87,725 millones de lempiras en lo que va de 2022. Y la tendencia es creciente. Los Bancos proveemos este financiamiento con fondos propios, Fondos del BCIE y Banhprovi (ambos Fondos de Redescuento). Durante estos años difíciles, un 49.8% de los clientes recibieron ayuda para la reestructuración de sus créditos (BCIE, 2024).

Por otra parte, según estudios del Banco Mundial En 2022, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real de Honduras fue del 4%, estimulado por el consumo doméstico debido a las remesas recibidas y el aumento de la inversión privada, a pesar de enfrentar desafíos internacionales y los daños causados por el huracán Julia, que representaron el 1,2% del PIB de

2021. Se espera que el ritmo de crecimiento económico del país disminuya al 3,2% en 2023, debido principalmente a un decrecimiento en las exportaciones y, en particular, a una normalización en el flujo de remesas después de un año 2022 excepcionalmente alto. Otros factores contribuyentes a esta ralentización incluyen una reducción en la inversión privada y una ejecución presupuestaria que no cumplió con las expectativas (Banco Mundial, 2023).

Durante 2022, la inflación alcanzó el 9,1%, la cifra más elevada desde 2008, influenciada por los altos precios internacionales de los bienes básicos, mientras que las autoridades monetarias mantuvieron sin cambios la tasa de interés principal. No obstante, a partir de febrero de 2023, se ha observado una disminución en la tasa de inflación, alcanzando el 5,7% en agosto, beneficiada por la reducción en la inflación de los precios de los alimentos a nivel mundial (Banco Mundial, 2023, pág. 2).

Por otra parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) aprobó un crédito de US\$19,96 millones para apoyar la sostenibilidad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) frente a la crisis del COVID-19, como sostén del empleo en Honduras. Las MIPYME son parte fundamental del tejido productivo y del empleo de Honduras, representando más 70 por ciento del empleo del país. El Programa Global de Crédito para la Defensa del Tejido Productivo y el Empleo apoyará la sostenibilidad financiera de corto plazo de las MIPYME hondureñas y promoverá su recuperación económica, mediante el acceso a financiamiento de capital trabajo (BID, 2020).

En abril, el gobierno de Honduras estableció un fondo de garantía con recursos de 2,500 millones de lempiras del Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda, destinado a apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a través del sistema financiero nacional. Sin embargo, la implementación ha enfrentado obstáculos, según Esperanza Escobar, presidenta de la ANMPIH, quien señala que muchos afiliados encuentran dificultades al solicitar estos créditos (BCIE, 2024).

Algunos bancos parecen no estar informados sobre el fondo, mientras que otros exigen a los solicitantes saldar deudas existentes antes de otorgar nuevos préstamos (Baquedano, 2020). Esta situación complica la posición financiera de las MIPYMES, especialmente considerando que el 77% ya posee un préstamo hipotecario, lo cual limita sus opciones de financiamiento (Gutierrez Poujol, 2020)

Este desafío no es reciente; la banca ha tenido restricciones históricas para conceder préstamos a las empresas más pequeñas. A pesar de que, en julio de 2019, el Banco Central de Honduras reportó una liquidez excesiva de 70 mil millones de lempiras en el sistema financiero, indicando que hay fondos disponibles para préstamos a las MIPYMES (BCH, 2021)

No obstante, otorgar créditos a estas empresas se considera arriesgado, dado que, según el COHEP, el 85% de las MIPYMES no sobreviven más allá de los primeros tres años, en parte debido a la informalidad en su gestión administrativa y financiera, la falta de capacitación, la presentación informal de documentos financieros, y la ausencia de activos suficientes para garantizar los préstamos. Estos factores contribuyen a la percepción de los bancos sobre el alto riesgo y el costo de financiar a las MIPYMES (COHEP, 2022).

Por esta razón, el sistema financiero adopta un enfoque más cauteloso al momento de conceder créditos, solicitando a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que solicitan préstamos, la contratación de servicios financieros adicionales como gestión de nóminas, terminales punto de venta (POS), cuentas corrientes, entre otros. Esto permite a los bancos supervisar las actividades financieras de la empresa y verificar la precisión de la información proporcionada para el préstamo (COHEP, 2022).

Durante la crisis provocada por la pandemia, otra estrategia empleada por el sector financiero para facilitar el acceso a créditos a las MIPYMES ha sido la reestructuración de deudas existentes. Esto posibilita que las empresas califiquen para créditos de alivio, con el respaldo de los fondos de BANHPROVI, reduciendo así el riesgo para la entidad crediticia. A las empresas se les ofrece capital de trabajo con plazos de hasta 48 meses, incluyendo un período de gracia de hasta 12 meses para el pago del principal y hasta seis meses para el pago de intereses (BID, 2020)

2.1.3. ANÁLISIS INTERNO

Nombre de la empresa: Radiadores “Bueno”

Año de Fundación: 1985

Radio de acción: Todos los departamentos de Honduras.

Reseña Histórica:

Radiadores Bueno, una empresa familiar que tuvo sus inicios Honduras, San Pedro sula, iniciando operaciones en el año 1,971 y constituyéndose hasta el año 1985, su dueño un emprendedor Costarricense que decidió iniciar sus operaciones en el país debido a la falta de oportunidades por las dificultades financieras que representaba en ese entonces poder operar en el país que le vio nacer, decidió iniciar con toda la fuerza y se expandió en tres sucursales, una localizada en Tegucigalpa, otra en Colon, y la última en la Ceiba, no tenía una adecuada gestión financiera ni administrativa, por lo cual en todas las sucursales tuvo pérdidas ya que los empleados de confianza que había capacitado, decidieron fallarle, obligándolo a cerrar dichas operaciones, y centrándose únicamente en la ciudad de San Pedro Sula. Ciudad llena de oportunidades y en la cual era pionero en la industria, logrando un gran posicionamiento en el mercado y ofreciendo sus servicios en los diferentes departamentos de Honduras.

Sin embargo, la falta de conocimiento contable y financiero no lograban incentivar la necesidad de iniciar el rumbo del conocimiento de la administración financiera, siendo hasta el año 2019 en el que se vio con la urgente necesidad de poder iniciar un poco en el camino de la digitalización de datos a través de la tecnología para poder seguir operando en la ciudad ya que iniciaron las exigencias por parte del gobierno a presentar registros formales para la rendición de cuentas a la institución llamada en ese entonces Dirección Ejecutiva de Ingresos (DEI).

Representa un caso interesante en el panorama de las pequeñas empresas en la región. Con solo tres empleados directos actualmente y el propietario al frente, esta empresa ha logrado mantenerse en un mercado competitivo como el de la reparación de radiadores durante varias décadas. Sin embargo, su estructura compacta plantea tanto oportunidades como desafíos.

El hecho de que Radiadores Bueno haya estado operando durante tantos años sugiere una capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y satisfacer las necesidades de sus clientes a lo largo del tiempo. Este historial también podría indicar una sólida reputación en la

Actualmente, la presencia de solo tres empleados directos, junto con el propietario, plantea preguntas sobre la capacidad de la empresa para manejar eficientemente la carga de trabajo y

responder a las demandas del mercado. Aunque una estructura pequeña puede ofrecer agilidad y flexibilidad, también puede limitar la capacidad de la empresa para expandirse o diversificarse.

La búsqueda incesante por técnicos especializados en la materia es uno de los factores relevantes que ha dificultado el crecimiento de la empresa, ya que, a pesar de ser una carrera técnica, no existe ningún colegio ni centro técnico que prepare técnicos en el área de radiadores.

En términos de estrategias futuras, la empresa podría considerar la posibilidad de diversificar sus servicios para adaptarse a las necesidades cambiantes de los clientes o explorar oportunidades de expansión en el ámbito digital. Sin embargo, estas decisiones deben tomarse con precaución y evaluarse cuidadosamente para garantizar que estén alineadas con los recursos y capacidades actuales de la empresa.

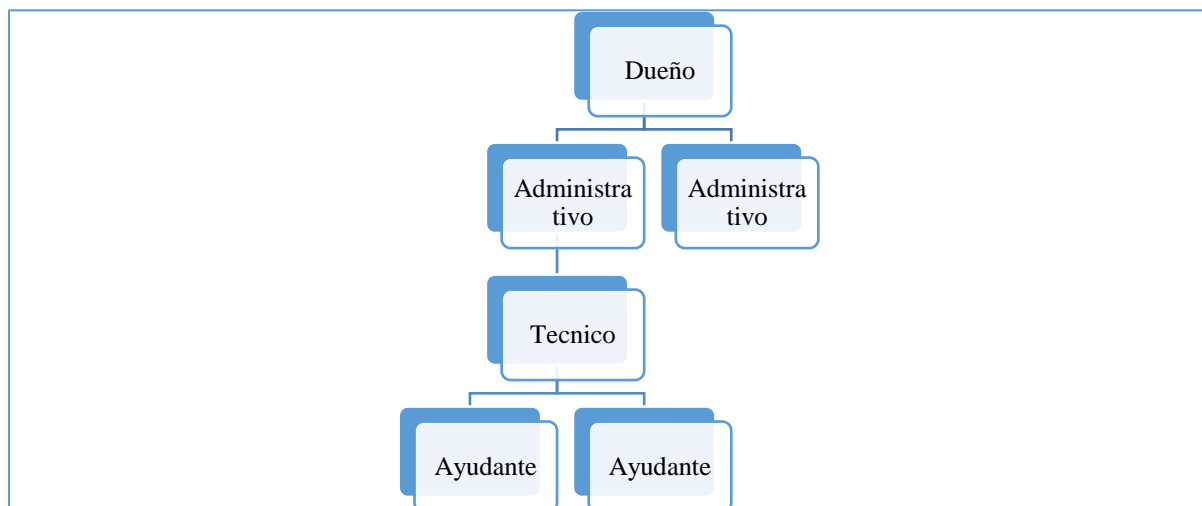


Figura 1: Organigrama de la Empresa

Fuente: Elaboración Propia

Servicios que brindan

Radiadores Bueno se destaca por ofrecer una amplia gama de servicios especializados en el ámbito de los radiadores de vehículos livianos y pesados, así como en el sector agrícola e industrial. Su enfoque empírico en la prestación de servicios significa que cuentan con una experiencia práctica y un conocimiento profundo del funcionamiento y mantenimiento de los radiadores en una variedad de contextos y aplicaciones.

La versatilidad de los servicios que ofrecen les permite atender tanto a clientes individuales como a empresas, lo que amplía su base de clientes y les brinda oportunidades para diversificar sus fuentes de ingresos. Además de ofrecer servicios de reparación y mantenimiento de radiadores, también se dedican a la venta de componentes relacionados, como radiadores de cobre, Coolant, tapones de radiadores y abrazaderas y otros insumos para operar en el mercado.

Esta oferta integral les permite satisfacer las necesidades de sus clientes de manera completa y proporcionar soluciones integrales para problemas relacionados con los radiadores de vehículos y equipos industriales.

La especialización en radiadores de cobre y otros componentes específicos demuestra un enfoque centrado en la calidad y la durabilidad de los servicios que ofrecen. ya que los clientes pueden confiar en la calidad de los servicios que adquieren y en el conocimiento especializado que respalda los servicios que reciben.

En definitiva, Radiadores Bueno se destaca en la prestación de una amplia gama de servicios relacionados con los radiadores, respaldados por una experiencia empírica y un enfoque centrado en la calidad. Su capacidad para adaptarse a las necesidades de una variedad de clientes y su enfoque en productos duraderos y de alta calidad les posiciona favorablemente en el mercado de reparación y venta de radiadores.

Misión: Realizar trabajos de reparación y fabricación de toda clase de radiadores de forma eficaz y eficiente con materiales y herramientas de alta calidad, a fin de satisfacer el requerimiento de nuestros clientes. Innovar o implementar de forma constante, nuevos procesos para la ejecución de dichos trabajos mediante la capacitación virtual y practica de nuestro recurso humano.

Visión: Ser una empresa líder, que sea conocida en Centroamérica por nuestras innovaciones, soluciones, servicios y productos. Establecer sucursales en puntos estratégicos de nuestro país a fin de llevar nuestro servicio a más empresas y particulares, llegar a ser el proveedor de materiales e implementos que se utilizan en este rubro para los talleres de reparación de radiadores en todos los departamentos del país a un costo competitivo.

2.2. CONCEPTUALIZACIÓN

2.2.1. Bienestar social

“Se refiere al estado general de satisfacción, felicidad y calidad de vida de las personas dentro de una sociedad. Implica el acceso equitativo a recursos y oportunidades que permitan a los individuos y comunidades desarrollar su potencial, satisfacer sus necesidades básicas y alcanzar un nivel óptimo de bienestar físico, mental, emocional y social” (Vargas, 2020, pág. 5).

2.2.2. Competitividad Empresarial

Se refiere a la capacidad de una empresa para destacarse y prosperar en un mercado, tanto a nivel nacional como internacional. Implica la habilidad de la empresa para ofrecer productos o servicios que satisfagan las necesidades y demandas de los clientes de manera más efectiva que sus competidores, al mismo tiempo que logra una rentabilidad sostenible a largo plazo (Izquierdo, 2023, pág. 8).

2.2.3. Crecimiento económico

Se refiere al aumento cuantitativo y sostenido de la producción de bienes y servicios en una economía durante un período específico, generalmente medido en términos del Producto Interno Bruto (PIB) real. Este crecimiento se traduce en una expansión de la capacidad económica de un país o región, lo que implica un aumento en el nivel de actividad económica, la creación de empleo, el ingreso per cápita y el nivel de vida de la población (Aguilera, 2021, pág. 6).

2.2.4. Desarrollo sostenible

Se refiere a un enfoque integral para satisfacer las necesidades actuales de la sociedad sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades. Implica equilibrar el crecimiento económico, la protección del medio ambiente y el bienestar social, reconociendo la interdependencia entre estos tres aspectos fundamentales (CEPAL, 2019, pág. 12).

2.2.5. Desigualdad económica

Se refiere a la disparidad en la distribución de los recursos económicos y las oportunidades entre diferentes grupos de individuos o regiones dentro de una sociedad. Esta disparidad puede manifestarse en diversas formas, como la distribución desigual de ingresos, riqueza, acceso a servicios básicos, oportunidades de empleo, educación y salud (CEPAL, 2019, pág. 51).

2.2.6. Efectos socioeconómicos

La economía nacional se refiere al estudio y análisis de la actividad económica que se desarrolla dentro de un país en un período de tiempo determinado. Incluye todos los procesos de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios que tienen lugar dentro de las fronteras de una nación (Aguilera, 2021, pág. 8).

2.2.7. Emprendimiento social

Los efectos socioeconómicos se refieren a las repercusiones que tienen las actividades económicas en la sociedad en su conjunto, así como en diferentes grupos de población y en aspectos sociales, culturales y políticos. Estos efectos pueden manifestarse de diversas formas y tener tanto impactos positivos como negativos en la sociedad (Ríos & Cubas, 2022, pág. 9).

2.2.8. Equidad económica

La equidad económica se refiere a la distribución justa y equitativa de los recursos, oportunidades y beneficios económicos entre los miembros de una sociedad. Implica garantizar que todas las personas tengan acceso a los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas y para participar plenamente en la vida económica y social, independientemente de su origen socioeconómico, género, raza u otras características personales (Ríos & Cubas, 2022, pág. 7).

2.2.9. Estrategias de negocio

Las estrategias de negocio se refieren a los planes y acciones diseñados por una empresa para alcanzar sus objetivos a largo plazo y mejorar su posición competitiva en el mercado. Estas estrategias involucran decisiones clave sobre cómo la empresa utilizará sus recursos y capacidades para aprovechar oportunidades, enfrentar desafíos y lograr un crecimiento sostenible (Ríos & Cubas, 2022, pág. 5).

2.2.10. Gestión financiera

La gestión financiera se refiere al proceso de planificación, organización, dirección y control de las actividades financieras de una empresa o entidad con el fin de alcanzar sus objetivos financieros y maximizar su valor. Este campo abarca una amplia gama de actividades relacionadas con la obtención, asignación y uso eficiente de los recursos financieros disponibles (Bermudez, 2023, pág. 10).

2.2.11. Indicadores de desarrollo humano

Los indicadores de desarrollo humano son medidas utilizadas para evaluar el progreso social, económico y ambiental de una sociedad con el fin de mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Estos indicadores ofrecen información sobre diversos aspectos del bienestar humano y su evolución a lo largo del tiempo, permitiendo identificar áreas de mejora y orientar políticas públicas para promover un desarrollo más equitativo y sostenible (Bermudez, 2023, pág. 11).

2.2.12. Contabilidad

Según el autor afirma que “La Contabilidad es un elemento muy importante en toda entidad, pues no solo le da a conocer su situación financiera pasada y presente, sino también futura, lo que le permitirá anticiparse a situaciones difíciles” (Lourdes Farias Toto, 2014, pág. 14).

2.2.13. Mercado Nacional

El mercado nacional se refiere al ámbito económico en el que se desarrollan las transacciones comerciales y financieras dentro de un país específico. Es el conjunto de compradores y vendedores que interactúan para intercambiar bienes, servicios y recursos en el territorio nacional (IFC, 2023, pág. 16)

2.2.14. MiPymes

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) son un segmento vital de la economía en muchos países. Estas empresas se caracterizan por tener un número limitado de empleados, ingresos y activos en comparación con las grandes corporaciones. Sin embargo, su contribución al empleo, la innovación y el crecimiento económico es significativa (IFC, 2023, pág. 17).

2.2.15. Políticas de desarrollo

Las políticas de desarrollo se refieren al conjunto de acciones, medidas y estrategias implementadas por los gobiernos, organizaciones internacionales y otras entidades para promover el progreso económico, social y humano en un país o región específica. Estas políticas buscan mejorar las condiciones de vida de la población, reducir la pobreza, fomentar la igualdad y proteger el medio ambiente (IFC, 2023, pág. 12).

2.2.16. Políticas públicas

Las políticas públicas se refieren al conjunto de decisiones, acciones y medidas adoptadas por el gobierno o las autoridades para abordar problemas, resolver conflictos o promover objetivos específicos en una sociedad. Estas políticas son formuladas, implementadas y evaluadas con el fin de influir en el comportamiento de individuos, grupos y organizaciones, y pueden abarcar una amplia gama de áreas, como la economía, la salud, la educación, el medio ambiente, la seguridad, entre otros (Cardozo, 2021, pág. 13).

2.2.17. Relaciones económicas

Las relaciones económicas se refieren a las interacciones y conexiones entre diferentes actores económicos, como individuos, empresas, gobiernos y países, que tienen como objetivo principal facilitar el intercambio de bienes, servicios, recursos y conocimientos. Estas relaciones pueden manifestarse de diversas formas y niveles, y pueden abarcar tanto transacciones comerciales como colaboraciones estratégicas (Cardozo, 2021, pág. 13).

2.2.18. Rentabilidad

La rentabilidad es una medida financiera que evalúa la eficiencia y la capacidad de generar beneficios de una inversión o de un negocio en relación con los recursos utilizados para obtener esos beneficios. Se expresa comúnmente como un porcentaje que representa el rendimiento obtenido sobre una inversión o activo determinado. Es una medida crucial para los inversionistas, accionistas y administradores, ya que indica la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones (Cardozo, 2021, pág. 12).

2.2.19. 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)

2.2.20. Sostenibilidad empresarial

La sostenibilidad empresarial se refiere a la capacidad de una empresa para operar de manera rentable y competitiva a largo plazo, al tiempo que minimiza su impacto negativo en el medio ambiente, promueve el bienestar social y cumple con estándares éticos y de gobernanza corporativa. Este enfoque reconoce que las empresas deben ser responsables no solo ante sus accionistas, sino también ante sus empleados, clientes, comunidades locales y el medio ambiente en general (Costa, 2022, pág. 20).

2.2.21. Endeudamiento

El endeudamiento se refiere a la situación en la que una entidad, ya sea un individuo, una empresa o un gobierno, contrae deudas al pedir prestado dinero u otros recursos financieros. Estas deudas generalmente se contraen con la intención de financiar proyectos, inversiones o gastos que no pueden ser cubiertos con los ingresos actuales (Vega, 2020, pág. 10).

2.2.22. Apalancamiento

El apalancamiento financiero es una estrategia que las empresas y los individuos utilizan para aumentar su capacidad de inversión o financiamiento mediante el uso de deuda. En esencia,

implica utilizar una cantidad relativamente pequeña de capital propio y una cantidad más grande de capital prestado para financiar una inversión o una operación. El objetivo principal del apalancamiento es amplificar los rendimientos potenciales de una inversión a través del uso de fondos prestados (Vega, 2020, pág. 5).

2.2.23. Estructura de Capital

La estructura de capital se refiere a la combinación de fuentes de financiamiento que una empresa utiliza para financiar sus operaciones y proyectos. En otras palabras, es la manera en que una empresa decide financiar sus activos, ya sea a través de deuda o de capital propio (patrimonio) (Vega, 2020).

2.2.24. Macroeconomía

La macroeconomía es una rama de la economía, Jones (1993) afirma: “Es el estudio de grupos de personas y de empresas, y del modo en que sus interacciones a través de los mercados determinan la actividad económica agregada de un país o de una región” (p. 38).

2.2.25. Microeconomía

La microeconomía es una rama de la economía que se enfoca en el estudio del comportamiento económico de agentes individuales, como consumidores, empresas y trabajadores, así como en las interacciones entre estos agentes en mercados específicos. A diferencia de la macroeconomía, que analiza la economía a nivel agregado, la microeconomía examina las decisiones económicas tomadas por individuos y empresas en un entorno de escasez de recursos (Soto, 2020).

2.2.26. Crecimiento en empresas

El crecimiento de una empresa se refiere al aumento en su tamaño, alcance, capacidad operativa, ingresos y/o utilidades a lo largo del tiempo. Este crecimiento puede manifestarse de varias formas, como el incremento en las ventas, la expansión de la base de clientes, la entrada a nuevos mercados, la diversificación de productos o servicios, la adquisición de otras empresas, la expansión de la capacidad de producción o la mejora de la eficiencia operativa (Aguilera, Acosta, & Ruiz, 2021, pág. 5).

2.2.27. Costos Operativos

Los costos operativos, también conocidos como gastos operativos, son aquellos desembolsos necesarios para mantener las actividades diarias y continuas de una empresa o entidad. Estos costos son aquellos que no están directamente relacionados con la producción de bienes o servicios, sino que se asocian con las operaciones y la administración de la empresa en sí misma (Aguilera, Acosta, & Ruiz, 2021, pág. 5).

2.2.28. Recurso Humano

El recurso humano se refiere al conjunto de personas que trabajan en una organización o empresa y que contribuyen con su conocimiento, habilidades, experiencia y esfuerzo al logro de los objetivos de esta. Es uno de los recursos más importantes de una empresa, ya que son los empleados quienes impulsan la innovación, la productividad y el éxito general de la organización (Aguilera, Acosta, & Ruiz, 2021, pág. 6).

2.2.29. Coste de Oportunidad

Es la rentabilidad que podrían haber obtenido los accionistas invirtiendo los fondos por sí mismos. Cuando descontamos los flujos de caja del proyecto a las tasas de rentabilidad esperadas sobre activos financieros comparables, estamos midiendo cuánto estarían dispuestos a pagar los inversores por su proyecto (Gómez López, 2009, pág. 81).

2.2.30. El coste de oportunidad de capital:

Es la tasa de rentabilidad esperada ofrecida en el mercado de capitales por activos de riesgo equivalente. Depende del riesgo de los flujos de caja del proyecto. El coste de oportunidad de capital es la tasa correcta de descuento para el proyecto si está totalmente financiado con capital propio (Gómez López, 2009, pág. 294).

2.2.31. 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)

2.2.32. Flujo de efectivo operativo

El flujo de efectivo operativo (FEO) de una empresa es el flujo de efectivo que esta genera con sus operaciones normales, es decir, al fabricar y vender su producción de bienes y servicios (Gitman & Zutter, 2012, pág. 287).

2.2.33. Riesgo

Riesgo es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión. Las inversiones cuyos rendimientos son más inciertos se consideran generalmente más riesgosas (Gitman & Zutter, 2012, pág. 288).

2.2.34. Rendimiento

Es la ganancia o pérdida total que experimenta una inversión en un periodo específico. Matemáticamente, el rendimiento total de una inversión es la suma de todas las distribuciones de efectivo (por ejemplo, pagos de dividendos o interés) más el cambio en el valor de la inversión, dividida entre el valor de la inversión al inicio del periodo (Fajardo Ortíz & Soto González, 2018, pág. 41).

2.2.35. Finanzas y Gestión Financiera

La etimología de las finanzas proviene de palabra finance adoptada del francés, la cual existe desde el siglo XIII, formada con el verbo finer, derivado de finir, que en aquellos tiempos significaba “pagar” o dar por terminado un trato y a su vez, finir proviene del latín finis (fin, término, suspensión) (Fajardo Ortíz & Soto González, 2018, pág. 49).

2.2.36. Gestor Financiero

es la persona que tiene la responsabilidad de tomar y/o ejecutar las decisiones esenciales de inversión y financiamiento de la empresa (Fajardo Ortíz & Soto González, 2018, pág. 41).

2.3. TEORÍAS DE SUSTENTO

A continuación, se presentan tres bases teóricas con las cuales se justifican y respalda el desarrollo de esta investigación, que dan validez y que permiten aducir la necesidad de este estudio, realizando la correlación de las principales teorías que se encuentran relacionadas en torno al tema de estudio **“ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIADORES BUENO EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019 – 2023”**.

BASES TEÓRICAS

2.3.1. Teoría Financiera

Autor y Pioneros de la Teoría: Irvin Fisher

Año de Publicación: 1930 (Irvin Fisher)

Lugar de Publicación: New York

Inicialmente Irvin Fisher (1867-1947) fue uno de los primeros economistas neoclásicos norteamericanos, quien hizo abundantes aportaciones a la ciencia económica y ha tenido una repercusión en la evolución de la teoría en el tiempo ya que fue un economista polifacético.

La gestión financiera operativa es una función de la dirección financiera que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades económicas que generan flujos de efectivo como resultado de la inversión corriente y el financiamiento requerido para sostener esta inversión, a partir de la toma de decisiones financieras de corto plazo. Todo ello con el objetivo de lograr la estabilidad en el binomio riesgo/rentabilidad y, en última instancia, aportar a la organización de la maximización de la riqueza (Hernández de Alba Alvarez et All., 2014, p. 163)

Esta teoría, tiene como característica que con el pasar del tiempo ha tenido cambios radicales desde su nacimiento hasta hoy, se centró en función de consolidaciones, fusiones y formación de nuevas empresas, en su acepción más general, tiene su fundamento en la economía enfocado en el manejo de la incertidumbre y el riesgo con el objetivo de darle un valor agregado a las organizaciones.

La evolución del conocimiento financiero, ha sido tratada por varios autores entre los cuales se destacan García Fierro (1990, 166-169), Solomón (1964, 18-35), Van Horne (1993, 2-7), Weston y Copeland (1996, 11-13), Emery y Finnerty (2000, 8) quienes coinciden en desarrollar los enfoques descriptivo, tradicional y moderno para la comprensión del avance teórico de las finanzas:

Enfoque empírico o descriptivo surge con el nacimiento mismo de las finanzas empresariales y cubre un periodo que va desde finales del siglo XIX hasta 1920, se centra en el estudio de aspectos relacionados con la formación de nuevas empresas, 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. (Flórez Ríos, 2008, p. 149)

Postulados

Entre los postulados más relevante están:

El principio de Valor Tiempo del Dinero (VTM): Lawrence J. Gitman (2012) en su investigación destaca que el valor del dinero en el tiempo tiene su base en que es más provechoso recibir el dinero hoy que en el futuro, y hace mención que ahora vale más 1 dólar que en el futuro porque podría hoy invertirse y generar rentabilidad, y estudia que las acciones que requieren inversiones hoy van a producir ingresos posteriormente

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).

Críticas a la Teoría Financiera

Robert J. Shiller, 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. (Shiller, 2000).

Edgar Ortiz (2008), quien señala que las empresas adoptan sistemáticamente los métodos extranjeros de administración, demostrando con esto una obvia carencia de ciencia y tecnologías nacionales, por otro lado, señala que los modelos extranjeros se caracterizan por:

- Formalización matemática de las teorías
- Obsesión por probar las teorías

- Preponderancia de lo empírico
- Estadística y econométrica
- Lenguaje poco comprensible
- Con un enfoque principalmente positivista.

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).

Autores que Apoyan la Teoría Financiera

Eugene F. Fama, es conocido por su defensa de la hipótesis de los mercados eficientes, 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, 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).

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).

Vigencia de la Teoría financiera

La teoría financiera sigue siendo una parte fundamental de la toma de decisiones financieras y la gestión de activos en la actualidad, aunque hay varios avances y cambios en el campo financiero a lo largo del tiempo, muchos de los conceptos y principios clave de la teoría financiera siguen siendo relevantes y aplicables. Según una publicación de Bodie, Kane y Marcus,

(2020), los actores indican que sigue siendo un recurso esencial para entender los conceptos financieros clave, como el valor tiempo del dinero y la diversificación. (Cruz & Alvarado, 2023)

Relación de la teoría con la investigación: Tiene una relación directa, ya que esta teoría estudia la gestión financiera en las empresas y como esta variable impacta el desarrollo y crecimiento de la empresa “Radiadores Bueno” y con esta investigación se busca poder ofrecer los conceptos financieros que ayuden a conocer el impacto de una buena gestión en las empresas MiPyMe’s.

2.3.2. Teoría de Proyectos

Autor de la Teoría: Henry Gantt

Año de Publicación: 1930

Lugar de Publicación: New York

La teoría de proyectos es un enfoque sistemático para planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos con el fin de alcanzar un objetivo específico dentro de un marco de tiempo determinado. Esta disciplina se basa en principios de gestión que ayudan a estructurar y gestionar tareas complejas de manera eficiente y efectiva (Baralt, 2022).

Principales Postulados de la Teoría

David Cleland fue un destacado académico y experto en gestión de proyectos. Su contribución más significativa radica en la promoción y desarrollo del campo de la gestión de proyectos como una disciplina académica y profesional. Cleland fue pionero en reconocer la importancia de la gestión de proyectos como un enfoque sistemático para planificar, organizar y controlar el trabajo necesario para lograr objetivos específicos dentro de un marco de tiempo y recursos determinados.

- **Investigación y publicaciones:** Cleland realizó una extensa investigación en el campo de la gestión de proyectos y publicó numerosos libros y artículos académicos que contribuyeron a sentar las bases teóricas y prácticas de la disciplina. Sus obras incluyen "Project Management: Strategic Design and Implementation", que se ha convertido en un texto fundamental en el campo de la gestión de proyectos (Baralt, 2022).
- **Desarrollo de programas académicos:** Cleland fue un defensor activo del desarrollo de programas académicos en gestión de proyectos en universidades de todo el mundo. Contribuyó al establecimiento de programas de grado y posgrado en gestión de proyectos y ayudó a elevar el estatus de la disciplina dentro de la comunidad académica (Baralt, 2022).
- **Liderazgo en organizaciones profesionales:** Cleland desempeñó roles de liderazgo en organizaciones profesionales como el Project Management Institute (PMI), donde fue presidente en 1974. Su liderazgo contribuyó al crecimiento y desarrollo del PMI como la principal asociación mundial en el campo de la gestión de proyectos (Baralt, 2022).
- **Promoción de estándares y mejores prácticas:** Cleland fue un defensor de la adopción de estándares y mejores prácticas en la gestión de proyectos. Abogó por la importancia de la certificación y la formación en gestión de proyectos para garantizar la profesionalización de la disciplina y mejorar la calidad y efectividad de la gestión de proyectos en todo el mundo (Baralt, 2022).

Evolución Histórica y Vigencia

La gestión de proyectos ha experimentado una evolución significativa a lo largo del tiempo, desde sus orígenes en la antigüedad hasta convertirse en una disciplina esencial en la gestión empresarial moderna. Durante el siglo XX, se desarrollaron técnicas y herramientas clave, como el diagrama de Gantt, que sentaron las bases para su crecimiento. Inicialmente utilizado en la industria y la construcción, la gestión de proyectos se expandió a una amplia gama de sectores a medida que la economía global crecía. Los avances tecnológicos, como el software de gestión de proyectos, han transformado la forma en que se planifican y ejecutan los proyectos. Hoy en día, la gestión de proyectos es una práctica común en todos los ámbitos de la actividad humana, gracias

a su capacidad para adaptarse a los cambios y proporcionar estructura y dirección en proyectos complejos (Herrera & Vásquez, 2020).

Críticas y Apoyos

Una persona que ha expresado críticas hacia ciertos aspectos de la gestión de proyectos es Matthew Squair, un especialista en gestión de riesgos y seguridad en la industria aeroespacial y de defensa. Squair ha argumentado que la gestión de proyectos a menudo se centra demasiado en el cumplimiento de procesos y procedimientos predefinidos, lo que puede llevar a una sensación de falsa seguridad y descuido de los verdaderos riesgos. Ha sugerido que, en entornos complejos y dinámicos, como la industria aeroespacial, la gestión de proyectos debería adoptar un enfoque más flexible y adaptativo, que priorice la capacidad de respuesta y la resiliencia ante la incertidumbre. Squair ha abogado por una mayor integración de la gestión de riesgos en los procesos de gestión de proyectos para abordar de manera más efectiva los desafíos y riesgos potenciales (Herrera & Vásquez, 2020).

Por otro lado, en su obra, Kerzner enfatiza la importancia de una gestión estructurada y metódica de proyectos para alcanzar el éxito en términos de cumplimiento de objetivos, entrega oportuna y dentro del presupuesto establecido. Argumenta que los enfoques formales de gestión de proyectos proporcionan un marco efectivo para coordinar y controlar actividades complejas, minimizando riesgos y maximizando la eficiencia (Herrera & Vásquez, 2020).

Relevancia Contemporánea

La gestión de proyectos es de gran relevancia en la actualidad debido a la creciente complejidad y cambio constante en los entornos empresariales. Proporciona un marco estructurado para abordar proyectos multidisciplinarios y globales, fomenta la innovación, facilita la colaboración entre equipos distribuidos y maximiza la eficiencia y la efectividad en la ejecución de proyectos. En resumen, la gestión de proyectos es fundamental para el éxito empresarial en la economía actual (Herrera & Vásquez, 2020).

Relación de la teoría con la investigación: Tiene relación debido a que estaremos evaluando en el futuro la posibilidad de realizar inversiones que puedan incrementar la rentabilidad

de la empresa y la gestión de proyectos nos permitirá establecer bases sólidas para desarrollar la aplicabilidad de estas.

2.3.3 Teoría Contable

Autor: William Andrew Paton

Año de publicación: 1922

Lugar de publicación: Accounting Research Center, University of Chicago, Booth School of Business

La teoría contable es un campo de estudio que se centra en comprender los principios, conceptos y normas que rigen la práctica contable. Esta disciplina busca proporcionar un marco teórico sólido para el desarrollo y la aplicación de la contabilidad en diversos contextos, ya sea en empresas, organizaciones gubernamentales o instituciones financieras. De igual manera la teoría contable aborda una amplia gama de temas, incluyendo la conceptualización de activos, pasivos y patrimonio, la medición y valoración de transacciones financieras, la presentación de informes financieros, la auditoría y el control interno, entre otros aspectos relacionados con la contabilidad (Villanueva, 2020).

Principales Postulados de la Teoría

William Andrew Paton contribuyó significativamente al desarrollo de la teoría contable a través de sus escritos y enseñanzas. Si bien no se puede atribuir un conjunto específico de postulados exclusivamente a Paton (Villanueva, 2020).

Algunos de los principios fundamentales que se pueden derivar de su trabajo incluyen:

Principio de objetividad: La contabilidad debe ser objetiva y basarse en hechos verificables y cuantificables. La información contable debe reflejar de manera precisa y fiel la realidad económica de una entidad.

Principio de consistencia: Los métodos contables deben aplicarse consistentemente a lo largo del tiempo para permitir la comparabilidad de los estados financieros a lo largo de diferentes períodos y entre diferentes entidades.

Principio de materialidad: La importancia relativa de un elemento contable debe considerarse al decidir si debe ser registrado y presentado en los estados financieros. Los elementos materiales son aquellos cuya omisión o error podría influir en las decisiones de los usuarios de la información financiera.

Principio de prudencia: La contabilidad debe basarse en la prudencia y la cautela, reconociendo los posibles riesgos y contingencias incluso si no son completamente ciertos en el momento de la elaboración de los estados financieros.

Principio de dualidad económica: Este principio establece que cada transacción contable afecta al menos a dos cuentas, una en el debe y otra en el haber, manteniendo así el equilibrio contable.

Evolución Histórica y Vigencia

La evolución histórica de la teoría contable abarca desde sus inicios en la antigüedad hasta su desarrollo moderno. A lo largo de los siglos, la contabilidad ha pasado por diversas etapas influenciadas por cambios económicos, regulatorios y comerciales. En el siglo XX, la teoría contable experimentó un avance significativo con la formulación de principios contables fundamentales y el desarrollo de estándares contables internacionales y nacionales. Hoy en día, la teoría contable sigue siendo relevante y se encuentra en constante evolución para adaptarse a los cambios en la economía global y la regulación. La vigencia de la teoría contable radica en su capacidad para proporcionar un marco conceptual sólido y adaptarse a los desafíos emergentes en el ámbito empresarial y financiero (De la Rosa, 2021).

Críticas y Apoyos

Una figura que ha criticado la teoría contable es Michael Gaffikin, un destacado académico que ha planteado críticas fundamentales a los enfoques tradicionales de la contabilidad. Gaffikin ha argumentado que la teoría contable a menudo se basa en supuestos cuestionables y simplificaciones excesivas de la realidad económica, lo que puede conducir a una comprensión

limitada de los fenómenos contables en la práctica. Además, ha señalado la falta de atención a aspectos sociales, políticos y culturales en la teoría contable dominante, argumentando que la contabilidad debería considerarse en un contexto más amplio que incluya dimensiones éticas y críticas (De la Rosa, 2021).

Por otro lado, una figura que ha apoyado la teoría contable es Stephen A. Zeff, un destacado académico conocido por su trabajo en historia de la contabilidad y regulación contable. Zeff ha respaldado la importancia de la teoría contable como marco conceptual para la práctica contable, argumentando que proporciona una base sólida para la formulación de estándares y normas contables. Además, ha destacado la necesidad de una teoría contable bien desarrollada para guiar la investigación académica y la toma de decisiones en el ámbito contable y financiero (De la Rosa, 2021).

Relevancia Contemporánea

La teoría contable continúa siendo relevante en la actualidad debido a su papel fundamental en la práctica empresarial y financiera. Proporciona un marco conceptual sólido para la preparación, presentación e interpretación de la información financiera, asegurando la transparencia y la rendición de cuentas en las operaciones comerciales. Además, la teoría contable es crucial en el desarrollo de estándares contables internacionales y nacionales, facilitando la comparabilidad de los estados financieros entre empresas y países. También está en constante evolución para abordar nuevos desafíos y tendencias, como la digitalización y la sostenibilidad, asegurando que la contabilidad siga siendo una herramienta vital para la toma de decisiones informadas y la gestión efectiva de las organizaciones en el mundo contemporáneo (De la Rosa, 2021).

Relación de la teoría con la investigación: Tiene una indirecta, ya que se observan conceptos que son parte del objeto de estudio, pero no impactan directamente la temática como lo es la gestión financiera o la gestión de proyectos con el objetivo de la investigación para el taller “Radiadores Bueno”

Tomando en consideración las 3 teorías mencionadas, concluyo que la teoría que se apega más al estudio que estoy realizando para la empresa “Radiadores Bueno” es la teoría de la gestión

financiera, ya que la evolución de esta ha venido trayendo actualizaciones que incluyen todos los aspectos que se están involucrando para la toma de decisiones futuras para esta organización.

2.3.4 Metodologías desarrolladas por otros investigadores o expertos

2.3.4.1 ANALISIS, DISEÑO E IMPLANTACION DE UNA SOLUCION DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL PARA EL AREA FINANCIERA DEL CENTRO DE ATENCIÓN TELEFÓNICA ITERUM PANAMA

Título de la Tesis

Análisis, Diseño e Implementación de una Solución de Inteligencia Empresarial para el Área Financiera del Centro De Atención Telefónica Iterum Panamá

Autores

Germán Antonio Cruz Flores y Jhonny William Alvarado Mejía, (2023)

Objetivo Principal del Estudio

Determinar el impacto de una solución de Inteligencia Empresarial (BI) en la eficiencia del análisis financiero y la toma de decisiones en el Centro De Atención Telefónica Iterum Panamá.

Teoría o Teorías Utilizadas en la Tesis

La principal teoría utilizada fue la Financiera, considera que los cambios han sido radicales a través del tiempo y que ha sido motivado en muchas ocasiones por depresiones financieras en el mundo y también relaciona la teoría económica buscando la maximización o el aumento del ingreso en las compañías.

Tipos de Cálculos Realizados

Los autores emplearon análisis de datos financieros, evaluación de indicadores de desempeño, análisis de rentabilidad, y el uso de herramientas BI para la visualización de datos y proyecciones financieras.

Modelo Aplicado

Se aplicó un modelo de Inteligencia Empresarial diseñado para integrar, procesar y analizar datos financieros, mejorando así la precisión en las proyecciones y la eficacia en la gestión del desempeño operativo y financiero del Centro de atención telefónica.

Resultados Más Relevantes

La implementación de BI mejoró significativamente la precisión en las proyecciones financieras y la toma de decisiones, reduciendo la variabilidad en las proyecciones y aumentando la eficiencia operativa y financiera de Iterum Panamá.

Conclusión

La investigación concluyó que la Inteligencia Empresarial es una herramienta crucial para la toma de decisiones financieras en el Centro de atención telefónica, permitiendo una gestión más eficiente y fundamentada en datos.

Aportes de la Tesis

A la Empresa: Proporciona una metodología clara para mejorar la toma de decisiones financieras mediante BI, lo que se traduce en una gestión más eficaz y una mayor rentabilidad.

A la Institución: Ofrece un caso de estudio valioso sobre la aplicación práctica de BI en el sector de los Call centers, contribuyendo al cuerpo académico con conocimientos aplicables en el ámbito profesional.

2.3.4.2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE UN RESTAURANTE DE PIZZAS ARTESANALES EN SANTA LUCÍA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS.

Título de la Tesis

Análisis de prefactibilidad de un restaurante de pizzas artesanales en Santa Lucía, Francisco Morazán, Honduras

Autor(es)

Paola Lizeth Avilez Guillén y Julio Alexander Morán Díaz, (2023)

Objetivo Principal del Estudio

Evaluar la viabilidad de establecer un restaurante de pizzas artesanales en Santa Lucía, considerando aspectos técnicos, financieros, y de mercado.

Teoría o Teorías Utilizadas en la Tesis

En este caso de estudio se utilizó la Teoría de la evaluación de Factibilidad de Proyectos de inversión con la intención de dar a conocer a los inversionistas o interesados la rentabilidad económica que se obtendrá al finalizar el proyecto.

Emprendimiento y Gestión de Pequeñas Empresas: Teorías que examinan los factores clave para el éxito en el lanzamiento y gestión de nuevas empresas, con énfasis en la innovación y la diferenciación de productos.

Análisis Financiero y de Proyecto: Enfoques para evaluar la rentabilidad, los flujos de efectivo y la sostenibilidad financiera de proyectos empresariales.

Tipos de Cálculos Realizados

Incluyen análisis de costos, proyecciones de ventas, cálculo del punto de equilibrio, análisis de viabilidad financiera (VAN, TIR), entre otros.

Modelo Aplicado

Modelo de estudio de prefactibilidad que integra análisis de mercado, técnico y financiero para determinar la viabilidad del restaurante de pizzas artesanales.

Resultados Más Relevantes

Identificación de una demanda significativa en el mercado objetivo, proyección de rentabilidad financiera, y recomendaciones para la implementación estratégica del restaurante.

Conclusión

La investigación concluye que existe una oportunidad viable para el establecimiento del restaurante de pizzas artesanales, sujeto a la implementación de estrategias de marketing efectivas y una gestión financiera sólida.

Aportes de la Tesis

A la Empresa: Proporciona un marco detallado para la toma de decisiones estratégicas y financieras en la fase inicial del proyecto.

A la Institución: Contribuye al cuerpo académico con un estudio aplicado de metodologías de análisis de prefactibilidad en el contexto hondureño.

2.3.4.3 COSTO DE LOS COMBUSTIBLES Y LAS FINANZAS DE LOS HOGARES CASO DE ESTUDIO: RESIDENTES EN VILLAS SAN SEBASTIÁN, TEGUCIGALPA.

Título de la Tesis

Costo de los combustibles y las finanzas de los hogares: caso de estudio residentes en Villas San Sebastián, Tegucigalpa.

Autores

Bertilía Asucena Salgado y Mario Samuel Quiroz, (2022)

Objetivo Principal del Estudio

Examinar la relación entre el alto costo de los combustibles y el impacto financiero en los hogares de la Residencial Villas San Sebastián en Tegucigalpa, durante el periodo de enero de 2020 a junio de 2022.

Teoría o Teorías Utilizadas en la Tesis

Incorpora la Teoría de Costos la cual indica que es fundamental para las empresas de tener bajos costos para obtener mejores beneficios y adicionalmente el análisis económico y financiero para entender cómo las fluctuaciones en los precios de los combustibles afectan directamente las economías domésticas, enfocándose en el consumo, ahorro, y gastos generales de los hogares.

Tipos de Cálculos Realizados

Utilización de análisis estadísticos para correlacionar los precios de los combustibles con variables financieras de los hogares, incluyendo ingresos, gastos en canasta básica, y patrones de ahorro.

Modelo Aplicado

Análisis correlacional y descriptivo para determinar el impacto del costo de combustibles en las finanzas de los hogares, basándose en datos recogidos a través de encuestas y fuentes secundarias.

Resultados Más Relevantes

Identificación de una correlación positiva significativa entre el incremento en los precios de los combustibles y el aumento en los costos de vida de los hogares, afectando directamente su capacidad de ahorro e ingresos.

Conclusión

El estudio concluye que el alto costo de los combustibles tiene un impacto directo y significativo en las finanzas de los hogares, sugiriendo la necesidad de estrategias de mitigación.

Aportes de la Tesis

A la Empresa/Comunidad: Proporciona insights valiosos sobre cómo los cambios en los precios de los combustibles afectan la economía doméstica.

A la Institución: Enriquece el cuerpo académico con un estudio detallado sobre la interacción entre economía macro y micro a través del lente de los precios de los combustibles.

2.4. MARCO LEGAL

Dentro del contenido de esta sección se incluye un conjunto de leyes que rigen el marco legal de la empresa privada, comercio y MiPyMe's en Honduras y que sirven de base para evaluar la problemática expuesta en este informe.

2.4.1. Código de Comercio y Legislación Corporativa

Decreto bajo el cual fue creado: No. 73 del 16 de febrero de 1950.

Fecha de Publicación de la gaceta: 15 de septiembre de 1898

Presidente de la República: Juan Manuel Gálvez Durón

Presidente del Congreso: José Máximo Gálvez

Objetivo de la Ley: El principal objetivo del Código de Comercio es regular las actividades comerciales en Honduras, proporcionando un marco legal para la venta, compraventa, permuta, entre otras operaciones comerciales. Está estructurado en varios libros que abarcan desde los comerciantes y sus auxiliares hasta las obligaciones y contratos mercantiles, comercio marítimo, y normativas sobre suspensiones de pagos, quiebras y prescripciones. Este código desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico, político y social del país debido a su intervención directa en la producción e intermediación de bienes y servicios.

Artículo ° 12

Quienes por sí mismos, o con ayuda de su familia, ejerzan una industria sin exceder de los límites del artesanado, así como quienes se dedicaren a ofrecer mercancías o servicios al público, con la finalidad principal de obtener una remuneración para su trabajo, tales como conductores de taxímetros, aboneros, puesteros, etc., no estarán sujetos a las obligaciones generales de los comerciantes.

Artículo ° 15

Otorgada la escritura pública de constitución, o la de reforma o adiciones, y como trámite previo a su inscripción en el Registro Público deberá ser sometida a calificación judicial. Al efecto, se formulará solicitud ante el Juez de Letras de lo Civil del domicilio de la sociedad, acompañada de todos los documentos relativos a la escritura.

El Juez dará vista de la solicitud al Ministerio Público o tres días y evacuado el traslado, señalará audiencia dentro de cinco días, en la que se rendirán, si fuere necesario, pruebas, y se dictará la resolución que ordene o niegue el registro solicitado, a continuación, o dentro de tres días.

Los interesados podrán interponer el recurso de apelación dentro del término de tres días. El recurso de decidirá sin más trámite que la celebración de la vista, en la que los apelantes expresarán los agravios que la resolución del inferior les cause.

Artículo ° 28

En el reparto de las ganancias o pérdidas se observarán, salvo pacto en contrario, las reglas siguientes:

- I.- La distribución de las ganancias o pérdidas entre los socios capitalistas, se hará proporcionalmente a sus aportaciones.
- II.- Al socio industrial corresponderá la mitad de las ganancias y si fueren varios, esa mitad se dividirá entre ellos por igual; y
- III.- El socio o socios industriales no soportarán las pérdidas.

2.4.2. Ley de la Pequeña y Mediana Empresa (Decreto No. 276-2010) (2009):

Decreto bajo el cual fue creado: No. 276-2010

Fecha de Publicación de la gaceta: 14 de enero de 2009

Presidente de la República: José Manuela Zelaya Rosales

Presidente del Congreso: Juan Orlando Hernández

Objetivo de la Ley: El objetivo principal de esta ley es fomentar el desarrollo y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en Honduras. Busca hacerlo a través de diversas iniciativas y programas que apoyan el sector, contribuyendo así al crecimiento económico del país y a la generación de empleo

ARTÍCULO 1.- FINALIDAD:

Esta Ley tiene por finalidad fomentar el desarrollo de la competitividad y productividad de la micro, pequeña y mediana empresa urbanas y rurales, al objeto de promover el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en dichas unidades económicas.

Al efecto el Estado brindará su apoyo a este sector, en los campos administrativos, tributarios, previsional, laboral, crediticio y de desempeño económico; se asegurará el fortalecimiento de su participación en el proceso económico y social del país así como; una mayor participación ciudadana de sus integrantes; el fortalecimiento de prácticas de equidad de género, la mejora de su seguridad jurídica en el ámbito económico, así como la protección del medio ambiente; el acceso en igualdad de condiciones a los factores de producción necesarios para su desarrollo; la transparencia en los procesos de utilización de los recursos económicos y el fortalecimiento de la identidad nacional.

ARTÍCULO 16.- NIVELES:

Para la ejecución de las políticas de apoyo al desarrollo y competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), se implementará un esquema de intervención sustentado en tres (3) pisos o niveles institucionales.

ARTÍCULO 17.- TERCER. PISO:

El rol de tercer piso o nivel institucional superior, lo ejercerá el Gobierno de Honduras a través de la Secretaría de Estado en los Despachos de Industria y Comercio, contando con el apoyo de la cooperación internacional.

Las funciones fundamentales de este piso institucional son:

- 1) El diseño de políticas, estrategias y programas para el sector;
- 2) El mejoramiento del entorno de negocios normativo e institucional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME);
- 3) La asignación de recursos públicos a la implementación de las políticas;
- 4) El establecimiento de regulaciones a los procesos de contratación. Y ejecución de programas a través de operadores y prestadores de servicios, de modo de incentivar la competencia en su selección y la realidad y eficiencia de su ejecución;
- 5) La difusión de los programas de apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME);
- 6) Garantizar la transparencia de los mercados de bienes y servicios destinados a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME);
- 7) Evaluar los resultados y fomentar el aprendizaje y el mejoramiento de los programas de fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME);
- 8) La obtención y canalización de recursos, públicos y privados, nacionales e internacionales, destinados a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), a través de la transferencia de dichos recursos desde la Banca Pública de Segundo Piso, a operadores financieros especializados;
- 9) Crear y administrar un Sistema Único de trámites administrativos que facilite y agilice la apertura y puesta en marcha de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), debiendo el conjunto de las instituciones involucradas en esta área, coordinarse para la ejecución de acciones y el logro de la operación eficiente de este Sistema;
- 10) Rendir cuentas del uso de recursos publicasen programas de fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME); y al Instituto de Acceso a la Información Pública y de Transparencia; y,

11) Velar porque el Instituto Nacional de Estadística (INE), mantenga actualizado un Sistema Nacional de Estadísticas de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), así como facilitar a todos sus usuarios el acceso a dicha información estadística.

2.3.3. Ley de Seguridad Social

Decreto bajo el cual fue creado: No. 195-2014 - 2001:

Fecha de Publicación de la gaceta: 2 de junio de 2001

Presidente de la República: Rafael Pineda Ponce

Presidente del Congreso: José Alfonso Hernández Córdova

Objetivo de la Ley: Establecer el marco legal para la protección de los ciudadanos ante eventualidades que afecten su capacidad de ingresos, como la vejez, enfermedad, discapacidad, muerte, maternidad, riesgos laborales, entre otros.

Art. 102.- El Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) emitirá los Reglamentos que sean necesario para la aplicación de la presente Ley.

Los Reglamentos en que se establezcan o se modifiquen las normas referentes a la inscripción de los empleadores y de los trabajadores; a los derechos y obligaciones de los beneficiarios de las prestaciones; a la periodicidad y a las modalidades de recaudación de las cotizaciones y a la extensión progresiva del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) en cuanto a riesgos cubiertos, zonas geográficas y categoría de personas cubiertas, deberán ser aprobadas por la Junta Directiva conforme lo establecido en el Artículo 17 de la presente Ley, debiendo ser publicadas en el Diario Oficial La Gaceta.

Art. 103.- Las instituciones, empresas o entidades que tuvieren establecidos servicios médicos u hospitalarios propios y permanentes para sus trabajadores asalariados podrán celebrar contratos en cualquier tiempo, dentro de las condiciones establecidas en el Reglamento Interno y el Reglamento Médico del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS).

Contratos con este último, según los cuales dichos organismos, empresas o entidades tomen a su cargo todas o parte de las prestaciones del seguro de enfermedad, maternidad y accidente de trabajo y a cambio el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) les concederá una rebaja en

la cuota patronal, proporcional a la naturaleza y cuantía de los servicios a cargo de dichos organismos, empresas o entidades.

Los trabajadores antes dichos gozarán en todos los casos y en cuanto a cada uno de los riesgos cubiertos de prestaciones, al menos iguales a las del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS).

Art. 104.- Los empleadores sujetos al Régimen del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) quedarán exentos de las prestaciones que le impongan las leyes a favor de los trabajadores, en la medida en que estas prestaciones sean concedidas por el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS) salvo las excepciones establecidas en esta Ley y sus Reglamentos.

Art. 104-A.- La cotización del Estado como tal, prevista en esta Ley, serán aplicables a partir del 1 de enero del 2002.

Art. 104-B.- El Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS), no podrá gastar más de treinta por ciento (30%) de sus ingresos en gastos administrativos.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Para facilitar el proceso de investigación, se ha desarrollado la metodología de la investigación, que ha contribuido significativamente al campo de la educación, métodos, técnicas y procedimientos permitiendo alcanzar el conocimiento de la verdad objetiva. El ser humano, a lo largo del tiempo se ha encargado de cada día poder construir caminos que faciliten la obtención del conocimiento, construyéndose a través de etapas, dimensiones, fuentes de obtención de información y los métodos para aplicar los mismos.

La metodología de la investigación es la disciplina que se encarga del estudio crítico de los procedimientos, y medios aplicados por los seres humanos, que permiten alcanzar y crear el conocimiento en el campo de la investigación científica. Por ende, para alcanzar el conocimiento en cualquier campo de la investigación científica, el investigador debe tener una metodología de investigación, que le permita actuar de manera ordenada, organizada y sistemática; ya que, en el desarrollo de la investigación, las improvisaciones pueden ocasionar grandes problemas al investigador (Gómez Basar, 2012, p. 11)

La operacionalización de las variables es otro aspecto fundamental que se aborda en este capítulo. Se define cómo se medirán las variables relacionadas con el estudio, transformándolas de conceptos abstractos a variables medibles y observables. Esto implica detallar las herramientas y procedimientos que se utilizarán para la recolección de datos, así como los criterios para evaluar la fiabilidad y validez de estos.

El enfoque de la investigación se define inicialmente, estableciendo el tipo de enfoque, si es cualitativo, cuantitativo o mixto, basado en la naturaleza de las preguntas de investigación y los objetivos planteados. Este enfoque guía la forma en que se recolectan, analizan e interpretan los datos, asegurando que el método seleccionado sea el más adecuado para abordar los problemas específicos de la empresa Radiadores Bueno

Según Hernández (2011), el uso de las metodologías permite definir, clasificar y sistematizar el conjunto de técnicas que deben de utilizarse para ejecutar los trabajos investigativos, puesto que se pretende optimizar bajo el uso de estrategias con la finalidad de alcanzar un análisis efectivo de dichos métodos.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

La congruencia metodológica según Hernández implica que todos los temas y subtemas que se utilizaron en el marco teórico se encuentren estrechamente relacionados, los hallazgos y conclusiones que se relacionan con el análisis y los resultados, por lo que es necesario que el planteamiento del problema, este alineado con los objetivos y las preguntas de investigación (Hernández Sampieri, 2011).

La matriz de congruencia. Es una herramienta que brinda la oportunidad de abreviar el tiempo dedicado a la investigación, su utilidad permite organizar las etapas del proceso de la investigación de manera que desde el principio exista una congruencia entre cada una de las partes involucradas en dicho procedimiento. Su presentación en forma de matriz permite apreciar a simple vista el resumen de la investigación y comprobar si existe una secuencia lógica, lo que elimina de golpe las vaguedades que pudieran existir durante los análisis correspondientes para avanzar en el estudio (Pedraza Rendón, 2001, p. 313)

Esta herramienta, en resumen, brinda la posibilidad de identificar si en algún punto se perdió el horizonte de la investigación o el estudio y poder capturar nuevamente el fundamento del objetivo que se pretende alcanzar.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Según Buenaventura (2023), señala que, la matriz metodológica, se conforma como un instrumento científico que permite generar congruencias en el proceso de la medición de variables independientes y que, a su vez, establece una comparación ordenada. A continuación, se presenta la matriz metodológica de la investigación donde se determinaron las variables de estudio basados en las preguntas de investigación y objetivos.

La matriz de consistencia, según Carrasco, (2018) es: Un instrumento valioso que consta de un cuadro formado por columnas y filas; permite consolidar los elementos clave de todo el proceso de investigación, además posibilita evaluar el grado de coherencia y conexión lógica entre el título, el problema, la hipótesis, los objetivos, las variables, el diseño de investigación seleccionado, los instrumentos de investigación, así como la población y la muestra de estudio (Abrigo Córdova et all., 2018)

| Título de Tesis | Problema | Objetivo General | Pregunta de Investigación | Objetivo Específico | Variable |
|--|---|--|---|---|---|
| Análisis de la Gestión Financiera en Taller Radiadores Bueno en San Pedro Sula en el Periodo 2019 - 2023 | ¿Cómo ha sido la gestión financiera en términos de los resultados, mostrados por los indicadores situación financiera de la empresa Radiadores “Bueno” en San Pedro Sula en los años 2019-2023? | Analizar cómo ha sido la gestión financiera en términos de los resultados mostrados por los indicadores situación financiera de la empresa Radiadores “Bueno” en San Pedro Sula en los años 2019-2023. | 1. ¿Cuál ha sido la evolución en términos de rentabilidad de la empresa en Radiadores "Bueno" en el periodo 2019-2023? | 1. Analizar la evolución en términos de rentabilidad de la empresa en Radiadores "Bueno" durante el periodo 2019 - 2023. | Rentabilidad |
| | | | 2. ¿Cómo ha evolucionado la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores “Bueno” durante el periodo 2019-2023? | 2. Examinar cómo ha evolucionado la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores “Bueno” durante el periodo 2019-2023. | Costos Operativos Situación Financiera |
| | | | 3. ¿La no existencia del apalancamiento financiero afecta los índices de competitividad en la empresa Radiadores “Bueno”? | 3. Analizar si la no existencia del apalancamiento financiero ha afectado los índices de competitividad en la empresa Radiadores “Bueno”. | Apalancamiento Financiero Competitividad |
| | | | 4. ¿Qué debe implementar Radiadores “Bueno” para alcanzar mejores estándares de desarrollo y solidez financiera? | 4. Identificar qué debe implementar Radiadores “Bueno” para alcanzar mejores estándares de crecimiento y solidez financiera. | |

Tabla 1: Matriz Metodológica

Fuente: Elaboración Propia

3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

Según Cauas (2015), Las variables establecen elementos básicos del estudio y permiten caracterizar los fenómenos que se necesitan para el análisis ya que las principales características es que deben ser observables, determinan relaciones como ser causalidad, covariación, dependencia e influencia. El esquema a continuación describe las variables que serán analizadas en el estudio.



Figura 1: Esquema de variables de estudio.

Fuente: Elaboración Propia

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIALBE

El proceso de operacionalización de las variables consiste en descomponer los conceptos que forman parte de la investigación con el fin de hacerlos más útiles para el proceso investigativo, partiendo de lo general a lo específico, es decir que las variables se pueden dividir en aspectos, indicadores, y permite la medición a través del uso de instrumentos (Rodríguez, 2019).

Tabla 2: Operacionalización de las Variables.

| Variable | Definición Conceptual | Definición Operacional | Dimensión | Indicador | Ítem (Pregunta) | Estrategia | Dirigido a |
|-------------------|---|---|--------------|---|-----------------|--|--------------------------------|
| Rentabilidad | La rentabilidad es una medida financiera que evalúa la eficiencia y la capacidad de generar beneficios de una inversión o de un negocio en relación con los recursos utilizados para obtener esos beneficios. Se expresa comúnmente como un porcentaje que representa el rendimiento obtenido sobre una inversión o activo determinado. Es una medida crucial para los inversionistas, accionistas y administradores, ya que indica la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones (Cardozo, 2021, pág. 12) | Medición del retorno financiero en relación con los activos, ventas y capital propio. | Financiera | ROA (Rentabilidad sobre activos) $\text{Rendimiento sobre los activos (ROA)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}}$ | N/A | Revisión de data Histórica (base de datos) | Departamento de administración |
| | | | | ROE (Rentabilidad sobre el patrimonio), $\text{Rendimiento sobre el capital (ROE)} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable total}}$ | N/A | | |
| | | | | Margen de beneficio. $\frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ventas Totales}} \times 100$ | N/A | | |
| Costos operativos | Los costos operativos, también conocidos como gastos operativos, son aquellos desembolsos necesarios para mantener las actividades diarias y continuas de una empresa o entidad. Estos costos son aquellos que no están directamente relacionados con la producción de bienes o servicios, sino que se asocian con las operaciones y la administración de la empresa en sí misma (Aguilera, Acosta, & Ruiz, 2021, pág. 5). | Análisis de los gastos directos e indirectos asociados a la operación de la empresa. | Costos Fijos | Alquileres Sueldos y Salarios Servicios | N/A | Revisión de data Histórica (base de datos) | Departamento de administración |

| | | | | | | | |
|---------------------------|---|--|------------|---|--|--|--------------------------------|
| Apalancamiento financiero | El apalancamiento financiero es una estrategia que las empresas y los individuos utilizan para aumentar su capacidad de inversión o financiamiento mediante el uso de deuda. En esencia, implica utilizar una cantidad relativamente pequeña de capital propio y una cantidad más grande de capital prestado para | Relación entre capital propio y deuda para financiar la empresa. | Dirección | Toma de decisiones | ¿Se encuentran apalancados? | Revisión de data Histórica (base de datos) | Departamento de administración |
| | | | | | ¿Por qué no se encuentran apalancados? | | |
| | financiar una inversión o una operación. El objetivo principal del apalancamiento es amplificar los rendimientos potenciales de una inversión a través del uso de fondos prestados (Vega, 2020, pág. 5). | | Dirección | Toma de decisiones | ¿Han analizado la posibilidad de apalancarse? | Entrevista (Guion de entrevista) | |
| | | | | | ¿Qué elementos tomaría en cuenta para apalancarse? | | |
| Competitividad | Se refiere a la capacidad de una empresa para destacarse y prosperar en un mercado, tanto a nivel nacional como internacional. Implica la habilidad de la empresa para | Evaluación de la posición competitiva de la empresa | Financiera | Crecimiento en ventas Ventas Período actual (-) Ventas del Período Anterior (/) Ventas del período Anterior x 100 | N/A | Revisión de data Histórica (base de datos) | Departamento de administración |

| | | | | | | | |
|--|---|---|--------------------------|---------------------------|--|---|----------|
| | ofrecer productos o servicios que satisfagan las necesidades y demandas de los clientes de manera más efectiva que sus competidores, al mismo tiempo que logra una rentabilidad sostenible a largo plazo (Izquierdo, 2023, pág. 8). | mediante indicadores clave de rendimiento o en relación con los clientes. | Calidad de servicio | Satisfacción del cliente. | ¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió? En cuanto a la rapidez de nuestro servicio de atención al cliente, ¿cómo evaluaría su experiencia? Considerando la facilidad de uso de nuestro producto/servicio, ¿cómo describiría su nivel de satisfacción? ¿Cómo calificaría la relación calidad-precio de nuestro producto/servicio? ¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o colegas? | Entrevista realizada a clientes Escalas Likert de Satisfacción y de Probabilidad | Clientes |
| | | | Diagnostic o Situacional | | Indicador Análisis FODA | N/A | |

| | | | | | | |
|----------------------|---|---|----------|----------------------|-----|---|
| Situación Financiera | “El estado de situación financiera, también llamado estado de situación financiera o estado de posición financiera, que muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad.” (Fuentes, 2019) | La situación financiera nos indica el estado de una empresa con respecto a sus activos, pasivos y capital contable en una fecha determinada | Contable | Balance General | N/A | Análisis vertical y horizontal de estados financieros |
| | | | | Estado De Resultados | | |

Fuente: Elaboración Propia

C

3.1.4 HIPÓTESIS

Freire (2018), sostiene que una hipótesis puede ser cierta o no, apoyándose en datos anteriores. Su importancia radica en su habilidad para identificar y explicar las conexiones entre eventos, sirviendo como una propuesta preliminar. Esta no busca necesariamente ser probada, sino que puede consistir en una serie de conjeturas sujetas a confirmación mediante el método científico.

Lucero (2017), argumenta que las hipótesis son proposiciones preliminares formuladas para ofrecer soluciones tentativas al problema de investigación. Se las ve como respuestas temporales a las preguntas planteadas en la investigación.

En investigaciones descriptivas, el objetivo es especificar las características y atributos del objeto de estudio, lo cual ayuda a abordar problemas más definidos.

Dado el enfoque descriptivo de esta investigación, no se considera necesario el uso de hipótesis porque el estudio se centra en describir las variables, eliminando la necesidad de plantear hipótesis.

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS

El enfoque de investigación para este proyecto se caracteriza por ser mixto, dado que se lleva a cabo tanto la recolección y análisis cuantitativo de datos financieros de la empresa Radiadores "Bueno" como la utilización de entrevistas cualitativas a los encargados clave de la gestión empresarial. Se busca, mediante el empleo de estadísticas de los años 2019 a 2023, identificar patrones y tendencias en la situación financiera de la empresa, basándose en los métodos contemporáneos de análisis de datos. Este enfoque permite no solo un entendimiento profundo de la gestión financiera actual y pasada, sino también una apreciación detallada del manejo de la información y la toma de decisiones que han dado forma a las proyecciones y estrategias financieras de la empresa en el período estudiado



Figura 2: Enfoque y Métodos

Fuente: Elaboración Propia

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El concepto de diseño de investigación implica la creación de un esquema organizado de métodos y estrategias seleccionadas específicamente para llevar a cabo un estudio investigativo. Este diseño incorpora una serie de principios y procedimientos destinados a alcanzar los fines del estudio, delineando los pasos esenciales que deben seguirse a lo largo del proceso investigativo, según lo indica Rojas (2011).

3.3.1. UNIDAD DE ANÁLISIS

El marco de esta investigación, se define la unidad de análisis como el foco específico sobre el cual se realizará la medición y análisis, determinando así a los participantes, casos o elementos específicos sujetos a estudio mediante el uso de herramientas de medición adecuadas. La pregunta de investigación juega un papel crucial en la identificación de la unidad de análisis, ya que establece claramente el quién o qué necesita ser investigado. (Hernández Sampieri, 2011).

En la presente investigación se estableció como la unidad de análisis, la situación financiera de la empresa tomando como referencia la siguiente información: la rentabilidad, los costos operativos, el apalancamiento financiero y los índices de competitividad, dicha información resulta relevante para la medición y el análisis de la situación actual. En esta investigación, también se examina como unidad de análisis la evaluación a nivel de desarrollo y como se utiliza esta información en los procesos de toma de decisiones en cuanto al gerente y la administradora (2 personas) y finalmente un total de 10 clientes recurrentes en el uso del servicio y productos de Radiadores Bueno.

3.3.2. POBLACIÓN

El término "población de estudio" se utiliza para describir el grupo específico, delimitado y accesible de casos que sirve como punto de referencia para seleccionar una muestra que debe satisfacer una serie de criterios establecidos previamente. Este concepto no se limita únicamente a individuos, sino que también abarca archivos y documentos relevantes. Al determinar la población de estudio, es crucial considerar características clave, como la homogeneidad, donde los miembros comparten atributos similares relevantes para las variables investigadas. Además, se presta atención a la temporalidad, enfocándose en el intervalo de tiempo específico que se pretende examinar, según indica Cohen (2019)

La población de interés se compone de:

Población A: Los datos financieros extraídos de los estados de resultados de la Empresa Radiadores Bueno durante el periodo de 2019 a 2023

Población B: Dueño y Administrados Radiadores Bueno siendo 2 individuos en esta categoría

Población C: 10 clientes que usan el servicio de forma recurrente

3.3.3. MUESTRA

López (2004), en su trabajo sobre población, explica que una muestra representa un segmento seleccionado de una población total, destinado a ser el objeto de estudio, reflejando así una porción representativa del grupo mayor. En contraste, Gómez (2016) caracteriza la muestra como una colección específica derivada de una población más amplia, compuesta por individuos, elementos o casos seleccionados estratégicamente para representar y extrapolar las características o tendencias de la población de origen. Esta elección se basa en criterios específicos diseñados para asegurar que la muestra refleje de manera fiel y exacta las propiedades, tendencias o atributos de la población general, facilitando la derivación de conclusiones válidas para el conjunto total mediante el estudio de este grupo específico.

Para la presente investigación la población objeto de estudio utilizada fue la siguiente:

Para la población A: Se utilizarán datos de registros del periodo de interés en el estudio, este, comprendido entre el 2019-2023 de la empresa Radiadores Bueno, dicha data será manipulada por medio del paquete Microsoft Office, partiendo de la base de datos con la información suficiente para la ejecución de los análisis de cada uno de los indicadores de interés, esto en pro de la mejora de la utilización de la información. Es por ello por lo que no requiere generar el cálculo de una muestra.

Población B: Considerando que la población es pequeña no se calcula muestra y se realiza un censo en la totalidad de los miembros responsables de la gestión y gerencia de la empresa, para ser el caso de Radiadores Bueno, este corresponde a dos gerentes, que se relacionan con el manejo integral de la empresa a nivel operativa y financiera.

Población C: La cartera de 10 clientes de la empresa Radiadores Bueno.

3.3.4. TÉCNICAS DE MUESTREO

Otzen (2017) describe las técnicas de muestreo como un método para seleccionar un grupo representativo de una población estadística, utilizado para determinar los sujetos que integrarán la muestra en una investigación.

Por su parte, Sampieri (2011), sostiene que este grupo seleccionado debe representar de manera precisa a la totalidad de la población, y distingue dos categorías de muestreo: **el Probabilístico** que incluye estos tipos: aleatorio simple, sistemático, estratificado por conglomerado y múltiple, donde cada miembro de la población posee igual oportunidad de ser seleccionado y es de los más recomendable para las investigaciones, el muestreo **No probabilístico** que puede ser por conveniencia, por juicio, por cuotas, por bolas de nieve, en el cual la selección de participantes se basa en criterios específicos relacionados con el propósito del estudio, más que en el azar.

En el presente estudio, no se ha ejecutado el cálculo muestral, puesto que se dispone de la totalidad de la data histórica del 2019 al 2023 para ejecutar el análisis de datos, así como el censo para alcanzar el 100% de la población que en este caso en particular corresponde a dos gerentes

de cuentas de la empresa Radiadores Bueno y a 10 clientes, por ello no se utilizará las técnicas de muestreo.

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

3.4.1 TECNICAS

Las metodologías de investigación consisten en una serie de pasos ordenados sistemáticamente que guían al investigador en el proceso de aumentar su comprensión y formulación del estudio, según Neill (2017).

3.4.1.1. BASE DE DATOS

Las herramientas de recolección de datos abarcan una diversidad de métodos diseñados para recabar información de manera eficiente para su posterior investigación y análisis. Dentro de la investigación cuantitativa, se pueden emplear diversas técnicas como cuestionarios de opción múltiple, análisis de datos estadísticos y evaluaciones estandarizadas, entre otros, según lo indica Hernández (2011).

Siguiendo esta línea, el objetivo principal de este estudio fue la obtención de datos que permitieran realizar un diagnóstico a partir del cual se pudiera desarrollar una propuesta para la introducción de un nuevo sistema de registro y control en la empresa Radiadores Bueno.

3.4.1.2. ENTREVISTA

la entrevista como método para reunir y analizar datos, realizando esta técnica mediante preguntas específicas con el objetivo de obtener información relevante de los entrevistados, siguiendo la metodología descrita por Ramos (2008). Con este enfoque, se decidió recolectar datos de los dos gerentes de cuentas de Radiadores Bueno, con el propósito de obtener un conocimiento más profundo sobre los procedimientos financieros actuales de la organización

3.4.2. INSTRUMENTOS

En el marco de una investigación cuantitativa, se emplean métodos y estrategias diseñados para la recolección y análisis objetivos de datos, enfocándose principalmente en información

cuantitativa que facilita la evaluación probabilística y la obtención de resultados concretos alineados con los objetivos propuestos en el estudio. Específicamente, para diagnosticar la eficacia del sistema de control y registro, se aplicó una encuesta completada por los gerentes de Radiadores Bueno, permitiendo así evaluar su funcionamiento de manera sistemática Monje (2011).

En la presente investigación se utilizaron los siguientes instrumentos:

3.4.2.1. ANÁLISIS COMPARATIVO DE BASES DE DATOS

Para la obtención de datos, se gestionó la autorización con los directivos de Radiadores Bueno, con el objetivo de acceder a sus registros históricos. Esta acción tuvo la finalidad de recabar datos sobre la condición financiera de la empresa durante el lapso de 2019 a 2023. Con la información recolectada, se procedió a efectuar los cálculos y a elaborar las tablas necesarias para el estudio, empleando para ello Microsoft Office Excel 365.

3.4.2.2. GUIÓN DE ENTREVISTAS

El cuestionario facilita la recopilación de datos relevantes directamente de los encuestados, dirigido específicamente a un grupo objetivo definido, según Cisneros (2022). En el contexto de este estudio, se enfocó en los dos gerentes de cuentas de Radiadores Bueno. Se empleó un cuestionario en línea a través de la plataforma Google Form, consistente en 10 preguntas de tipo mixto relacionadas directamente con el tema de investigación. Este incluyó preguntas de opción múltiple de tipo escala Likert “Acuerdo”, diseñadas para incentivar respuestas detalladas que faciliten un análisis más profundo. El objetivo fue evaluar el nivel actual de estandarización de la empresa. Para más detalles sobre las preguntas, ver el anexo 1.

3.4.3. VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

En la revisión de la literatura, Hernández-Sampieri y Mendoza (2011) describen la validez como el grado con que un instrumento mide la variable que pretende evaluar. Asimismo, mencionan que la validez del contenido denota qué tan conveniente es la muestra realizada a un universo según lo que se procura medir para designar como reactivos o ítems a los atributos de la población. (Hernández Sampieri, 2011)

Para realizar esta validación del instrumento se solicitó a un experto en Finanzas la evaluación del guion de preguntas, la persona encargada de realizar esta validación fue el MSc. Orlando Valladares, catedrático de esta prestigiosa universidad con más de 20 años de experiencia, dicha validación se realizó el 15 de mayo 2024. (Ver anexo 6 pagina 156)

3.4.4. PROCEDIMIENTOS

Gómez (2022), sugiere que, para una mayor comprensión de los procedimientos en una investigación, es esencial desarrollar un diagrama que muestre de manera gráfica la estructura y evolución del estudio. Este debe incluir la secuencia de actividades, las conexiones entre ellas, los tiempos estimados para su inicio y finalización, así como la asignación de recursos necesarios. Tal representación visual ofrece una visión integral de todas las fases y la interrelación entre las distintas tareas, facilitando una administración efectiva al destacar el orden lógico de las acciones a seguir, la dependencia entre tareas y la asignación adecuada de recursos a lo largo del proyecto para cumplir con los objetivos establecidos en el plan de trabajo.

Tabla 3: Cronograma de Actividades

| Actividad | Responsable | Inicio | Cierre | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | Semana 5 | Semana 6 | Semana 7 | Semana 8 | Semana 9 | Semana 10 | Semana 11 | Semana 12 |
|--|-------------------------|--------|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| Definición del alcance del estudio | Ibssen P. Mejía Aguilar | 02-ene | 06-ene | X | | | | | | | | | | | |
| Diseño del cuestionario de investigación | Ibssen P. Mejía Aguilar | 07-ene | 13-ene | | X | | | | | | | | | | |
| Recolección de datos | Ibssen P. Mejía Aguilar | 14-ene | 27-ene | | | X | X | | | | | | | | |
| Análisis preliminar de los datos | Ibssen P. Mejía Aguilar | 28-ene | 10-feb | | | | | X | X | | | | | | |
| Redacción del informe de resultados | Ibssen P. Mejía Aguilar | 11-feb | 24-feb | | | | | | | X | X | | | | |
| Revisión y ajustes del informe | Ibssen P. Mejía Aguilar | 25-feb | 03-mar | | | | | | | | | X | | | |
| Presentación de resultados | Ibssen P. Mejía Aguilar | 04-mar | 10-mar | | | | | | | | | | X | | |
| Cierre del proyecto | Ibssen P. Mejía Aguilar | 11-mar | 17-mar | | | | | | | | | | | X | X |

Fuente: Elaboración Propia

3.5. FUENTES DE INFORMACIÓN

Los recursos informativos son herramientas clave que facilitan la obtención y búsqueda de datos esenciales para el desarrollo de una investigación. Estos recursos tienen como finalidad principal localizar, divulgar y establecer las bases de datos y se pueden clasificar en primarios, secundarios y terciarios según el nivel y tipo de información que ofrecen, según indica la Universidad de Guadalajara (2022). Es crucial reconocer que no todas las fuentes de información poseen la misma confiabilidad o relevancia. Por esta razón, es esencial evaluar su calidad y aplicabilidad para asegurar que la información recabada sea precisa y digna de confianza, tal como señala Suarez (2023).

3.5.1. FUENTES PRIMARIAS

Las fuentes de información primarias en su estudio consisten en datos originales que no han sufrido alteraciones, filtros ni evaluaciones por terceros, y suelen ser resultado directo de investigaciones o actividades específicas desarrolladas por el autor, como destaca Manterola (2018). En este caso particular, las fuentes primarias empleadas incluyen”

1. las Bases de Datos de los Estados Financieros de Radiadores Bueno, correspondientes al período de 2019 a 2023,
2. Información proporcionada directamente por el gerente de cuentas.
3. Los clientes seleccionados, la cual se obtendrá a través de la realización de entrevistas estructuradas.

3.5.2. FUENTES SECUNDARIA

Las fuentes de información secundaria están meticulosamente elaboradas para proporcionar un acceso más sencillo tanto a las fuentes primarias como a su contenido. Estas fuentes han sido procesadas, sintetizadas y reorganizadas, constituyendo el resultado de diferentes procesos de análisis documental, incluyendo la descripción, la bibliografía y la catalogación.

Derivan de datos que ya han sido compilados previamente y son accesibles a través de medios como anuarios, tesis, bases de datos ya procesadas, artículos, documentos, libros e informes oficiales, según explica Pinto (2015).

En relación con este estudio, las fuentes secundarias que se han utilizado incluyen:

1. Tesis de investigación
2. Libros digitales
3. Artículos de revistas
4. Papers académicos y científicos
5. Páginas de la web para autores corporativos.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Este capítulo despliega los hallazgos obtenidos de la investigación, basados en la operacionalización de variables delineada en el Capítulo III, correspondiente a la Metodología. Aquí, se procederá a la presentación y examen meticuloso de los resultados, cuyo propósito es responder a las preguntas de investigación planteadas inicialmente y comprobar los objetivos especificados en el planteamiento del problema. Este segmento del informe es crucial, pues articula el nexo entre la teoría y la práctica a través de un análisis riguroso.

En este capítulo se iniciará con un reporte detallado sobre el procedimiento de recolección de datos, seguido de la exposición de los resultados obtenidos de las técnicas cuantitativas empleadas. Esto incluirá una revisión exhaustiva de los datos recogidos para cada variable, dimensión e indicador, con sus respectivos análisis estadísticos. Posteriormente, se detallarán los hallazgos derivados de los métodos cualitativos, incluyendo una evaluación profunda de las entrevistas y otros métodos de recogida de datos cualitativos, proporcionando así interpretaciones y perspectivas críticas sobre los resultados.

El detalle de los datos es esencial para una comprensión integral de los resultados de la investigación y su implicación en el contexto más amplio del estudio, estableciendo conexiones clave con los objetivos y preguntas de investigación formulados anteriormente.

4.1. INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

El 29 de abril de 2024, se llevó a cabo la primera reunión presencial con el gerente de la empresa para presentar el proyecto de investigación. Durante esta reunión, se explicó la necesidad de acceder a la base de datos financieros y la realización de entrevistas con los dos administradores y un grupo de clientes para el proceso de evaluación.

Tras recibir una respuesta positiva de la empresa el 30 de abril 2024, se procedió a elaborar un guion de preguntas el cual tiene el objetivo de responder algunas interrogantes, para complementar la recolección de la información del proceso cualitativo de la investigación. El guion fue aprobado por el Msc. Orlando Valladares, catedrático de esta prestigiosa universidad quien compartió sus conocimientos y recomendaciones en el instrumento.

Se programaron visitas presenciales para el 01 de mayo de 2024, con el objetivo de recolectar la base de datos financieros y aplicar el guion de preguntas y tomando en consideración que es un día festivo pudimos reunirnos con tranquilidad de 9:00am a 11:00am en donde se nos compartieron datos del tiempo en el cual la empresa no llevaba ningún registro contable, y cuando y debido a que, le surgió la necesidad de poder iniciar una gestión administrativa que en mucho años atrás no lo considero o no vio la necesidad de tenerla.

Se dejó agendada una visita para el 02 de mayo del 2024 para reunirnos con el contador que se encarga de los registros ingresados al sistema de pagos de renta en el SAR, quien nos solicitó poder obviar su nombre para esta investigación. Nos proporcionó los datos financieros a través de la presentación anual de impuesto sobre la renta, la reunión con este profesional fue únicamente de 2:00pm-3:00pm en la cual nos compartió los datos ingresados al SAR y los estados de resultados en datos numéricos, sin embargo, no firmo los documentos por confidencialidad.

El día 03 de mayo se realizó la aplicación de las entrevistas al dueño y gerente administrativo, lo cual tomo un tiempo de 30 minutos ya que la entrevista únicamente constaba de 4 preguntas dirigidas a la parte del apalancamiento de la empresa.

Ese mismo 03 de mayo se desplegó la encuesta a 10 clientes que era la población B y se les explico vía correo la intención de la encuesta y que sus datos fidedignos y su percepción era para nosotros muy importante, se obtuvieron las 10 respuestas hasta el día 07 de mayo 2024 en el cual se mostrarán los datos recolectados.

Se inició a trabajar y trasladar los datos financieros a una base de datos de Excel, el día 05 de mayo iniciando a las 6:00pm y finalizando a las 11:00pm solamente el traslado de la información y el día 06 de mayo se revisaron los datos financieros que serían analizados según nuestra matriz de operacionalización y se completó la realización de dicha revisión la cual se muestra a continuación.

4.2. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS CUANTITATIVAS

A continuación, se muestran los resultados obtenidos al aplicar las técnicas cuantitativas basadas en la recopilación de datos financieros de los años entre el 2019 y 2023 del Taller Radiadores Bueno. Utilizando Microsoft Excel, se analizarán las variables de estudio con indicadores financieros establecidos en la matriz de operacionalización de las variables.

Este análisis cuantitativo ofrece una visión profunda de la situación financiera actual de la empresa, y da apertura a crear una base sólida para futuras decisiones estratégicas en la gestión financiera.

4.2.1. ANALISIS DE RENTABILIDAD

La rentabilidad es una medida financiera que evalúa la eficiencia y la capacidad de generar beneficios de una inversión o de un negocio en relación con los recursos utilizados para obtener esos beneficios. Se expresa comúnmente como un porcentaje que representa el rendimiento obtenido sobre una inversión o activo determinado. Es una medida crucial para los inversionistas, accionistas y administradores, ya que indica la capacidad de una empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones (Cardozo, 2021, pág. 12)

En el análisis de la situación financiera de Taller Radiadores Bueno, se estudiaron meticulosamente los resultados financieros, organizados por dimensiones claves para proporcionar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la empresa. Este diagnóstico tuvo el objetivo de evaluar la salud financiera de la empresa y detectar oportunidades de mejora para implementar acciones correctivas adecuadas.

La evaluación de la rentabilidad de Taller Radiadores Bueno es fundamental para comprender cómo la empresa ha generado beneficios en relación con sus activos, ventas y capital propio. Este análisis emplea datos históricos para examinar indicadores como ROA (Rentabilidad sobre Activos) y ROE (Rentabilidad sobre el Patrimonio), proporcionando una visión clara del rendimiento financiero y su capacidad para generar ganancias. La revisión meticulosa de estos indicadores ayuda a identificar tendencias y posibles áreas para mejorar la eficiencia operativa y financiera.

La evaluación de la rentabilidad, utilizando indicadores como ROA y ROE, es crucial para determinar cómo la empresa maximiza sus activos y capital para generar ganancias. Este análisis proporciona una base sólida para entender las tendencias financieras y áreas potenciales de mejora (Nguyen, 2023).

4.2.1.1. DIMENSIÓN FINANCIERA

Los indicadores financieros, como el ROA (Rentabilidad sobre Activos), son esenciales para evaluar la eficacia con la que una empresa utiliza sus activos para generar ganancias. El ROA se calcula dividiendo el beneficio neto entre el total de activos de la empresa, proporcionando una medida clara de la productividad de los activos en términos de generación de ingresos. Este indicador es particularmente relevante en escenarios de volatilidad económica, cambios tecnológicos rápidos y fluctuaciones en la oferta y la demanda, que impactan significativamente en la toma de decisiones corporativas (Deloitte, 2019).

4.2.1.1.1. ROA (RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS)

El ROA es un indicador que mide la gestión de la empresa en su conjunto ya que, a diferencia del ROE, este indicador si toma en consideración el endeudamiento de la empresa, permite analizar la gestión de los gerentes en una organización, ya que da visibilidad de cuánto puede hacer ganar a una empresa con los recursos que actualmente posee, en términos generales cuando el indicador va incrementando con el transcurso del tiempo, se puede deducir que se está administrando de forma eficiente los activos de la empresa y si va en detrimento, se debe analizar la gestión porque podría no ser la mejor, se debe tomar en consideración los promedios del sector en el que se está operando y así poder implementar acciones que ayuden a mejorar el indicador, ya sea subiendo la utilidad o bajando los activos.

En la tabla 4 se muestran los resultados obtenidos luego del proceso de recolección de información en la empresa.

Tabla 4: Análisis Rentabilidad sobre los Activos ROA Radiadores Bueno 2019-2023

| Año | Activos Totales | Utilidad Neta | ROA |
|------|-----------------|---------------|--------|
| 2019 | L 1,455,798.22 | L 226,382.14 | 15.55% |
| 2020 | L 2,083,776.74 | L 486,592.85 | 23.35% |
| 2021 | L 2,486,277.79 | L 479,791.01 | 19.30% |
| 2022 | L 3,626,439.50 | L 488,502.31 | 13.47% |
| 2023 | L 3,738,266.53 | L 500,988.95 | 13.40% |

ANÁLISIS

Formula a utilizar para este análisis es ROA/Utilidad neta. En el caso de Radiadores Bueno, el ROA ha mostrado una tendencia decreciente durante el periodo 2019-2023, pasando de un 23% en el 2020 que fue el más alto a un 13% en 2023. Esta disminución se puede atribuir a varios factores clave mencionados en el análisis financiero de la empresa:

Uno de los factores puede ser las inversiones en Activos Fijos, puesto que, durante el periodo de la pandemia de COVID-19, la empresa tuvo que hacer remodelaciones para cumplir con los requisitos de bioseguridad y adquirir un vehículo para trasladarse a las empresas que requerían sus servicios. Estas inversiones aumentaron los activos totales sin un incremento proporcional en la utilidad neta, reduciendo así el ROA.

Agregando que, la pandemia afectó la operatividad y la demanda de los servicios de la empresa, impactando negativamente en las utilidades netas. A pesar de las inversiones y los esfuerzos para mantener la operación, la rentabilidad no se mantuvo al mismo nivel que el crecimiento de los activos.

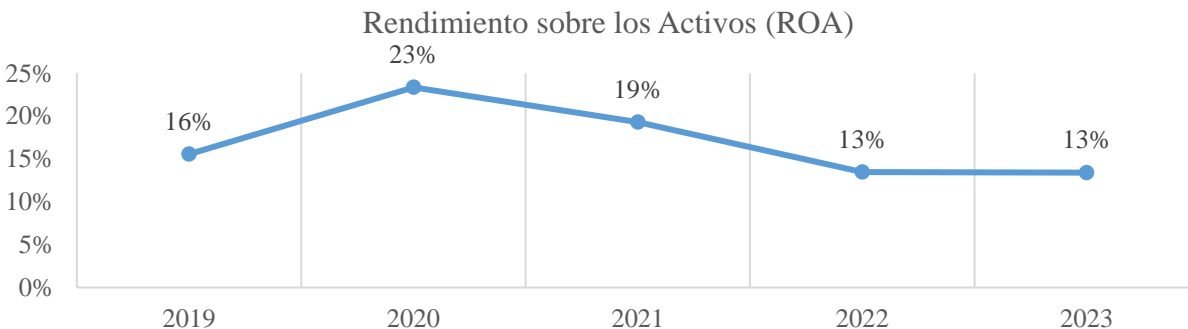


Ilustración 1: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al ROA en la empresa “Radiadores Bueno.

En la industria automotriz, especialmente en el área de servicios como reparación y mantenimiento, el ROA puede variar dependiendo del tamaño de la empresa, su eficiencia operativa, y la gestión de sus activos. En la empresa Radiadores Bueno, vemos un detrimento manteniéndose en el año 2022 y 2023 con un 13%, que es encausado debido a incrementos en los activos sin utilizar ninguna estrategia de expansión, oferta de nuevos productos o incrementar los precios del servicio que se están ofreciendo en la actualidad, esto se ha permitido para poder mantener una cartera de clientes fiel y generar siempre una ganancia sobre los recursos actuales.

Radiadores Bueno, como se observa en el punto 2 en cuanto a las comparativas industriales se encuentra en un porcentaje positivo del 13% que le permite cubrir sus costos y generar beneficios para realizar inversiones.

Sirva la siguiente información para tomar en cuenta algunos estándares de referencia:

Estándares Generales: Un ROA superior al 5% generalmente se considera aceptable en la mayoría de las industrias. En sectores con alta intensidad de capital como la automotriz, un ROA entre 5% y 10% puede ser considerado bueno, mientras que un ROA superior al 10% sería excelente (Dobaño, 2024).

Comparativas Industriales: Según estudios financieros y benchmarks de la industria, empresas de servicios automotrices que operan eficientemente suelen tener un ROA alrededor del 8% al 12%. Este rango permite cubrir los costos operativos y generar suficientes beneficios para reinversiones y crecimiento. (Jiménez Sánchez, 2006)

Influencia del Tamaño y Eficiencia: Para pequeñas y medianas empresas (PYMES) como Radiadores Bueno, mantener un ROA en el rango superior al 10% puede ser más desafiante pero no imposible, especialmente si se enfocan en mejorar la eficiencia operativa y gestionar adecuadamente sus activos y gastos.

4.2.1.1.2. ROE (RENTABILIDAD SOBRE EL PATRIMONIO)

Este indicador se realiza a través de la fórmula utilidad neta/ patrimonio neto, e indica cuanto ha ganado el propietario o inversionista por cada recurso que han invertido en la empresa, entre mayor sea la ratio del ROE es mucho mejor ya que indica un buen rendimiento para la

empresa, hay que tomar en consideración que este indicador tiene la debilidad que no considera el nivel de endeudamiento de la empresa, pero cuando una empresa tiene endeudamiento, el ROE va incrementar significativamente. Sin embargo, es muy importante para las empresas que buscan sacar el máximo provecho de sus activos, por ejemplo, los activos fijos como maquinaria utilizada de forma directa en la producción de un bien, si se conoce la rentabilidad de cada una de ellas se puede tomar decisiones que mejoren su productividad.

Tabla 5: Radiadores Bueno 2019-2023 ROE

| Año | Capital Contable | Utilidad Neta | ROE |
|------|------------------|---------------|--------|
| 2019 | L 1,219,168.06 | L 226,382.14 | 18.57% |
| 2020 | L 1,219,168.06 | L 486,592.85 | 39.91% |
| 2021 | L 1,293,511.80 | L 479,791.01 | 37.09% |
| 2022 | L 1,945,171.21 | L 488,502.31 | 25.11% |
| 2023 | L 1,539,024.47 | L 500,988.95 | 32.55% |

Fuente: Elaboración Propia

Durante el periodo de 2019 a 2023, el rendimiento sobre el capital se observa que el indicador tuvo un incremento en el 2020 debido a la aportación de un vehículo por parte del dueño, el cual se utilizó para hacer la visita a los clientes durante el periodo de pandemia COVID-19, lo que representa incremento en el capital contable, y esto genera el incremento porcentual en el ROE de la empresa, y aun considerando la crisis de la pandemia, las ventas también mostraron un crecimiento y debido a ello el indicador no es más bajo a pesar del incremento que tuvo el capital contable.

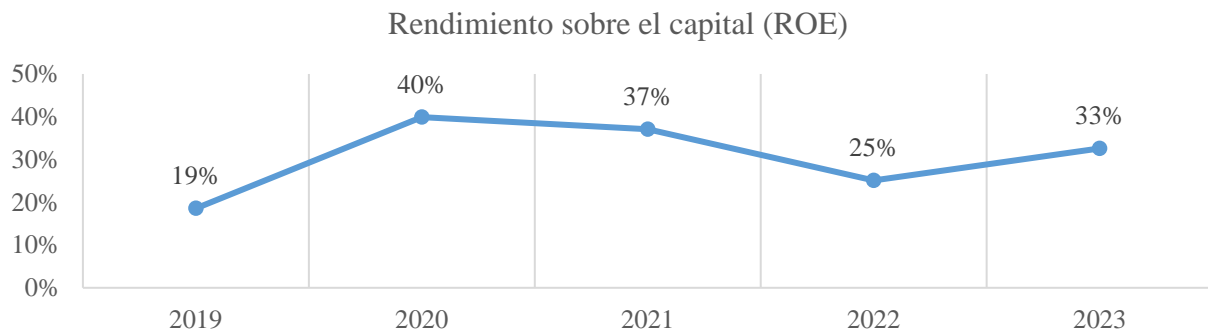


Ilustración 2: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al ROA, ROE y Margen de Beneficio de Radiadores Bueno.

Fuente: Elaboración Propia

En el análisis inicial es importante mencionar que Taller Radiadores Bueno no tiene nivel de endeudamiento, por lo cual el ROE mostrado se puede interpretar como un indicador real para la empresa ya que no se ve afectado porque la empresa no se encuentra endeudada que sería el detonador que podría afectar este indicador.

En el año 2020, el ROE alcanzó su punto más alto con un 40%. Este incremento significativo se puede atribuir a varias razones. Primero, hubo un incremento en las ventas a pesar de la pandemia, posiblemente debido a una mayor demanda de servicios de mantenimiento de vehículos esenciales durante los confinamientos. Además, la empresa pudo haber implementado medidas de eficiencia que redujeron costos operativos, mejorando así la rentabilidad.

El año 2022 muestra el ROE más bajo del período, con un 25%. Esta disminución puede atribuirse a un aumento en los costos operativos, posiblemente debido a un incremento en los precios de materias primas. Además, una reducción en la demanda de servicios postpandemia, donde las empresas y particulares ajustaron sus gastos, pudo haber influido en las ventas. Es posible que la empresa haya realizado inversiones no rentables en activos o expansiones que no generaron el retorno esperado, afectando la rentabilidad.

Comparando los otros años, en 2019, el ROE inicial fue del 19%, lo cual refleja una operación estable, pero con margen para mejoras en eficiencia y rentabilidad. En 2020, el ROE alcanzó su punto máximo debido a las razones mencionadas anteriormente. En 2021, aunque hubo una ligera disminución con respecto a 2020, el ROE se mantuvo alto en 37%, indicando una continua eficiencia operativa y una buena gestión financiera. La recuperación en 2023, con un ROE de 33%, muestra que la empresa ha comenzado a adaptarse y mejorar sus operaciones nuevamente, aunque no ha alcanzado los niveles máximos de 2020.

En resumen, el análisis del ROE de Radiadores Bueno muestra una empresa que ha enfrentado fluctuaciones en su rentabilidad debido a factores externos e internos. El pico en 2020 y el valle en 2022 reflejan la capacidad de adaptación y los desafíos enfrentados durante y después de la pandemia. La recuperación en 2023 sugiere un enfoque en mejorar la eficiencia y la gestión financiera para estabilizar y aumentar la rentabilidad. Esta información puede ser utilizada para identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias que permitan mantener una rentabilidad sostenible en el futuro.

En términos de evaluación financiera, según autores como Brigham y Ehrhardt (2008) en su obra "Financial Management: Theory & Practice", un ROE de 15-20% se considera saludable en muchas industrias. Por lo tanto, los valores alcanzados por Radiadores Bueno sugieren un rendimiento muy favorable.

4.2.1.1.3. MARGEN DE BENEFICIOS

El margen de beneficio es un indicador clave de la eficiencia operativa de una empresa y su capacidad para convertir las ventas en ganancias. Este índice muestra la proporción de cada unidad monetaria de ventas que se convierte en utilidad neta, proporcionando una visión clara de la rentabilidad operativa. Un margen de beneficio alto sugiere que la empresa es eficaz en controlar sus costos y maximizar sus ingresos. Para profundizar en cómo la gestión de costos y la estrategia de precios impactan en el margen de beneficio (Ventocilla Cerrón, 2024).

Tabla 6: Radiadores Bueno 2019-2023 Margen de Beneficio

| Año | Ventas | Utilidad Neta | Margen de Beneficio |
|------|---------------|---------------|---------------------|
| 2019 | L1,139,524.01 | L226,382.14 | 19.87% |
| 2020 | L950,224.38 | L486,592.85 | 51.21% |
| 2021 | L1,899,016.92 | L479,791.01 | 25.27% |
| 2022 | L2,569,786.94 | L488,502.31 | 19.01% |
| 2023 | L1,846,688.55 | L500,988.95 | 27.13% |

Fuente: Elaboración Propia

De acuerdo a los cálculos de los beneficios financieros (Utilidad), en el año 2020 se muestra el mayor margen de utilidad en la empresa Radiadores Bueno siendo un 51%, esto debido a la reducción de gastos, especialmente en el rubro de gastos de venta “sueldos y salarios”, ya que los colaboradores reciben un salario por comisión y se redujo la cantidad de personal, adicionalmente los gastos por servicios básicos también muestran una reducción, debido a un menor consumo de energía, agua e internet durante la crisis y vemos que el menor margen del beneficio fue en el 2022 con un 19%.

Comparando estos resultados con los obtenidos por otros investigadores, se observa que la gestión eficiente de costos durante períodos de crisis puede resultar en márgenes de beneficio significativos. Por ejemplo, Ventocilla (2024) encontraron que las empresas que implementaron estrategias de reducción de costos durante la crisis de 2020 lograron mantener márgenes de

beneficio superiores al 40%, destacando la importancia de la flexibilidad en la gestión de recursos humanos y la optimización de los gastos operativos.

Por otro lado, el estudio de Jiménez y Narváez (2021), sobre la sostenibilidad financiera en tiempos de incertidumbre económica mostró que las empresas que pudieron ajustar rápidamente sus estructuras de costos operativos lograron márgenes de beneficio estables, aunque más modestos, con un promedio del 30%. Esto subraya que no solo la reducción de costos, sino también la capacidad de adaptarse rápidamente a cambios en el entorno operativo es crucial para mantener la rentabilidad

Los resultados obtenidos por Radiadores Bueno durante el período 2019-2023 muestran que una gestión eficiente de los costos operativos, especialmente en tiempos de crisis, puede llevar a márgenes de beneficio elevados, como se observó en 2020 con un 51%. Este enfoque proactivo en la reducción de gastos y la optimización de recursos es positivo, ya que permite a la empresa mantener su rentabilidad incluso en condiciones adversas.

Sin embargo, es importante considerar que una reducción excesiva en ciertos gastos, como los sueldos y salarios, podría tener implicaciones a largo plazo en la moral y productividad de los empleados. En conclusión, la estrategia de reducción de costos utilizada por Radiadores Bueno es beneficiosa en el corto plazo, pero debe ser balanceada cuidadosamente para asegurar la sostenibilidad y bienestar organizacional a largo plazo

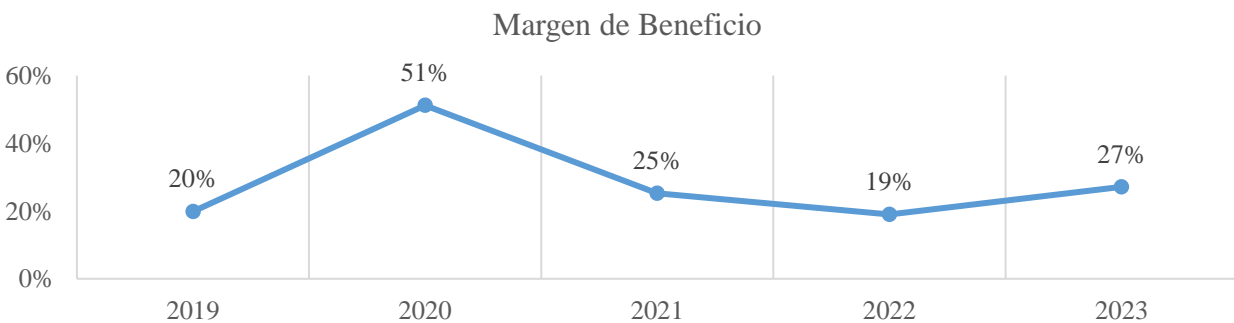


Ilustración 3: Comparación temporal entre los años 2019-2023 con respecto al Margen de Beneficio de Radiadores Bueno.

Fuente: Elaboración Propia

El margen de beneficio se traduce a la rentabilidad del negocio después de deducir los gastos operativos, que como se mencionó inicialmente en Radiadores Bueno no se generan costos

de venta, ya que su principal operación es el servicio como tal. En conclusión, luego de analizar los datos cuantitativos que se analizaron se puede concluir respondiendo que la evolución en términos de rentabilidad de la empresa en Radiadores "Bueno" en el periodo 2019-2023, medida por el ROE, ha mostrado fluctuaciones significativas.

En 2019, el ROE fue del 19%, alcanzando un máximo de 40% en 2020 debido a un aumento en los servicios y medidas de eficiencia. Sin embargo, en 2022, el ROE cayó al 25% debido a un incremento en los costos operativos y una reducción en la demanda postpandemia. En 2023, el ROE se recuperó a 33% en el 2023, indicando una mejora en la eficiencia operativa y la gestión financiera y el margen de beneficios su mejor año fue en el 2020 y en el 2023 un 27% lo cual nos indica que en términos de rentabilidad ha tenido una evolución muy fluctuante pero positiva según los márgenes aceptables encontrados en las literaturas.

4.2.2. ANALISIS DE COSTOS OPERATIVOS

El estudio de los costos operativos se centra en los gastos directos e indirectos asociados con la operación continua de Taller Radiadores Bueno. Se analizan los costos fijos, como alquileres y salarios, como los costos variables. Este análisis es crucial para entender cómo estos costos influyen en la estructura financiera general de la empresa y su impacto en la rentabilidad.

El estudio de los costos operativos es fundamental para comprender cómo los gastos directos e indirectos afectan la rentabilidad y la estructura financiera de la empresa. Una gestión eficiente de estos costos es esencial para mejorar la competitividad y la sostenibilidad financiera del negocio (Klaassen & Eeghen, 2019).

4.2.2.1. DIMENSION COSTOS FIJOS

El análisis de los costos operativos es fundamental para evaluar la eficiencia y sostenibilidad de una empresa. Los costos operativos, que incluyen alquileres, sueldos y salarios, y servicios básicos, son gastos recurrentes que afectan directamente la rentabilidad neta de la empresa. Un monitoreo constante y la gestión efectiva de estos costos permiten a la empresa mantener su competitividad y maximizar sus beneficios. Para una comprensión más detallada de cómo la gestión de costos operativos influye en la sostenibilidad financiera (Arellano Diaz & Cevallos Vique, 2020)

Tabla 7: Costos Operativos Anuales

| Año | Ventas | Alquileres | Resultado Alquileres | Sueldos y Salarios | Resultados Sueldos y Salarios | Servicios básicos | Resultados Servicios básicos |
|------|--------------|------------|----------------------|--------------------|-------------------------------|-------------------|------------------------------|
| 2019 | 1,139,524.01 | 96,000.00 | 8% | 675,681.16 | 59.30% | 66,000.00 | 5.79% |
| 2020 | 950,224.38 | 96,000.00 | 10% | 155,033.92 | 16.32% | 50,400 | 5.30% |
| 2021 | 1,899,016.92 | 96,000.00 | 5% | 1,087,695.58 | 57.28% | 78,000 | 4.11% |
| 2022 | 2,569,786.94 | 96,000.00 | 4% | 1,744,450.53 | 67.88% | 78,000 | 3.04% |
| 2023 | 1,846,688.55 | 96,000.00 | 5% | 1,001,103.28 | 54.21% | 81,600 | 4.42% |

Fuente: Elaboración Propia

Análisis

Con relación a los costos operativos anuales para Radiadores Bueno desde 2019 hasta 2023 se utiliza revela una tendencia variada en cada uno de los gastos operativos, como ser, Sueldos y Salarios que varían de acuerdo a la comisión de los técnicos por los servicios ofrecidos a los clientes, por otro lado, los servicios básicos también varían, pero esto de acuerdo al consumo y esto no impacta en las ventas de forma directa, pero si muestra una leve reducción en los impuestos por pagar, lo cual si es beneficioso para la empresa.

De acuerdo con los datos evaluados con respecto a los gastos fijos y variables de la empresa en los años 2019 al 2023, se puede notar como estos fluctúan sin mantener una tendencia fija ya sea ascendente o descendente y esto se debe en gran medida a que la empresa no maneja su administración de manera formal, por lo que no cuentan con los controles necesarios para mantener un control sobre sus gastos y esto hace que sea difícil evaluar eficientemente la comparativa entre dos o más periodos, sin embargo si se puede definir que sus gastos en relación a sus ingresos por ventas son porcentajes muy bajos pues en ninguno de los periodos se supera el 10% lo que significa que a la empresa solo le cuesta una décima parte de sus ingresos el poder operar.

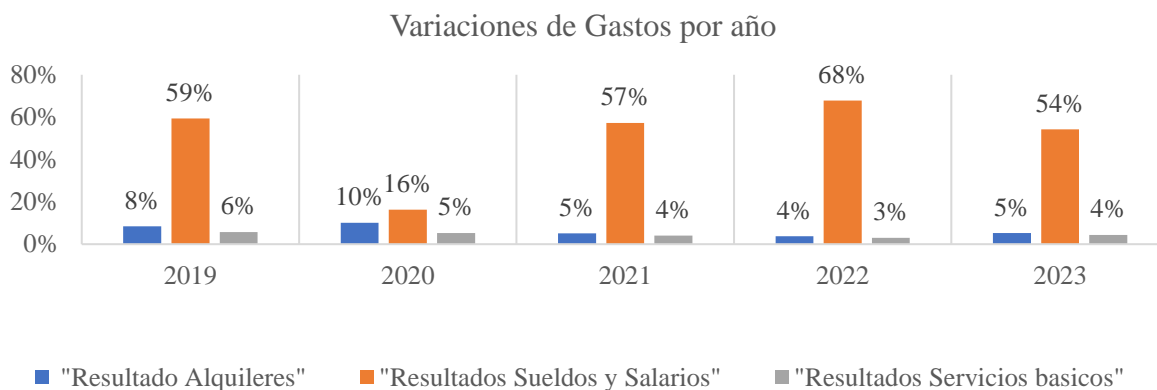


Ilustración 4: Costos Operativos Radiadores Bueno de 2019-2023

Fuente: Elaboración Propia

En la gráfica mostrada en todos los años se ve que el costo con mayor impacto son los sueldos y salarios, esto debido a que los salarios son en base a comisión por servicio y al haber un incremento en las ventas, también hay fluctuaciones en los salarios

Y en cuanto a los alquileres debido a los contratos firmados no hay una fluctuación que impacte en gran manera la operación de Radiadores Bueno, mismo caso en cuanto a los servicios básicos que no tienen un gran impacto en los costos.

En conclusión, en cuanto a la evolución de la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores “Bueno” durante el periodo 2019-2023 notamos que ha sido un desafío para Radiadores Bueno. Aunque en 2020 la empresa implementó medidas de eficiencia que redujeron los costos operativos, en 2022 estos costos aumentaron significativamente debido a un incremento en los precios de materias primas y otros factores externos. En 2023, la empresa logró mejorar la gestión de estos costos, lo que contribuyó a la recuperación del ROE.

4.2.3. ANALISIS DE COMPETITIVIDAD

El análisis de competitividad se enfoca en cómo las empresas pueden destacar y prosperar en mercados tanto nacionales como internacionales. La competitividad se ve influenciada significativamente por la adopción de tecnologías digitales, las cuales ofrecen nuevas oportunidades para mejorar los modelos de negocio y las prácticas administrativas, facilitando la innovación y el aumento del rendimiento financiero y de mercado. Las tecnologías digitales

permiten a las empresas ser más ágiles, innovadoras y orientadas al cliente, factores que son esenciales para mantener y mejorar la posición competitiva en un mercado globalizado y tecnológicamente avanzado (Gerasimenko & Razumova, 2020).

Para un análisis integral, la competitividad se medirá en este estudio a través de diversas dimensiones, incluyendo factores financieros, calidad de servicio, y crecimiento en ventas. Estos elementos serán evaluados mediante indicadores clave y entrevistas con clientes, proporcionando una perspectiva detallada del rendimiento de la empresa en relación con sus competidores.

4.2.3.1. CRECIMIENTO EN VENTAS

El análisis del crecimiento en ventas es crucial para entender la evolución financiera de una empresa a lo largo del tiempo. Este indicador permite evaluar el desempeño de la empresa en términos de generación de ingresos y su capacidad para expandirse en el mercado. Según el estudio de Porter (1985), un crecimiento sostenido en ventas es una señal positiva de la aceptación del mercado y la efectividad de las estrategias comerciales implementadas. La siguiente tabla muestra la tendencia de crecimiento en ventas de Radiadores Bueno durante el periodo 2019-2023, reflejando variaciones significativas año tras año, lo que sugiere la necesidad de analizar las causas subyacentes de estas fluctuaciones.

Tabla 8: Tendencia de Crecimiento

| Año | Ventas | Diferencias | Resultados |
|------|--------------|-------------|------------|
| 2019 | 1,139,524.01 | -189,299.63 | -20% |
| 2020 | 950,224.38 | 948,792.54 | 50% |
| 2021 | 1,899,016.92 | 670,770.02 | 26% |
| 2022 | 2,569,786.94 | -723,098.39 | -39% |
| 2023 | 1,846,688.55 | | |

Fuente: Estados Financieros Radiadores Bueno

Según los datos extraídos del estado de pérdidas y ganancias de la empresa Radiadores Bueno, en el periodo 2019 al 2020, se muestra una reducción en los ingresos por ventas, debido a la crisis mundial COVID-19 que impacto negativamente la operatividad de la empresa en cuanto a ventas, este indicador se usa para determinar el nivel de competitividad de la empresa en comparación a otras empresas de su mismo rubro y sector comercial, y mediante estos datos, se puede tomar decisiones de forma asertiva sin afectar los niveles de rendimiento de la empresa.

Según la OCDE, la pandemia de COVID-19 tuvo un impacto severo en las PYMES a nivel mundial, con muchas experimentando caídas significativas en ingresos. Las medidas de apoyo gubernamental ayudaron a mitigar estos efectos, pero nuevos desafíos como la inflación y las tensiones geopolíticas han surgido (OCDE, 2019).

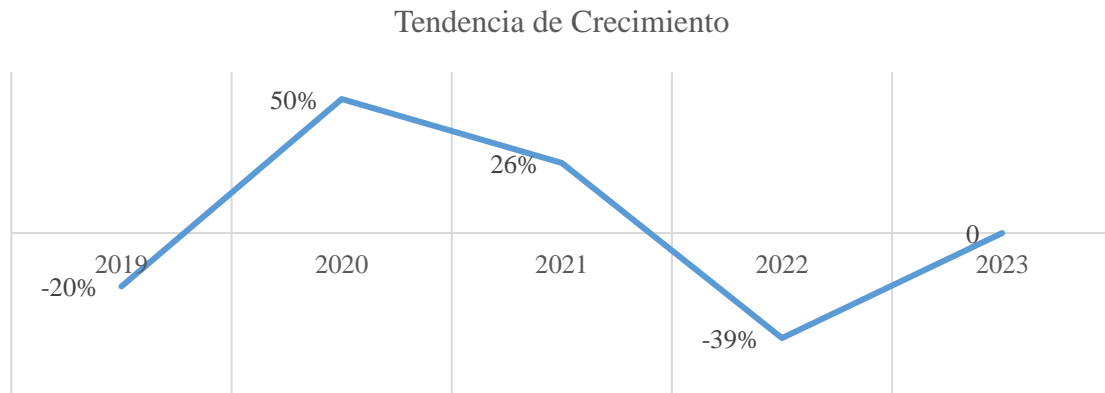


Ilustración 5: Tendencia de Crecimiento Radiadores Bueno de 2019-2023

Fuente: Elaboración Propia

Nota: En la gráfica anterior se muestra el comportamiento del indicador de crecimiento en el periodo 2019-2023 de la empresa Radiadores Bueno, en donde se observa que en el año 2021 se tuvo el pico más alto en los ingresos por ventas en un 50%, esto por la razón que el mercado no podía satisfacer la demanda debido al cierre temporal o total de muchos talleres del rubro y ese aspecto fue aprovechado por la empresa para acaparar más clientes entre los cuales destaco una empresa la cual potencio las ventas de manera significativa.

Comparado con los estudios de la OCDE y el Foro Económico Mundial, los resultados de Radiadores Bueno son mixtos. La capacidad de recuperación en 2020 y 2021 es un signo positivo, mostrando adaptabilidad en un entorno desafiante. Sin embargo, las fluctuaciones significativas y la caída en 2022 indican problemas subyacentes en la gestión financiera y operativa que necesitan ser abordados. La empresa debería enfocarse en fortalecer sus estructuras financieras, diversificar sus fuentes de ingresos y mejorar su planificación estratégica para asegurar una mayor estabilidad y resiliencia a largo plazo.

4.2.3.2. RESULTADOS SOBRE ENCUESTA DIRIGIDA A LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

A continuación, dentro de la variable Competitividad se analizó en la dimensión Calidad de servicio las respuestas obtenidas para el indicador Satisfacción del cliente

¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió?

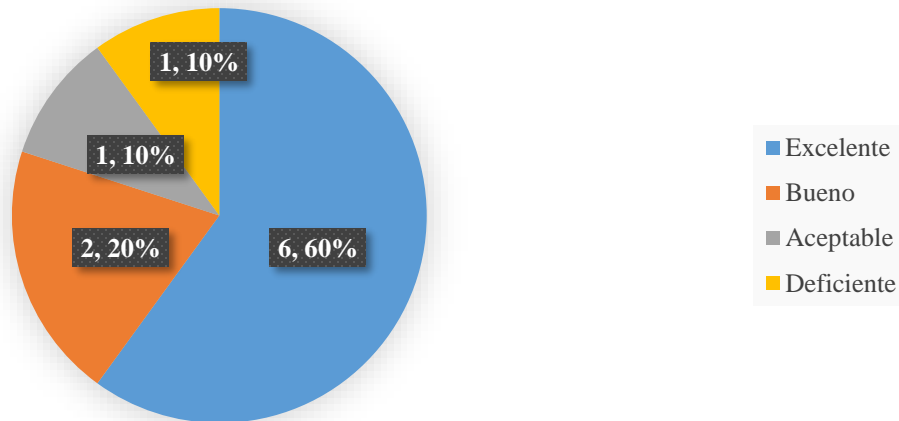


Ilustración 6: Calificación del servicio recibido.

Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno.

Con respecto a la calificación del servicio recibido por los clientes. El 60% de los encuestados calificó el servicio como "Excelente", un 20% como "Bueno", un 10% como "Aceptable" y otro 10% como "Deficiente". Este resultado indica una percepción mayoritariamente positiva del servicio, aunque también refleja áreas de mejora potencial dado que una parte de los clientes no lo encontró completamente satisfactorio.

**En cuanto a la rapidez de nuestro servicio de atención al cliente
¿cómo evaluaría su experiencia?**

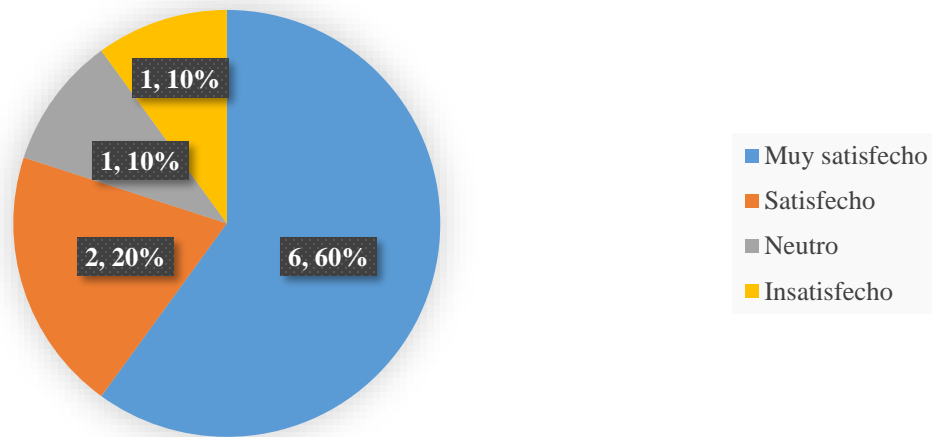


Ilustración 7: Evaluación de la experiencia por parte del cliente

Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno.

Con respecto a la experiencia de los clientes en cuanto a la rapidez del servicio de atención al cliente de Radiadores Bueno. Los resultados indican que la mayoría de los clientes, el 60%, están "Muy satisfechos" con la rapidez del servicio. Esto sugiere que la empresa es eficiente en responder y manejar las solicitudes o problemas de los clientes en un tiempo razonable, lo cual es un aspecto crucial para la satisfacción del cliente en cualquier industria de servicios.

Además, un 20% de los clientes se siente "Satisfecho", lo que contribuye a un total del 80% de respuestas positivas sobre la rapidez del servicio. Sin embargo, también hay un 10% de los clientes que se mantienen "Neutros" y otro 10% que están "Insatisfechos".

Considerando la facilidad de uso de nuestro producto/servicio, ¿cómo describiría su nivel de satisfacción?

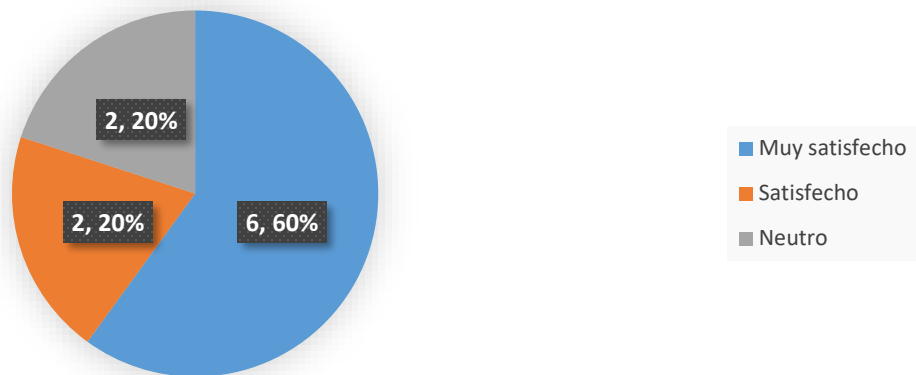


Ilustración 8: Satisfacción del servicio percibido.

Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno.

Según la encuesta, el 60% de los clientes calificaron su satisfacción como "Muy satisfecho", lo que indica una experiencia altamente positiva con el servicio ofrecido por la empresa. Esta es una clara mayoría y sugiere que la empresa es exitosa en cumplir o incluso superar las expectativas de la mayoría de sus clientes en términos de servicio. Un 20% adicional de los clientes se siente "Satisfecho" con el servicio, lo que añade una percepción positiva adicional al análisis, sumando un total de 80% de clientes satisfechos o muy satisfechos con el servicio que recibieron. Sin embargo, un 20% de los encuestados están en la categoría de "Neutro".

¿Cómo calificaría la relación calidad-precio de nuestro producto/servicio?

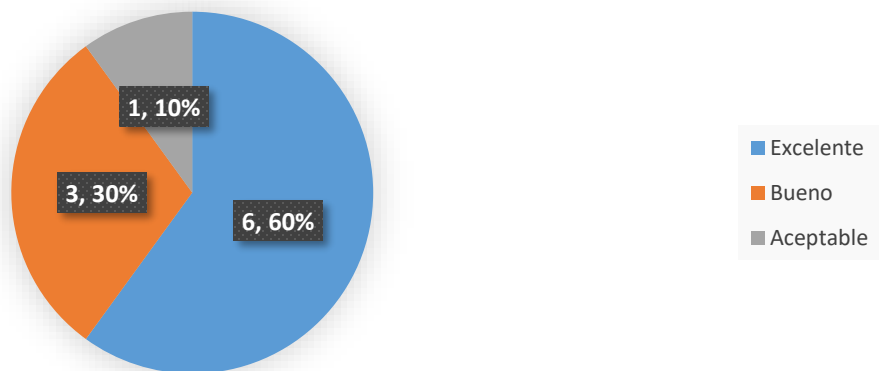


Ilustración 9: Calificación de la calidad según precio. Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno.

Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno

Según los resultados mostrados en el gráfico, la mayoría de los clientes, un 60%, consideran que la relación calidad-precio es "Excelente". Esto sugiere que los clientes perciben que están recibiendo un valor alto por el precio que pagan, lo cual es un indicador positivo del posicionamiento de precio y calidad de la empresa en el mercado. Un 30% adicional de los clientes califica esta relación como "Buena", lo que añade a una percepción general positiva del valor proporcionado. Solo un 10% de los clientes la consideran "Aceptable".

¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o colegas?

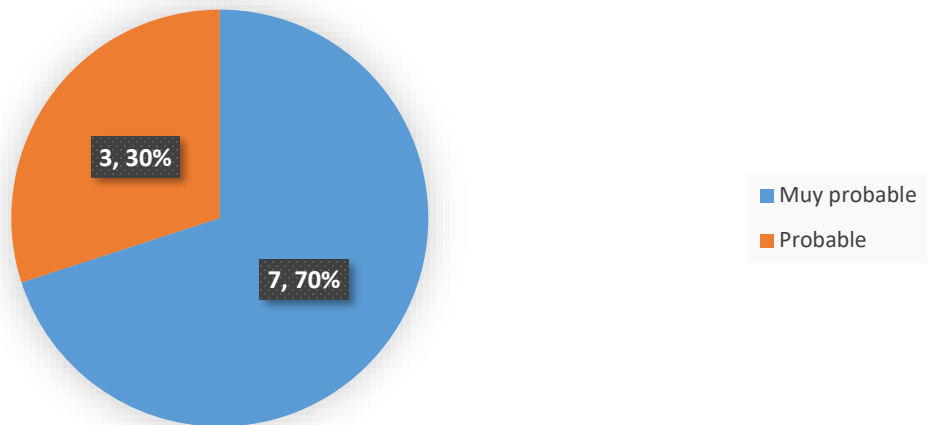


Ilustración 10: Probabilidad de recomendar el servicio.

Fuente: Encuesta de Calidad dirigida a clientes de Radiadores Bueno.

De acuerdo con la probabilidad de que los clientes recomienden los servicios de Radiadores Bueno a amigos o colegas, un indicador clave de la lealtad del cliente y la satisfacción general con la empresa. En este gráfico, un impresionante 70% de los clientes indicó que es "Muy probable" que recomienden el servicio, lo cual es un testimonio del alto grado de satisfacción y la positiva percepción del valor que la empresa ofrece. Además, un 30% de los clientes dijo que es "Probable" que hagan una recomendación.

4.2.4. ANALISIS DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

El análisis del apalancamiento financiero enfoca la relación entre capital propio y deuda, examinando cómo esta estructura de capital afecta la estabilidad y el crecimiento de la empresa. Comprender el equilibrio adecuado del apalancamiento es vital para la planificación estratégica financiera y operativa (SVM, 2020).

En este análisis se considera la dimensión de Dirección, la cual será evaluada mediante el indicador Toma de decisiones, el cual se analizará mediante la aplicación de una serie de preguntas de carácter cuantitativo aplicada a los dueños y administradores de Radiadores Bueno.

Se enfoca en cómo la empresa maneja sus procesos decisionales estratégicos y operativos. Este análisis examina las variables cualitativas relacionadas con la gestión de la empresa, incluyendo la estructura organizativa, la toma de decisiones financieras, y la implementación de estrategias empresariales.

El estudio investiga cómo la empresa toma decisiones críticas que afectan su funcionamiento y crecimiento, particularmente en contextos de incertidumbre económica y competitiva. Se analiza cómo los líderes de Radiadores Bueno abordan la planificación estratégica, la gestión de riesgos y la asignación de recursos para asegurar la estabilidad y el crecimiento sostenido de la empresa

4.2.4.1. RESULTADOS SOBRE APALANCAMIENTO FINANCIERO

Se analizó la variable Apalancamiento Financiero desde la dimensión dirección, siendo 1 pregunta de carácter cuantitativos y 3 cualitativos, realizadas a los administradores de Radiadores Bueno para el indicador Toma de decisiones

¿Actualmente su empresa está apalancada?

2 respuestas

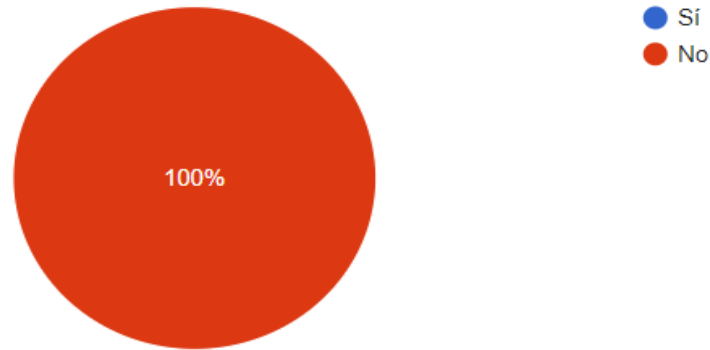


Ilustración 11: Existencia de Apalancamiento en Radiadores Bueno

Fuente: Entrevista a los administradores de Radiadores Bueno.

Indica que el 100% de los entrevistados respondió que su empresa no está actualmente apalancada. Esto demuestra una clara preferencia de operar sin la necesidad de recurrir fuentes externas, lo que incrementa el riesgo el capital propio.

4.2.5. ANALISIS DE SITUACION FINANCIERA

Este análisis permite 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)

En el análisis de la variable de situación financiero fue necesario medir la dimensión contable mediante la elaboración de dos de los estados financieros más importantes de la empresa Radiadores Bueno, mediante la técnica de análisis horizontal y vertical.

4.2.5.1. ANALISIS VERTICAL Y HORIZONTAL

El análisis vertical y horizontal del estado de pérdidas y ganancias permite determinar si la empresa ha experimentado incremento en sus cuentas de resultado o si por el contrario estas han decaído en comparación a un periodo anterior al actual.

Tabla 9: Análisis Horizontal y Vertical de estado de pérdidas y ganancias de Radiadores Bueno

| ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL RADIADORES BUENO Del año 2023 que finaliza el 31 diciembre | | | Vertical | Horizontal | Variación | |
|--|----------------------|----------------------|----------|------------|-------------|------------|
| Detalle | 2023 | 2019 | 2023 | 2019 | Absoluta | Porcentual |
| Ingreso por Ventas | L1,846,688.55 | L1,139,524.01 | 100% | 100% | L707,164.54 | 62% |
| Utilidad Bruta | L1,846,688.55 | L1,139,524.01 | 100% | 100% | L707,164.54 | 62% |
| Menos: Gastos operativos | | | | | | |
| Gastos de Ventas | L766,157.13 | L544,492.75 | 41.49% | 47.78% | L221,664.38 | 41% |
| Gastos Administrativos | L412,546.15 | L293,188.41 | 22.34% | 25.73% | L119,357.74 | 41% |
| Gastos de depreciación | | | | | | |
| | -L115,814.50 | -L115,814.50 | -6.27% | -10.16% | | |
| Total Gastos Operativos | L1,062,888.78 | L721,866.66 | 57.56% | 63.35% | L341,022.12 | 47% |
| Utilidad Operativa | L783,799.77 | L417,657.35 | 42.44% | 36.65% | L366,142.42 | 88% |
| Utilidad antes de Impuestos | L783,799.77 | L417,657.35 | 42.44% | 36.65% | L366,142.42 | 88% |
| Menos: Impuestos (tasa 25%) | L195,949.94 | L104,414.34 | 10.61% | 9.16% | L91,535.61 | 88% |
| Utilidad despues de Impuestos | L587,849.83 | L313,243.01 | 31.83% | 27.49% | L274,606.82 | 88% |
| Ganancia Disponible | | | | | | |
| | L587,849.83 | L313,243.01 | 31.83% | 27.49% | L274,606.82 | 88% |

Fuente: Elaboración propia

Análisis

Se observan incrementos muy favorables en la cuenta de ingresos por ventas, lo que muestra como la empresa Radiadores Bueno ha incrementado sus ventas en un 62% desde el 2019 al 2023, este incremento es aceptable para el tipo de servicio que se ofrece, a su vez que los gastos han subido en un 41% de un periodo al otro y este incremento si es de ponerle cuidado pues la empresa no cuenta con un costo de venta por lo que la forma de medir los rendimientos radica en restar los gastos de los ingresos y mientras los gastos más incrementen menos rentabilidad se verá reflejada en el estado de pérdidas y ganancias de la empresa.

Uno de los puntos favorables de la empresa es que, al no contar con financiamientos externos, no hay gastos por intereses lo que es bueno para las utilidades mas no para los impuestos que se deben pagar pues mientras más utilidad resulte en un periodo más impuestos se deberán pagar y estos es salida de efectivo para la empresa.

A continuación, se examinan los activos, pasivos y patrimonio de la empresa, destacando las variaciones absolutas y porcentuales a lo largo del periodo evaluado. El análisis horizontal compara los valores de los dos años mencionados, revelando cambios significativos en los distintos componentes financieros, mientras que el análisis vertical ofrece una visión porcentual de la composición de los activos y pasivos en relación con el total del balance general. Estos datos

proporcionan una visión integral de la evolución financiera de Radiadores Bueno, facilitando la identificación de tendencias y áreas clave de mejora en la gestión de sus recursos financieros.

Tabla 10: Análisis Horizontal y Vertical de estado de situación financiera de Radiadores Bueno

| ESTADO DE SITUACION FINANCIERA RADIADORES BUENO AL 31 DE DICIEMBRE | | | Análisis Vertical | Análisis Horizontal | Variación | |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|---------------|------------|
| Activos | 2023 | 2019 | 2023 | 2019 | Absoluta | Porcentual |
| Efectivo | L1,339,248.55 | L377,101.48 | 35.83% | 25.90% | L962,147.07 | 255% |
| Cuentas por Cobrar | L872,997.18 | L24,667.50 | 23.35% | 1.69% | L848,329.68 | 3439% |
| Total Activos circulantes | L2,212,245.72 | L401,768.98 | 59.18% | 27.60% | L1,810,476.74 | 451% |
| Maquinaria y Equipo | L1,641,835.31 | L1,169,843.74 | 43.92% | 80.36% | L471,991.57 | 40% |
| Total Activos Fijos Brutos | L1,641,835.31 | L1,169,843.74 | 43.92% | 80.36% | L471,991.57 | 40% |
| Depreciaciones Acumuladas | -L115,814.50 | -L115,814.50 | -3.10% | -7.96% | L0.00 | 0% |
| Activos Fijos Netos | L1,526,020.81 | L1,054,029.24 | 40.82% | 72.40% | L471,991.57 | 45% |
| Total Activos | L3,738,266.53 | L1,455,798.22 | 100.00% | 100.00% | | |
| Pasivo y Patrimonio | | | | | | |
| Documentos por pagar | L16,984.81 | L10,248.02 | 0.45% | 0.70% | L6,736.79 | 66% |
| Total Pasivo Circulante | L16,984.81 | L10,248.02 | 0.45% | 0.70% | L6,736.79 | 66% |
| Total Pasivo | L16,984.81 | L10,248.02 | 0.45% | 0.70% | | |
| Capital Social | L1,539,024.47 | L1,219,168.06 | 41.17% | 83.75% | L319,856.41 | 26.24% |
| Ganancias retenidas | L1,681,268.30 | L0.00 | 44.97% | 0.00% | L1,681,268.30 | #DIV/0! |
| Ganancias del periodo | L500,988.95 | L226,382.14 | 13.40% | 15.55% | L274,606.82 | 121.30% |
| Total del Patrimonio | L3,721,281.72 | L1,445,550.20 | 99.55% | 99.30% | | |
| Total Pasivo mas patrimonio | L3,738,266.53 | L1,455,798.22 | 100.00% | 100.00% | | |

Fuente: Elaboración propia

Análisis

Para el análisis del estado de situación financiera de la empresa Radiadores Bueno, se consideran los incrementos y reducciones en las cuentas de los activos, pasivos y patrimonio. La cuenta de efectivo muestra un incremento de un 255% en el 2023 en comparación al 2019, esto concuerda con el incremento en ventas mostrado en el análisis anterior del estado de pérdidas y ganancias sin embargo no todas las ventas son de contado y esto ocasiona que las cuentas por cobrar también muestren incremento de un 3439% un porcentaje alto pero que en valores monetarios es más coherente.

Los activos fijos por su parte muestran un incremento de un 40% producto de la adquisición de nueva maquinaria para el taller, sin embargo, esta maquinaria aún no se está usando lo que ocasiona que indicadores como el rendimiento sobre los activos (ROA) no tenga una mejora en

sus resultados. Mientras que los incrementos en el patrimonio se deben a las ganancias retenidas pues en esta empresa no hacen reparticiones de dividendos por el tipo de empresa que es, ya que no es una sociedad por accionistas.

4.2.5.2. SEMAFORO FINANCIERO

El semáforo financiero es una herramienta visual que utiliza colores para representar la eficacia con la que una empresa gestiona sus recursos financieros. Los colores se asignan de la siguiente manera:

- **Verde:** Indica que los indicadores están en rangos óptimos o favorables.
- **Amarillo:** Denota un estado de alerta o equilibrio; aunque los resultados no son desfavorables, se requiere vigilancia.
- **Rojo:** Señala una situación crítica que necesita atención inmediata para corregir desviaciones significativas de los estándares deseables.

Tabla 11: Semáforo Financiero a Taller Radiadores Bueno

| Indicador | Valores de referencia | | | Fórmulas | Valores de Radiadores Espinoza | | | | |
|------------------------|-----------------------|-------------|-----------|--------------------------------------|--------------------------------|--------|--------|---------|--------|
| | No favorable | Equilibrado | Favorable | | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| ROA | <4.99% | 5.00% | >5.01% | (Utilidad neta) / (Total de activos) | 15.55% | 23.35% | 19.30% | 13.47% | 13.40% |
| ROE | <5% | 5%-10% | >10% | (Utilidad neta) / Patrimonio x100 | 18.57% | 39.91% | 37.09% | 25.11% | 32.55% |
| Margen de Beneficios | <10% | 10%-20% | >20% | Utilidad neta/Ventas | 19.87% | 51.21% | 25.27% | 19.01% | 27.13% |
| Crecimiento Financiero | <0.80 | 1 | >1.20 | Incremento de ventas por año | -19.92% | 49.96% | 26.10% | -39.16% | |

Fuente: Elaboración Propia

ANÁLISIS

La rentabilidad sobre activos (ROA) y rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) han mantenido valores en el rango verde, destacando una gestión eficiente de los recursos y una buena generación de valor para los accionistas, aunque se observa una disminución en 2023, lo cual fue impactado por incrementos en los activos, sin una estrategia de diversificación en cuanto a la venta de producto o un análisis para considerar el aumento de precios en el servicio que pudiera incrementar los ingresos de la compañía,

El margen de utilidad neta o margen de beneficio muestra consistentemente valores positivos, lo que indica que a pesar que el ROA y ROE han tenido una baja en los años 2022-2023 la empresa se ha podido generar con ganancias luego de restar los gastos de la empresa en los años 2019 y 2022 se muestran valores de advertencias, sin embargo son valores que de acuerdo a los valores de referencia se encuentran más cerca de lograr valores totalmente favorables que riesgo de entrar en datos no favorables, el 2023 muestra que la compañía se recuperó y debe seguir considerando estrategias que permitan incrementar los ingresos para que este valor también pueda incrementar en el tiempo de forma sostenible.

El crecimiento en ventas fluctúa de forma drástica ya que en este tipo de mercados, las grandes empresas hacen licitaciones en las cuales aseguran diversificar los trabajos que necesitan dentro del mundo diverso de proveedores que ofrecen el mismo servicio para que la política de compra de cada empresa pueda cumplirse, y Radiadores Bueno no es la excepción, el 2020 y 2021 tuvo un incremento exponencial debido al ingreso de un cliente grande que se mantuvo por estos años por la negociación realizada y en el 2023 termino el mismo buscando otra opción dentro del mercado.

En conclusión, el semáforo financiero proporciona una visión integral y fácilmente interpretable de la salud financiera de Taller Radiadores Bueno. Aunque algunos indicadores muestran un desempeño robusto, la preocupación principal radica en el crecimiento en ventas que recalca la importancia de estrategias proactivas para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad financiera.

La falta de apalancamiento financiero ha limitado la capacidad de Radiadores Bueno para realizar inversiones significativas y expandirse. Esto ha afectado negativamente su competitividad, ya que la empresa ha perdido oportunidades para crecer y mejorar su posición en el mercado. La falta de financiamiento adecuado ha sido un obstáculo importante para su desarrollo. 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

A continuación, se presenta el análisis cualitativo que complementa los hallazgos cuantitativos previamente discutidos. Este análisis se enfoca en interpretar las dinámicas, percepciones y tendencias subyacentes que no se capturan completamente a través de métricas numéricas. Se examinan las respuestas y opiniones de los clientes, para obtener una comprensión profunda de las variables apalancamiento financiero y competitividad mediante el análisis de los factores que influyen en el rendimiento y las decisiones estratégicas de la empresa.

El análisis cualitativo busca explorar las razones detrás de los datos, proporcionando un contexto que ayuda a interpretar los patrones observados en el análisis cuantitativo. El análisis cualitativo que aborda una variable clave como la competitividad misma que será evaluada mediante las respuestas obtenidas de los clientes, sobre la calidad del servicio ofrecido por Radiadores Bueno. Este enfoque proporciona una visión profunda de cómo la empresa se posiciona en el mercado frente a sus competidores y cómo satisface las expectativas y necesidades de sus clientes.

Además, se pone un especial énfasis en la calidad de servicio, un elemento esencial para la retención y satisfacción del cliente. A través de entrevistas realizadas a clientes y utilizando escalas Likert, se mide la satisfacción con la calidad del producto o servicio recibido, la rapidez del servicio de atención al cliente, la facilidad de uso del producto o servicio, la relación calidad-precio, y la probabilidad de que los clientes recomienden los productos o servicios a otros.

Este análisis cualitativo no solo complementa los hallazgos cuantitativos, sino que también ofrece una perspectiva detallada sobre la dinámica interna y externa que influye en el rendimiento de Radiadores Bueno. Explora detalladamente la efectividad de las estrategias de gestión implementadas y cómo estas contribuyen a fortalecer la posición competitiva de la empresa en el mercado.

4.3.1. APALANCAMIENTO FINANCIERO

El análisis del apalancamiento financiero evalúa la estructura de capital de la empresa, enfocándose en la relación entre el capital propio y la deuda. Se investiga si Taller Radiadores Bueno utiliza o no apalancamiento financiero y los factores que influirían en su decisión de apalancarse. Este análisis proporciona parámetros sobre cómo la empresa maneja su

financiamiento y las implicaciones de sus decisiones de endeudamiento en su estabilidad y crecimiento financiero.

Se muestran los resultados de las 3 preguntas de carácter cualitativo analizados desde la dimensión dirección, realizadas a los administradores de Radiadores Bueno para el indicador Toma de decisiones a través de la entrevista.

Tabla 12: ¿Por qué no se encuentran apalancados?

| | |
|-------|---|
| Razón | Porque hemos tenido efectivo para hacer los cambios |
| | Decisiones de mi padre |

Fuente: Entrevista a los administradores de Radiadores Bueno.

Las razones por las cuales Radiadores Bueno no ha recurrido al apalancamiento financiero. La primera respuesta indica que la disponibilidad de efectivo ha sido suficiente para realizar las inversiones y cambios necesarios sin la necesidad de endeudarse. Esto sugiere una gestión financiera prudente y una sólida liquidez. La segunda respuesta apunta a una decisión estratégica tomada por el liderazgo de la empresa, en este caso, el padre del encuestado, lo que subraya la influencia de las decisiones familiares en la gestión de la empresa.

De acuerdo con Escobedo et al., (2021) los financiamientos son una herramienta muy importante a la hora de estructurar el capital de una empresa siempre y cuando se haga con una proporción prudente, lo que se nota en este caso es que los propietarios no quieren correr riesgos y temen a obtener un crédito a largo plazo por un tema de falta de educación financiera.

Tabla 13: ¿Han analizado la posibilidad de apalancarse?

| | |
|-----------|--|
| Respuesta | Si, en el futuro |
| | Si, son los planes en el mediano plazo |

Fuente: Entrevista a los administradores de Radiadores Bueno.

Los factores que Radiadores Bueno consideraría al evaluar la posibilidad de apalancarse en el futuro. El primer factor es el costo del financiamiento, destacando la importancia de que este sea accesible para permitir la realización de proyectos a largo plazo. El segundo factor se relaciona con la expansión de la línea de productos ofrecidos al mercado de radiadores, lo que indica una estrategia orientada hacia el crecimiento y la diversificación como justificación para considerar la obtención de financiamiento externo.

Tabla 14: ¿Qué elementos tomaría en cuenta para apalancarse?

| | |
|----------|---------------------------------|
| Factores | Los intereses que tan caros son |
|----------|---------------------------------|

| | |
|--|--|
| | Los costos de la tasa de interés y revisar qué proyecto me podría generar el ingreso para cubrir esos costos |
|--|--|

Fuente: Entrevista a los administradores de Radiadores Bueno.

Los factores críticos que influirían en la decisión de Radiadores Bueno de apalancarse. Ambas respuestas se centran en el costo del endeudamiento, específicamente en las tasas de interés. La preocupación fundamental es la viabilidad de cubrir los costos del servicio de la deuda a través de los ingresos generados por los proyectos financiados. Esto refleja una consideración cautelosa del riesgo financiero y la sostenibilidad del endeudamiento en el modelo de negocio de la empresa.

4.3.1.1. COMPETITIVIDAD

Según Muñoz (2021), “la competitividad se define como la capacidad de una empresa para destacarse y prosperar en un mercado, satisfaciendo las necesidades y demandas de los clientes de manera más efectiva que sus competidores, y logrando una rentabilidad sostenible a largo plazo” (pág. 8).

Se considera la calidad de los servicios ofrecidos como un componente esencial de la competitividad. La satisfacción del cliente se mide mediante encuestas y entrevistas que utilizan escalas Likert, evaluando aspectos como la calidad del producto, la eficiencia del servicio al cliente, y la relación calidad-precio. Estos datos cualitativos son fundamentales para entender no solo el desempeño actual de la empresa, sino también su potencial para mantener y mejorar su posición en el mercado frente a la competencia.

Se analizó la competitividad a través de la dimensión Calidad de servicio mediante el indicador Satisfacción del cliente, utilizando un guion de preguntas dirigida a los clientes de Taller Radiadores Bueno durante el tiempo que tienen como clientes en el periodo de estudio los años 2019-2023 y a continuación se hace el análisis de cada respuesta brindada por la población mencionada.

Tabla 15: Análisis de los elementos cualitativos de la encuesta

| Pregunta | Respuesta | Análisis |
|---|----------------|--|
| ¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió? | Excelente | Fueron varias las respuestas obtenidas como se mostró en el apartado cuantitativo, pero para analizar el aspecto cualitativo se toma la mejor respuesta la cual según los clientes es una calidad excelente, este tipo de respuestas se debe a que el servicio de la empresa es puesto a prueba por el cliente y los vehículos muestran que las fallas por las cuales fueron llevados ya están reparadas, esto indica que la empresa hace su trabajo y además agrega el aspecto de la calidad. |
| ¿Cómo evaluaría su experiencia? | Muy satisfecho | Esta respuesta si bien es buena no llega a ser excelente lo indica que durante el proceso de atención del cliente hubo algo que no termino de satisfacer al cliente quizás por temas de precio o tiempos de entrega lo que es muy común en las empresas de este tipo. |
| ¿Cómo describiría su nivel de satisfacción? | Muy satisfecho | Nuevamente en esta respuesta no se alcanzó un nivel de excelencia, sin embargo, los clientes estan satisfechos |
| ¿Cómo calificaría la relación calidad/precio de nuestro producto/servicio? | Excelente | Esta respuesta por otro lado muestra que los clientes están conformes con los precios ofrecidos, esto es muy bueno para la empresa pues asegura fidelidad de los clientes. |
| ¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o colegas? | Muy probable | Esta respuesta es muy interesante pues uno de los medios de publicidad sin costos que se encuentra en el mercado es de boca en boca de los clientes, de este modo la empresa se beneficia sin incurrir en costos adicionales. |

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, se evaluó bajo esta variable de competitividad la dimensión Diagnostico Situacional a través del indicador FODA, ya que una forma de conocer lo que se debe realizar en la empresa, es analizando cuáles son sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Según Talancón, (2006) esta matriz es de suma importancia a la hora de analizar las mejoras que se requieran en una empresa, pues si antes no se evalúa se corre el riesgo de aplicar mejorar en áreas o departamentos que en realidad no se necesitan descuidando los que si requieren de atención.

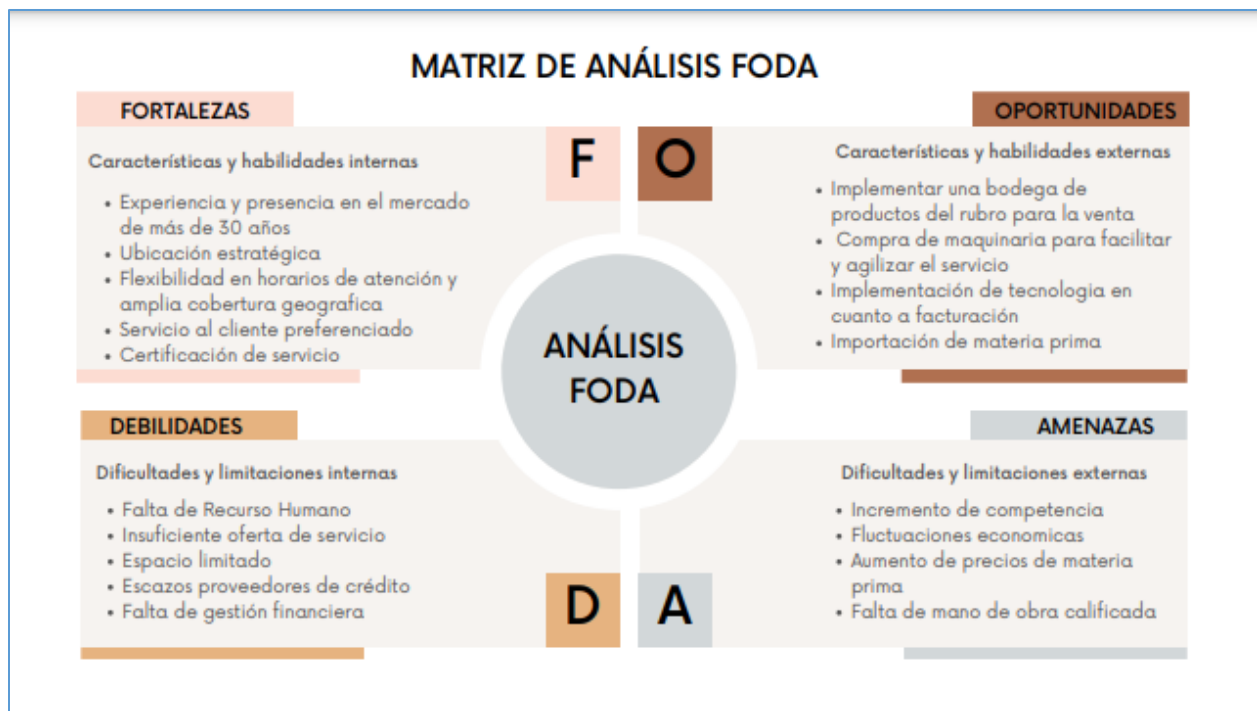


Ilustración 12: FODA de la empresa Radiadores Bueno

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con las características mostradas en los cuatro elementos de la matriz se procede a sugerir propuestas de mejora en el apartado de recomendaciones de este trabajo.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La empresa compartió sus datos de forma abierta, y gracias a ello se realizaron los cálculos necesarios para conocer la situación de esta en algunas de sus áreas, las cuales fueron evaluadas mediante enfoques cuantitativos y cualitativos. Con los resultados obtenidos se puede dar una opinión limpia de lo que la empresa debe hacer si quiere mejorar las debilidades encontradas por el investigador.

5.1. CONCLUSIONES

Luego de analizar los resultados obtenidos de los indicadores financieros de rentabilidad (ROA, ROE y Margen de beneficios) La evolución que ha experimentado en su rentabilidad ha sido significativa y positiva para la empresa Radiadores "Bueno". Siendo su pico más alto en el 2020 donde su ROA estuvo en un 23% y manteniéndose en un 13% en el 2022 y 2023, el mismo decreció debido al incremento de activos que fue de un 157%. El ROE se mantiene por encima del 20% y el Margen de beneficio en un 27% para el 2023 mostrando un rendimiento sobres sus activos positivo para el periodo 2019-2023.

De acuerdo con el análisis de la gestión de costos operativos en Radiadores "Bueno" durante el periodo 2019-2023 revela una evolución satisfactoria en la eficiencia y control de gastos. Los Costos incrementaron en un 47% en el análisis horizontal (2019-2023) lo cual es consecuente con el incremento en ventas que fue de un 62%. Lo cual muestra un adecuado control de dichas cuentas que afectan el costo operativo.

Por otro lado, se concluyó que, la falta de apalancamiento financiero en Radiadores "Bueno" ha tenido un impacto notable en su competitividad. Los resultados reflejan que la empresa no ha recurrido a financiamiento externo y al no tener la suficiente liquidez, la maquinaria no se encuentra completa al 100% y no les permite dar más servicios, aunque exista una demanda, además de ello, se deja de aprovechar el beneficio fiscal que representan los gastos financieros (intereses) a la hora de presentar y pagar impuestos al estado y también encarece al estar su estructura de capital compuesto únicamente con capital propio.

La gestión financiera de la empresa Radiadores Bueno, tomando en consideración los resultados mostrados en los indicadores a través del análisis vertical y horizontal muestra una salud financiera favorable. Sin embargo, se concluyó que los estados de resultado y balances generales compartidos no son del conocimiento pleno de la administración, lo cual podría representar errores o falta de sustento en los números mostrados dificultando la toma de decisiones estratégicas para la empresa.

5.2. RECOMENDACIONES

Para que la empresa logre resolver las debilidades encontradas en este estudio, se deben implantar ciertas medidas de control, mismas que darán al personal encargado de la administración un control eficiente que les permita una toma de decisiones eficiente y eficaz.

Para consolidar y mejorar la rentabilidad y el valor de Radiadores "Bueno" a largo plazo, se recomienda implementar una estrategia integral que incluya la diversificación de productos y servicios. La empresa debería explorar nuevos mercados y ampliar su oferta, incluyendo servicios de mantenimiento preventivo y asesorías técnicas especializadas para generar más efectivo con los activos ya instalados

Para optimizar la gestión de costos operativos, Radiadores "Bueno" debería implementar un sistema de control de costos más riguroso y detallado, La empresa debería realizar auditorías internas periódicas para identificar y eliminar ineficiencias en los procesos operativos. como el costo con tendencia a la alta son los sueldos y salarios, debería modificar la forma de pagar e implementar pagos por objetivos en lugar de comisiones.

Para mejorar la competitividad de Radiadores "Bueno", es recomendable considerar el uso estratégico del apalancamiento financiero. La empresa debería evaluar opciones de financiamiento a través de préstamos bancarios, líneas de crédito y programas de financiamiento gubernamentales destinados a PYMES. Es crucial realizar un análisis detallado de costo-beneficio para determinar el nivel óptimo de endeudamiento que la empresa puede manejar sin comprometer su estabilidad financiera.

Es importante mencionar que las conclusiones y recomendaciones se hacen asumiendo que la base de información financiera presentada es correcta y confiable, sin embargo para el siguiente capítulo en aplicabilidad, recomendaré tomando en cuenta las diferentes observaciones presenciadas durante la visita, siendo esta iniciar la construcción de la contabilidad básica, con la ayuda de una herramienta o software que facilite el manejo y comprensión de los estados financieros y les ayude a poder tomar decisiones estratégicas para la empresa.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

El capítulo de aplicabilidad de este proyecto se centra en la implementación integral de un programa de contabilidad en Radiadores Bueno, respondiendo directamente a la necesidad imperante de modernizar y optimizar su proceso financiero. Este enfoque surge en respuesta a los desafíos actuales de la empresa en la eficiencia de los procesos manuales, que conllevan retrasos y posibles errores en el registro y análisis de los datos financieros. La digitalización y automatización propuestas no solo tienen como objetivo mejorar la eficiencia interna, sino también proporcionar una mayor precisión y fiabilidad en la información financiera, contribuyendo así a una toma de decisiones más informada y a una gestión financiera más robusta.

6.1. NOMBRE DE LA PROPUESTA

Implementación de un Programa de Contabilidad en Radiadores Bueno

6.2. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

La implementación de un programa de contabilidad es crucial para Radiadores Bueno para poder consolidar y mejorar su gestión financiera. En el análisis de la gestión financiera durante el período 2019-2023, se identificaron diversas ineficiencias y dificultades en el control de los datos financieros, lo que ha impactado negativamente en la toma de decisiones estratégicas. La ausencia de un sistema contable robusto ha dificultado la proyección de flujos de efectivo y la evaluación precisa de la rentabilidad, limitando la capacidad de la empresa para crecer y adaptarse a las demandas del mercado.

La adopción de un programa de contabilidad permitirá a la empresa registrar, procesar y analizar la información financiera de manera más eficiente y precisa. Esto no solo optimizará el control de costos operativos, sino que también facilitará la generación de informes financieros que son esenciales para la planificación estratégica y la toma de decisiones informadas.

Además, la implementación de este sistema servirá como base para la modernización de los procesos administrativos y financieros de la empresa, asegurando que los registros contables estén alineados con las normativas vigentes y mejorando la transparencia y la rendición de cuentas. Esta iniciativa es particularmente relevante en el contexto actual, donde la competencia en el sector

de reparación de radiadores es alta y la eficiencia operativa es clave para mantener una ventaja competitiva.

Esta propuesta abarca la selección, adquisición e implementación de un software de contabilidad adecuado para las necesidades de Radiadores Bueno. Incluye la capacitación del personal existente para asegurar el correcto uso del sistema y maximizar sus beneficios. También contempla la integración del software con los procesos operativos actuales y la creación de procedimientos estándar para el registro y análisis de los datos financieros.

La propuesta no solo se enfoca en la implementación técnica del programa de contabilidad, sino que también incluye un plan de seguimiento y evaluación para garantizar que el sistema funcione correctamente y que el personal esté utilizando todas las funcionalidades disponibles de manera eficiente. Se prevé que este proyecto sea implementado durante el año 2025, considerado como el año 0, estableciendo así una base sólida para la gestión financiera futura de la empresa.

6.3. ALCANCE DE LA PROPUESTA

6.3.1. OBJETIVO GENERAL

Sustentar apropiadamente la gestión financiera de la empresa de Radiadores Bueno mediante la implementación de un software contable básico.

6.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Delinear los elementos básicos para una contabilidad apropiada a la realidad de la empresa.
2. Elaborar una propuesta del paquete más viable de acuerdo con las necesidades de la empresa.
3. Proyectar una implementación inicial de prueba para saber si presentará los resultados esperados.
4. Realizar un plan de capacitación al personal involucrado en la implementación del programa de contabilidad.
5. Realizar seguimientos de monitoreo y mantenimiento del software.

6.4. DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Se presenta el desarrollo de la propuesta para la implementación de un software contable básico para Radiadores Bueno, el cual automatizará este proceso. En esta sección, se delimitan los requisitos necesarios para la selección e implementación de este, incorporando una propuesta de la ejecución. Siguiendo los objetivos previamente planteados, se pretende aplicar dicho programa de contabilidad en enero del año 2025, con la finalidad de que este sistema ayude a un registro y análisis preciso de los datos financieros, permitiendo una monitorización continua y una toma de decisiones más informada y eficiente.

El programa de contabilidad contribuirá a reducir los errores que pueden suceder en una contabilidad manual, mejorar la eficiencia en la gestión financiera y asegurar que todos los datos financieros estén actualizados y sean accesibles en tiempo real. Además, facilitará la generación de informes financieros detallados, lo cual es crucial para la planificación estratégica y la evaluación del desempeño financiero de la empresa.

6.4.1. DESCRIPCIÓN CLARA DEL QUE Y COMO SE HARA

La implementación de un programa de contabilidad en Radiadores Bueno se desarrollará en varias fases. Inicialmente, se realizará un análisis exhaustivo de los elementos específicos que requiere el programa de contabilidad, considerando las necesidades de la empresa y aplicando mejores prácticas en el sistema. Para esta propuesta, se recomienda el uso de **QuickBooks**, un software de contabilidad ampliamente utilizado que se puede adquirir en línea y que ofrece una gran variedad de funcionalidades adecuadas para pequeñas y medianas empresas.

Fase 1: Delinear los elementos básicos En esta fase, se identificarán y documentarán los elementos necesarios para la implementación del programa de contabilidad. Se realizará un análisis de las necesidades específicas de Radiadores Bueno y se seleccionarán las funcionalidades más adecuadas que ofrece QuickBooks, tales como el manejo de cuentas por pagar y por cobrar, el manejo identificado de costos y gastos y la generación de reportes financieros y el seguimiento de inventarios.

Fase 2: Propuesta y Desarrollo Para la fase de desarrollo y personalización del programa de contabilidad, se establecerá una interfaz en tiempo real entre QuickBooks y los registros actuales que tiene la empresa, El equipo de soporte de la plataforma, podrá con Radiadores Bueno trabajar en junto para adecuar el software según las necesidades específicas de la empresa. Esto incluirá la configuración de cuentas, la integración de sistemas de pago y la personalización de informes financieros.

Fase 3: Implementación y pruebas Después de la configuración y personalización, se realizarán distintas pruebas para garantizar el correcto funcionamiento del programa de contabilidad. Se llevarán a cabo pruebas de integración, usabilidad y funcionalidad, realizando los ajustes necesarios antes de su implementación definitiva. Esta fase asegura que el programa funcione sin problemas y cumpla con todos los requisitos establecidos por la empresa

Fase 4: Capacitación Se llevará a cabo la capacitación del personal involucrado en el uso del nuevo programa de contabilidad. Esta fase es crucial para garantizar que todos los empleados comprendan cómo utilizar QuickBooks de manera eficiente. La capacitación incluirá sesiones prácticas y teóricas sobre cómo registrar transacciones, generar informes y realizar análisis financieros.

Fase 5: Seguimiento y evaluación Una vez implementado, se realizará un seguimiento continuo para evaluar el desempeño del programa de contabilidad y realizar ajustes según sea necesario. Se establecerán métricas clave para medir la eficiencia y la precisión del sistema, y se recogerán comentarios del personal para mejorar continuamente el uso del software.

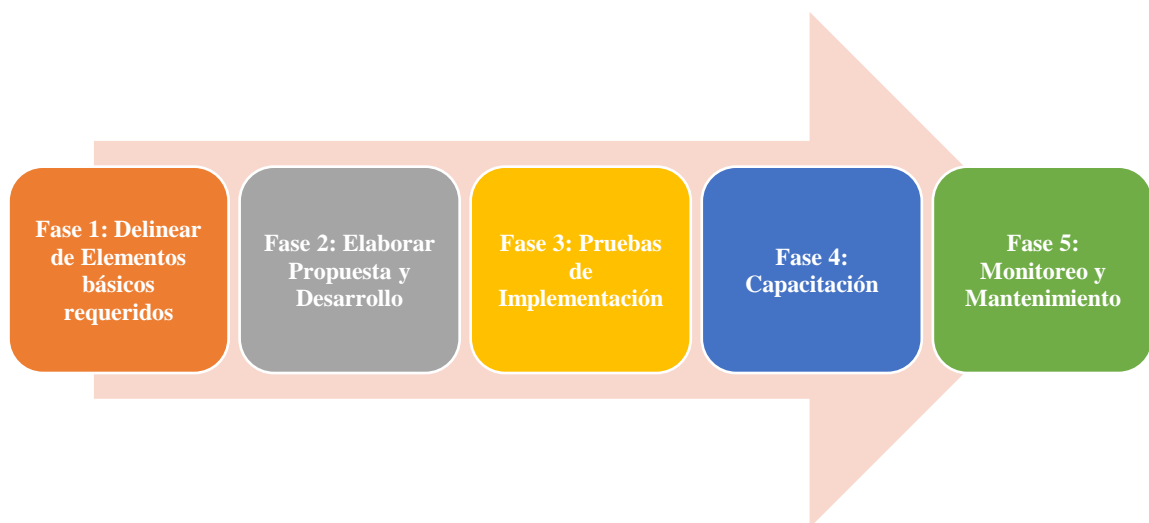


Ilustración 13: Fases del proceso de descripción de la implementación.

Fuente: Elaboración Propia

6.4.2. DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS

A partir de los resultados presentados en el capítulo IV de este informe, se propone la implementación de un sistema contable básico, estructurado en cinco fases que se describen a continuación.

6.4.2.1. FASE 1: DELINEAR ELEMENTOS BASICOS REQUERIDOS

En esta fase, se identificarán y documentarán los elementos necesarios para la implementación del programa de contabilidad QuickBooks. Se realizará un análisis de las necesidades específicas de Radiadores Bueno y se seleccionarán las funcionalidades más adecuadas que ofrece QuickBooks, tales como el manejo de cuentas por pagar y por cobrar, el registro de costos y gastos, y la generación de reportes financieros y el seguimiento de inventarios. Este análisis exhaustivo garantizará que todas las necesidades y expectativas del negocio se aborden adecuadamente en el software seleccionado.

Subfases:



Ilustración 14: Subfases de la fase 1

Fuente: Elaboración Propia

1. **Análisis de Necesidades:** Identificación y documentación de las necesidades específicas de la empresa.
2. **Selección de Funcionalidades:** Evaluación y selección de las funcionalidades de QuickBooks que mejor se adapten a las necesidades de Radiadores Bueno.

3. **Documentación de Requisitos:** Creación de un documento que detalle todos los requisitos necesarios para la implementación.

6.4.2.2. FASE 2: PROPUESTA

A continuación, se presentarán los pasos que se realizarán para poder hacer la propuesta de este software que nos va a apoyar a sustentar la Contabilidad de Radiadores Bueno.

Diseño de Interfaz de Usuario (UI): La creación de una interfaz de usuario atractiva y fácil de usar es esencial para el éxito del programa de contabilidad. Esto implica la cuidadosa selección de colores, tipografía y propuesta general que mejore la legibilidad y la comprensión. La disposición lógica de los elementos, la navegación intuitiva y la inclusión de iconos claros contribuyen a una experiencia de usuario más efectiva. Además, se debe considerar la coherencia con la identidad de la marca para una integración sin fisuras con la imagen corporativa de Radiadores Bueno.

Diseño de Experiencia de Usuario (UX): La experiencia del usuario no solo se trata de la apariencia visual, sino también de cómo los usuarios interactúan y perciben el programa de contabilidad en su conjunto. Asegurar una experiencia de usuario fluida y eficiente implica comprender los flujos de trabajo del usuario y garantizar que las funciones estén disponibles donde y cuando se necesiten. Minimizar la fricción en las tareas comunes, proporcionar retroalimentación clara sobre las acciones del usuario y anticipar las necesidades del usuario son elementos clave de un diseño de experiencia de usuario exitoso. La usabilidad, la accesibilidad y la satisfacción general del usuario son prioridades centrales en esta fase.

Formato del Reporte: El diseño de informes efectivos es esencial para proporcionar información financiera de manera clara y comprensible. Un informe bien diseñado debe presentar datos de manera visualmente atractiva y estructurada, utilizando gráficos, tablas y otros elementos visuales. La disposición y jerarquía de la información deben facilitar la identificación rápida de tendencias y patrones críticos. Además, se debe asegurar que la información clave esté resaltada, y que los informes sean fácilmente exportables en diferentes formatos para compartir con otros miembros del equipo o para fines de presentación.

Segmentación por Plazos: La segmentación de cuentas por pagar y por cobrar según plazos es fundamental para comprender y abordar las finanzas de manera efectiva. Al incluir

segmentos distintos para cuentas pendientes a 30, 60, 90 días, etc., el programa proporciona una visión detallada de la salud financiera de la empresa en diferentes intervalos de tiempo. Esto facilita la identificación de patrones de pago, la priorización de acciones y la implementación de estrategias específicas para cada segmento. La segmentación por plazos optimiza la gestión de cobros y contribuye a una recuperación más efectiva de cuentas atrasadas.

Indicadores Clave: Mostrar indicadores clave como porcentaje de cuentas atrasadas y montos pendientes.

Subfases:

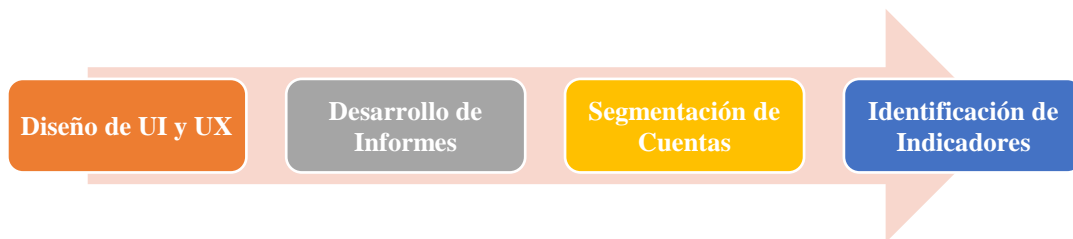


Ilustración 15: Subfases de la fase 2.

Fuente: Elaboración Propia

1. **Diseño de UI y UX:** Creación y optimización de la interfaz de usuario y la experiencia de usuario.
2. **Desarrollo de Informes:** Diseño y configuración de los formatos de informes en QuickBooks.
3. **Segmentación de Cuentas:** Configuración de la segmentación de cuentas por plazos.
4. **Identificación de Indicadores:** Definición y configuración de indicadores clave en QuickBooks.

Tabla 16: Seguimiento Fase 2

| Etapa | Descripción | Responsable | Fecha de Ejecución | Duración | Involucrados |
|------------------------------------|---|-----------------------|-------------------------|----------|--|
| Fase 2: Diseño y Desarrollo | Crear el diseño del sistema y desarrollar todos los elementos necesarios. | Equipo de Desarrollo | 2 al 3 de enero de 2025 | 2 días | Equipo de Desarrollo de Radiadores Bueno |
| Subfase 1 | Recolección de requisitos y definición del diseño del sistema. | Gerente de Proyecto | 2 de enero de 2025 | 4 horas | Gerente de Proyecto y equipo de planificación |
| Subfase 2 | Diseño del sistema y elaboración de diagramas. | Diseñador de Sistemas | 2 de enero de 2025 | 4 horas | Diseñador de Sistemas y equipo de desarrollo |
| Subfase 3 | Desarrollo de componentes clave del sistema. | Equipo de Desarrollo | 3 de enero de 2025 | 6 horas | Equipo de Desarrollo de Radiadores Bueno |
| Subfase 4 | Integración de componentes y pruebas iniciales de funcionalidad. | Equipo de Desarrollo | 3 de enero de 2025 | 4 horas | Equipo de Desarrollo y equipo de soporte técnico |
| Subfase 5 | Revisión y aprobación del diseño final. | Gerente de Proyecto | 3 de enero de 2025 | 2 horas | Gerente de Proyecto y equipo de evaluación |

Fuente: Elaboración Propia

6.4.2.2.1 FASE 2: DESARROLLO

La fase de desarrollo e implementación inicial es el núcleo del proceso de construcción del programa de contabilidad, donde se transforman los conceptos y requisitos diseñados en la fase anterior en un sistema funcional. Durante esta etapa, los desarrolladores trabajan en la codificación de los componentes del programa, asegurando que cumplan con los requisitos funcionales y técnicos establecidos. Esto implica la creación de la lógica de negocios, la interfaz de usuario, la integración con sistemas existentes y la implementación de las funcionalidades clave del programa. Es fundamental mantener un enfoque iterativo, permitiendo ajustes conforme se identifican oportunidades de mejora o cambios en los requisitos. Además, la documentación detallada de los procesos y la codificación asegura la comprensión clara y la mantenibilidad a medida que el programa evoluciona. La fase de desarrollo no solo se trata de crear líneas de código, sino de construir una solución robusta y escalable que satisfaga las necesidades específicas de Radiadores Bueno y contribuya a la mejora continua de la gestión financiera.

Subfases:



Ilustración 16: Subfases de la fase 2.

Fuente Elaboración Propia

1. **Codificación del Sistema:** Desarrollo del software según los requisitos definidos.
2. **Integración de Sistemas:** Integración de QuickBooks con otros sistemas existentes de la empresa.
3. **Documentación del Desarrollo:** Creación de documentación detallada de los procesos y la codificación.

6.4.2.3. FASE 3: PRUEBAS

La fase de pruebas es crucial para identificar y corregir cualquier problema antes del lanzamiento del programa de contabilidad. La ejecución de pruebas exhaustivas, que abarquen desde la funcionalidad básica hasta la seguridad y el rendimiento, garantiza la estabilidad y confiabilidad del sistema. Las pruebas deben incluir casos de uso realistas, escenarios extremos y situaciones de carga para evaluar la respuesta del programa en condiciones diversas. La identificación temprana de errores y la corrección oportuna aseguran un despliegue sin problemas y una experiencia de usuario sin interrupciones.

Subfases:

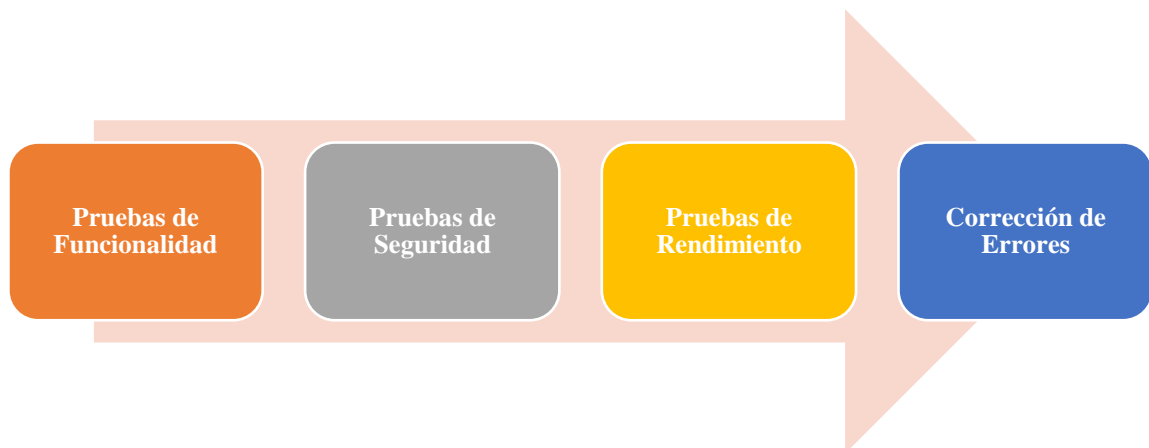


Ilustración 17: Subfases de la fase 4.

Fuente: Elaboración Propia

1. **Pruebas de Funcionalidad:** Verificación de que todas las funciones del programa operan según lo esperado.
2. **Pruebas de Seguridad:** Evaluación de la seguridad del sistema para proteger los datos financieros.
3. **Pruebas de Rendimiento:** Evaluación del desempeño del programa bajo diferentes condiciones de carga.
4. **Corrección de Errores:** Identificación y corrección de problemas antes del lanzamiento.

Tabla 17: Seguimiento de la fase 3

| Etapa | Descripción | Responsable | Fecha de Ejecución | Duración | Involucrados |
|------------------------|---|--------------------------------|---------------------------|-----------------|---|
| Fase 4: Pruebas | Realización de pruebas del sistema y validación del funcionamiento. | Equipo de Soporte Técnico | 11 de enero de 2025 | 1 día | Todo el equipo de Radiadores Bueno |
| Subfase 1 | Pruebas iniciales del sistema. | Equipo de Soporte Técnico | 11 de enero de 2025 | 2 horas | Equipo de Soporte Técnico de Radiadores Bueno |
| Subfase 2 | Validación de la funcionalidad de automatización. | Especialista en Automatización | 11 de enero de 2025 | 2 horas | Equipo de contabilidad y finanzas de Radiadores Bueno |
| Subfase 3 | Simulaciones y ajustes basados en resultados de pruebas. | Gerente de Proyecto | 11 de enero de 2025 | 4 horas | Todo el equipo de Radiadores Bueno |

| | | | | | |
|----------------------|--|---------------------|---------------------|---------|---|
| Subfase 4 | Revisión final y aprobación del sistema. | Gerente de Proyecto | 11 de enero de 2025 | 2 horas | Gerente de Proyecto y equipo de planificación de Radiadores Bueno |
|----------------------|--|---------------------|---------------------|---------|---|

Fuente: Elaboración Propia

6.4.2.4. FASE 3.1: IMPLEMENTACIÓN

Esta fase marca el momento crucial en el cual el programa de contabilidad QuickBooks se integra completamente en el entorno operativo de Radiadores Bueno. Para garantizar una transición fluida y efectiva, se deben emplear estrategias de implementación bien planificadas y ejecutadas.

Estrategias de Implementación: La estrategia de implementación debe abordar diversos aspectos, desde la instalación técnica del programa hasta la adaptación cultural y operativa de la organización. Incluir un plan de implementación detallado, que establezca un cronograma claro, asignación de responsabilidades y metas específicas, es esencial. También se deben considerar sesiones de capacitación exhaustivas y recursos de soporte para ayudar a los usuarios a familiarizarse con el nuevo sistema. Además, es crucial establecer protocolos para gestionar posibles obstáculos y garantizar una transición sin inconvenientes.

Comunicación Proactiva: La comunicación proactiva desempeña un papel central en el éxito de la implementación. Desde las etapas iniciales, se deben comunicar claramente los objetivos del nuevo programa, los cambios operativos esperados y los beneficios para la organización. Mantener a los miembros del equipo informados sobre el progreso, los hitos alcanzados y las próximas fases contribuirá a reducir la incertidumbre y fomentará la aceptación del cambio. La creación de canales de comunicación efectivos, como reuniones periódicas y actualizaciones por correo electrónico, proporcionará un espacio para abordar preguntas y preocupaciones, fomentando así un ambiente de colaboración durante la implementación.

Participación Activa: La participación activa del personal es esencial para garantizar una adopción exitosa del nuevo programa. Involucrar a los usuarios clave desde las fases iniciales, como la selección del sistema, hasta la etapa de pruebas permite que el equipo se sienta parte del proceso de implementación. La capacitación debe ser interactiva y personalizada, adaptada a las necesidades específicas de los usuarios. Fomentar una cultura de participación activa implica facilitar la retroalimentación durante la implementación, brindando a los usuarios la oportunidad

de expresar sus experiencias, identificar posibles mejoras y sentirse involucrados en la evolución del sistema.

Retroalimentación Continua: Es un componente fundamental para ajustar y mejorar el programa de contabilidad después de la implementación inicial. Establecer mecanismos claros para recopilar comentarios, ya sea a través de encuestas, reuniones regulares o plataformas en línea, permite identificar rápidamente áreas de mejora y abordar cualquier problema emergente. La retroalimentación también proporciona información valiosa para la planificación de futuras actualizaciones y mejoras. Alentar a los usuarios a compartir sus experiencias y sugerencias contribuye a la construcción de un sistema más efectivo y al fortalecimiento de la relación entre el equipo de desarrollo y los usuarios finales.

Seguimiento: Esto implica monitorear la eficacia del sistema, evaluar la aceptación del usuario y abordar cualquier problema o desafío que pueda surgir después de la implementación. Programar revisiones periódicas permite mantenerse al tanto de la evolución de las necesidades del usuario y garantizar que el programa esté alineado con los objetivos comerciales a largo plazo de Radiadores Bueno. La fase de seguimiento también es una oportunidad para reconocer los éxitos, destacar las mejoras realizadas y mantener un diálogo abierto con el equipo sobre el camino a seguir.

Subfases:

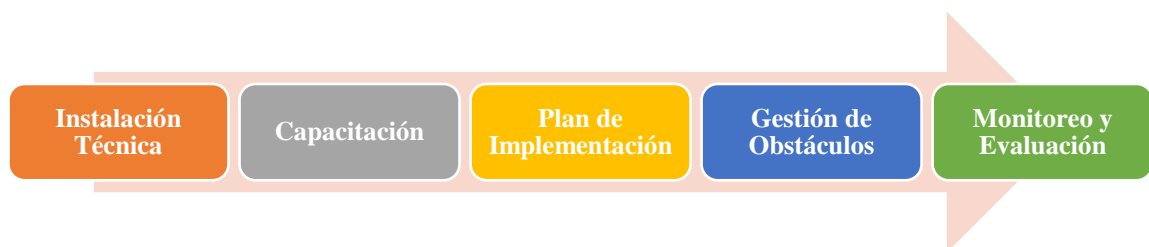


Ilustración 18: Subfases de la fase 5

Fuente: Elaboración Propia

1. **Instalación Técnica:** Implementación técnica del programa QuickBooks.
2. **Capacitación:** Sesiones exhaustivas de capacitación para los usuarios del sistema.

3. **Plan de Implementación:** Ejecución del plan de implementación con cronograma y metas claras.
4. **Gestión de Obstáculos:** Establecimiento de protocolos para manejar posibles problemas durante la transición.
5. **Monitoreo y Evaluación:** Revisión continua del funcionamiento del sistema post-implementación.

6.4.2.5. PLAN DE CAPACITACIÓN

Para garantizar una adopción efectiva del nuevo programa de contabilidad QuickBooks, se ha diseñado un plan de capacitación estructurado que abarca desde la orientación inicial hasta sesiones prácticas. La capacitación se llevará a cabo en varias etapas:

Sesión Inicial de Orientación: Se realizará una reunión con todo el equipo para proporcionar una visión general del proyecto y del programa de contabilidad. Durante esta sesión, se presentarán los objetivos del nuevo sistema, la importancia de su implementación y el impacto esperado en los procesos financieros.

Presentación del Nuevo Programa de Contabilidad: Se profundizará en los detalles del programa de contabilidad recién implementado. Se destacarán las características clave, la interfaz de usuario y cómo el nuevo sistema optimizará la gestión de cuentas por pagar y por cobrar. Esta presentación permitirá a los usuarios comprender la estructura del programa y visualizar cómo se integra en sus tareas diarias.

Automatización de Cobros y Funciones Avanzadas: Se llevará a cabo una sesión específica para explorar las capacidades de automatización del sistema en el proceso contable. Esto incluirá la comprensión de cómo el programa automatiza tareas repetitivas, facilitando la toma de decisiones más informada. Las funciones avanzadas, como la segmentación de clientes y la gestión proactiva de cuentas morosas, también se abordarán en detalle.

Actualización de Límites de Créditos y Gestión de Clientes: Esta sección se centrará en la actualización de límites de crédito y la gestión efectiva de la cartera de clientes. Se proporcionarán pautas sobre cómo analizar el historial de compra y pago de los clientes, y cómo

utilizar esa información para ajustar los límites de crédito de manera estratégica. La gestión de clientes incluirá mejores prácticas para mantener relaciones sólidas y asegurar una colaboración efectiva.

Entrenamiento Práctico y Simulaciones: Se centrará en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos. Se realizarán entrenamientos prácticos y simulaciones que permitirán a los usuarios interactuar directamente con el nuevo programa. Estas actividades prácticas ayudarán a reforzar el aprendizaje, identificar posibles desafíos y proporcionarán a los usuarios la confianza necesaria para utilizar el sistema de manera efectiva en sus responsabilidades cotidianas.

Subfases:

1. **Orientación Inicial:** Reunión inicial para presentar el proyecto y el programa.
2. **Presentación del Sistema:** Detalle de las características y beneficios de QuickBooks.
3. **Sesiones de Capacitación Específicas:** Entrenamiento sobre automatización de cobros y funciones avanzadas.
4. **Actualización de Créditos y Gestión de Clientes:** Capacitación en análisis y gestión de créditos.
5. **Entrenamiento Práctico:** Simulaciones y prácticas directas con el programa.

Tabla 18: Seguimiento del proceso

| Etapa | Descripción | Responsable | Fecha de Ejecución | Duración | Involucrados |
|--------------------------------------|---|--------------------------------|--------------------|----------|--|
| Sesión Inicial de Orientación | Reunión con todo el equipo para proporcionar una visión general del proyecto y del programa. | Gerente de Proyecto | 5 de enero de 2025 | 1 día | Todo el equipo de Radiadores Bueno |
| Presentación del Programa | Presentación detallada del programa de contabilidad QuickBooks, destacando características clave. | Especialista en QuickBooks | 6 de enero de 2025 | 1 día | Contadores y equipo financiero de Radiadores Bueno |
| Automatización y Funciones | Sesión sobre capacidades de | Especialista en Automatización | 7 de enero de 2025 | 1 día | Equipo de contabilidad y |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|---------------------------|---------------------------------|----------|---|
| | automatización y funciones avanzadas. | | | | finanzas de Radiadores Bueno |
| Gestión de Créditos y Clientes | Capacitación en actualización de límites de crédito y gestión de clientes. | Gerente de Créditos | 8 de enero de 2025 | 1 día | Equipo de gestión de clientes de Radiadores Bueno |
| Entrenamiento Práctico | Aplicación práctica de conocimientos mediante entrenamientos y simulaciones. | Equipo de Soporte Técnico | 9 al 10 de enero de 2025 | 2 días | Todos los usuarios finales del sistema de Radiadores Bueno |
| Planeación | Definir objetivos, alcance y plan de acción. | Gerente de Proyecto | 1 de enero de 2025 | 1 día | Gerente de Proyecto y equipo de planificación de Radiadores Bueno |
| Desarrollo de Contenidos | Preparar materiales y contenidos para la capacitación. | Equipo de Capacitación | 2 al 3 de enero de 2025 | 2 días | Equipo de Capacitación de Radiadores Bueno |
| Evaluación de la Capacitación | Medir la efectividad de la capacitación y realizar ajustes si es necesario. | Gerente de Proyecto | 11 de enero de 2025 | 1 día | Gerente de Proyecto y equipo de evaluación de Radiadores Bueno |
| Seguimiento | Monitorear el uso del sistema y resolver problemas. | Equipo de Soporte Técnico | 12 de enero de 2025 en adelante | Continuo | Equipo de Soporte Técnico de Radiadores Bueno |

Fuente: Elaboración Propia

6.4.2.5.2. RECOMENDACIONES DE INDICADORES Y MÓDULOS

Indicadores de Desempeño: Se recomienda implementar indicadores de desempeño clave para evaluar la eficacia del nuevo programa de contabilidad. Estos indicadores pueden incluir la tasa de recuperación de cuentas pendientes, el tiempo promedio de cobro, la precisión en la actualización de límites de crédito y la mejora en el flujo de efectivo. Establecer métricas claras proporcionará una visión objetiva del impacto del programa en la gestión financiera.

Módulos Adicionales: Se sugiere explorar la posibilidad de integrar módulos adicionales que complementen la funcionalidad del programa de contabilidad principal. Estos módulos pueden incluir herramientas de análisis predictivo para anticipar comportamientos de pago, integración con sistemas de gestión financiera y módulos de informes personalizables. La implementación de módulos adicionales permitirá una adaptabilidad continua a medida que las necesidades comerciales evolucionen, asegurando que el sistema siga siendo una herramienta integral y de vanguardia en la gestión financiera de Radiadores Bueno.

Subfases:

1. **Definición de Indicadores:** Identificación de los indicadores de desempeño clave.
2. **Implementación de Indicadores:** Configuración y seguimiento de los indicadores en QuickBooks.
3. **Evaluación de Módulos Adicionales:** Análisis e integración de módulos adicionales según las necesidades de la empresa.
4. **Mejora Continua:** Revisión y actualización de indicadores y módulos para asegurar la adaptabilidad y eficiencia del sistema.

6.5. MEDIDAS DE CONTROL

Se establecerán metas específicas y medibles para cuantificar la efectividad del programa de contabilidad QuickBooks en la mejora de la gestión financiera. Estas metas pueden incluir la reducción del porcentaje de errores en la contabilidad, la mejora en el tiempo de generación de reportes financieros y la optimización de la gestión de inventarios. Estas metas actuarán como indicadores clave para evaluar el éxito de las medidas de control y proporcionarán una base para evaluar el progreso a lo largo del tiempo.

1. **Evaluación Inicial:** Se llevará a cabo una evaluación exhaustiva de la situación actual de la gestión financiera, identificando los procesos críticos, áreas de mejora y posibles riesgos. Esto incluirá la revisión de los métodos actuales de contabilidad, la precisión de los registros y la eficiencia en la generación de reportes financieros.

2. **Desarrollo de Políticas Financieras Mejoradas:** Se diseñarán e implementarán políticas financieras más sólidas y estratégicas, considerando las mejores prácticas del mercado y las necesidades específicas de Radiadores Bueno. Estas políticas incluirán la gestión de cuentas por pagar y por cobrar, la asignación de presupuestos y el control de costos.

3. **Gestión Proactiva de Contabilidad:** Se establecerán estrategias proactivas de contabilidad, incluyendo la automatización de procesos contables, la comunicación efectiva con el equipo financiero y la implementación de controles internos rigurosos para asegurar la precisión de los datos financieros. Además, se utilizarán las capacidades de QuickBooks para

generar recordatorios automáticos para tareas contables críticas y facilitar la conciliación bancaria.

4. **Monitoreo Continuo y Ajustes:** Se establecerá un sistema de monitoreo continuo para evaluar el impacto de las medidas implementadas. Basándose en los resultados obtenidos, se realizarán ajustes en el programa de contabilidad para optimizar la eficacia y abordar cualquier desafío emergente. Esto incluirá la revisión periódica de los indicadores de desempeño y la realización de auditorías internas para garantizar el cumplimiento de las políticas establecidas.

6.6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

6.6.1. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO

Tabla 19: Cronograma de implementación del programa de contabilidad QuickBooks en Radiadores Bueno

| Actividad | Equipo | Fecha de inicio | Fecha de finalización | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | Semana 5 |
|-------------------------------|----------------------------------|-----------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Análisis de requisitos | | | | | | | | |
| Requisitos funcionales | Equipo de análisis y desarrollo | 3/1/2025 | 8/1/2025 | X | | | | |
| Requisitos técnicos | Equipo de análisis y desarrollo | 3/1/2025 | 8/1/2025 | X | | | | |
| Requisitos de usabilidad | Equipo de análisis y desarrollo | 3/1/2025 | 8/1/2025 | X | | | | |
| Diseño y desarrollo | | | | | | | | |
| Fase de diseño | Equipo de análisis y desarrollo | 8/1/2025 | 19/1/2025 | | X | | | |
| Fase de desarrollo | Equipo de análisis y desarrollo | 8/1/2025 | 19/1/2025 | | | x | | |
| Fase de prueba | Equipo de análisis y desarrollo | 8/1/2025 | 19/1/2025 | | | | X | |
| Implementación | | | | | | | | |
| Implementación técnica | Equipo de análisis y desarrollo | 19/1/2025 | 26/1/2025 | | | | X | |
| Capacitación | | | | | | | | |
| Capacitación al personal | Equipo de capacitación y soporte | 29/1/2025 | 2/2/2025 | | | | | X |

Fuente: Elaboración propia.

6.6.2. PRESUPUESTO DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA DE CONTABILIDAD QUICKBOOKS EN RADIADORES BUENO

Al realizar el presupuesto de la implementación del programa de contabilidad, también se puede hacer el comparativo del ahorro que la empresa tendría ya que al automatizar no sería necesario el uso de métodos manuales costosos y propensos a errores.

Radiadores Bueno invertirá alrededor de 80,640 lempiras anualmente en la implementación del programa de contabilidad QuickBooks, incluyendo el costo del software y la capacitación del personal.

Tabla 20: Gastos del proceso contable actual en Radiadores Bueno

| Ítem | Precio (L) | Cantidad | Total (L) |
|---|------------|----------|-----------------|
| Papelería y material de contabilidad | L 150.00 | 100 | L 15,000 |
| Mano de obra adicional para conciliaciones manuales | L 250.00 | 50 | L 12,500 |
| Total Gastos Anuales | | | L 27,500 |

Fuente: Elaboración propia con datos de Radiadores Bueno.

Tabla 21: Presupuesto de implementación del programa de contabilidad QuickBooks en Radiadores Bueno

| Inversión Inicial | Precio (\$) | Cantidad | Total (\$) | Total (L) |
|---|-------------|----------|-------------------|--------------------|
| Suscripción QuickBooks (US\$76/mes) | \$76.00 | 12 | \$912.00 | L 22,800.00 |
| Capacitación del personal | \$500.00 | 1 | \$500.00 | L 12,500.00 |
| Hardware adicional (computadoras, impresoras, etc.) | \$900.00 | 1 | \$900.00 | L 22,500.00 |
| Total Inversión Radiadores Bueno | | | \$2,312.00 | L 57,800.00 |

Fuente: Elaboración propia.

Es importante mencionar que estas plataformas son diseñadas y ofrecen descuentos significativos para nuevos clientes, lo cual podría reducir el presupuesto presentado, el beneficio de esta implementación tiene un orden cualitativo y también podría llegar a un orden cuantitativo ya que la presentación de información errónea o incompleta, como por ejemplo, no poder demostrar que los gastos fueron necesarios para producir los ingresos, o que se presente una utilidad menor a la obtenida, es un factor sujeto a multas y hasta el posible cierre de las operaciones de una empresa, el artículo 160 de la ley del impuesto sobre la renta muestra las sanciones por faltas formales de declaración o la presentación fuera de tiempo de información y Artículo 31.

Artículo 31. Cuando no se hayan presentado manifestaciones de pagos a cuenta o declaraciones juradas y sin perjuicio de aplicar las sanciones que señala el Código Tributario, la Administración Tributaria procederá a determinar de oficio la obligación impositiva del contribuyente, sea en forma directa, por el conocimiento cierto de la materia imponible o sea mediante estimación, si los elementos conocidos sólo permiten presumir la existencia y magnitud de aquélla. Asimismo, aunque se haya presentado la declaración, se procederá a la tasación por indicios si concurrieren las siguientes circunstancias

- a) Que el contribuyente no lleve los libros de Contabilidad exigidos por la Ley;²¹⁰
- b) Que no se presenten los documentos justificativos de las operaciones contables, ni se proporcionen los datos o informaciones que se soliciten; y,²¹¹
- c) Que la Contabilidad haya sido llevada en forma irregular o defectuosa o que los libros no estén al día.²¹²

Para los efectos de las disposiciones anteriores, se consideran indicios reveladores de la renta: El monto de las compras y ventas del año y la rotación de sus inventarios de mercaderías; el margen de utilidad corriente en la plaza en los artículos de mayor consumo o venta; los gastos personales del contribuyente y de su familia; el monto de su patrimonio; el valor de los contratos para la confección de nuevas obras, trabajos o mejoras; el monto de los intereses que paga o recibe y cualquier otro signo, que prudencial y lógicamente apreciado, pueda servir de indicio revelador de la capacidad tributaria del contribuyente. (Secretaría de Finanzas, 2018)

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

Tabla 22: Resumen de capítulos y secciones

| Capítulo I | | | Capítulo II | Capítulo III | | | Capítulo V | Capítulo VI | |
|--|---|---|--|---|--|---|---|---|--|
| Título de la Investigación | Objetivo General | Objetivos Específicos | Teorías/Metodologías de sustento | Variables | Poblaciones | Técnicas | Conclusiones | Nombre de la propuesta | Objetivos de la propuesta |
| Análisis de la Gestión Financiera en Taller Radiadores Bueno en San Pedro Sula en el Periodo 2019-2023 | Analizar cómo ha sido la gestión financiera en términos de los resultados mostrados por los indicadores situación financiera de la empresa Radiadores Bueno en San Pedro Sula en los años 2019-2023 | <p>1. Analizar la evolución en términos de rentabilidad y valor de la empresa en Radiadores "Bueno" durante el periodo 2019-2023.</p> <p>2. Examinar cómo ha evolucionado la gestión de costos operativos en la empresa Radiadores "Bueno" durante el periodo 2019-2023.</p> <p>3. Analizar si la no existencia del</p> | <p>Teoría Financiera</p> <p>Teoría de Proyectos</p> <p>Teoría Contable</p> | <p>Rentabilidad</p> <p>Gestión de costos</p> <p>Apalancamiento financiero</p> <p>Competitividad</p> <p>Situación financiera</p> | <p>Radiadores Bueno</p> <p>Sus empleados</p> <p>Clientes</p> | <p>Entrevistas</p> <p>Análisis de bases de datos</p> <p>Análisis de estados financieros</p> | La gestión financiera inadecuada ha limitado el crecimiento y la competitividad de Radiadores Bueno. Se requiere una mejor gestión de costos, apalancamiento financiero y proyección de flujos de efectivo para mejorar su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. | Implementación de un programa de contabilidad en Radiadores Bueno | Implementar QuickBooks para mejorar la gestión financiera, automatizar procesos contables y reducir errores. |

| | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| | | <p>apalancamiento financiero ha afectado los índices de competitividad en la empresa Radiadores "Bueno".</p> <p>4. Identificar qué debe implementar Radiadores "Bueno" para alcanzar mejores estándares de crecimiento y solidez financiera.</p> | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

Fuente: Elaboración Propia

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abrigo Córdova, I. (30 de Agosto de 2018). La matriz de consistencia: una metodología de investigación para desarrollar el estado del arte para emprendimientos artesanales enfocados en las TIC's. *INNOVA Research Journal*, ISSN 2477-9024, 3, 176-185. doi:: <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n8.1.2018.773>
- Acevedo, Á., Álvarez, A., & Artigas, W. (21 de marzo de 2023). *Contribución a la marca país a través de la sostenibilidad de los procesos productivos en Chile: Empresas B Corp*. Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1390-86182023000200253&lang=es
- Aceves, S. (2012). *Estrategias económicas exitosas en Asia*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4337/43374737506.pdf>
- Acosta de Mavárez, A. (2019). Sistema familiar y continuidad de las empresas familiares. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7202014.pdf>
- Aguilar, V. (2020). Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782020000100007
- Aguilera, Y. (2021). *ESTUDIO DE LOS FACTORES DE CRECIMIENTO EMPRESARIAL*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8547072.pdf>
- Aguilera, Y., Acosta, E., & Ruiz, R. (2021). *Desarrollo sustentable, negocios, emprendimiento y educación*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8547072.pdf>
- AHIBA. (2022). Mipymes en Honduras: Héroes de los negocios. Obtenido de <https://ahiba.hn/mipymes-en-honduras-heroes-de-los-negocios/>
- Albella Amigo, S. (2019). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1454/La%20financiacion%20de%20las%20micro%20peque%20y%20medianas%20empresas%20a%20traves%20de%20los%20mercados%20de%20capitales%20en%20Iberoamerica.pdf>

%20trav%C3%A9s%20de%20los%20mercados%20de%20capitales%20en%20Iberoam
%C3%A9rica.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alzórriz, P. M. (2013). *Gestión financiera: (ed.)*. Macmillan Iberia, S.A.

Arellano Diaz, H. O., & Cevallos Vique, V. O. (2020). Estrategias financieras para la sostenibilidad y el crecimiento del banco internacional agencia Riobamba período 2019 - 2021. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/340450346_Estrategias_financieras_para_la_sostenibilidad_y_el_crecimiento_del_banco_internacional_agencia_Riobamba_periodo_2019_-_2021

Arias Gómez, J., Villasís Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>

Banco Mundial. (2022). Trabajando con la innovación, colaborando a las pequeñas y medianas empresas como alternativas viables para reducir la tasa de desempleo a nivel mundial buscando el desarrollo sostenible. Obtenido de <https://www.redacademica.edu.co/sites/default/files/2022-09/BANCO%20MUNDIAL%202.pdf>

Banco Mundial. (2023). Honduras: panorama general. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

Baque Cantos, M. A. (2022). Estrategias financieras para el fortalecimiento de la reactivación económica en las microempresas del cantón Dúran post COVID-19. Ecuador. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8683917.pdf>

Baque Villanueva, L. K., Izquierdo Morán, A. M., & Viteri Intriago, D. A. (March de 2022). Estructura metodológica de plan estratégico. *Revista Universidad y Sociedad*, 14 (2), 66-74. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v14n2/2218-3620-rus-14-02-66.pdf>

Baralt, M. (2022). *RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL: ENFOQUE BASADO EN LA RELACIÓN CON STAKEHOLDERS*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8563197.pdf>

- Barcellos de Paula, L. (2008). *Modelos de gestión aplicados a la sostenibilidad empresarial*. Retrieved from https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/32219/lbp_tesis.pdf?sequence=1
- Barten, M. (2024). *Gestion de ingreso*. Obtenido de <https://www.revfine.com/es/gestion-de-los-ingresos/>
- BCH. (2021). Informe de Estabilidad Financiera. Obtenido de <https://www.bch.hn/estadisticos/EF/LIBINFORME/IEF%20Junio%202021.pdf>
- BCIE. (2024). BCIE incrementa línea de crédito por US\$8 millones a COFINSA para favorecer a pymes guatemaltecas y generar 4,200 empleos. Obtenido de <https://www.bcie.org/novedades/noticias/articulo/bcie-incrementa-linea-de-credito-por-us8-millones-a-cofinsa-para-favorecer-a-pymes-guatemaltecas-y-generar-4200-empleos>
- Bermudez, J. (2023). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y TOMA DE DECISIONES EN LAS MEDIANAS EMPRESAS, ANÁLISIS DE ESTUDIOS PREVIOS*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8938590.pdf>
- Bianchini, M., & Michalkova, V. (2019). OECD SME and Entrepreneurship Papers. 15. Slovak Republic. doi:<https://doi.org/10.1787/1de6c6a7-en>
- BID. (2020). BID apoya la sostenibilidad de las MIPYME en Honduras frente a la crisis del COVID-19. Obtenido de <https://www.iadb.org/es/noticias/bid-apoya-la-sostenibilidad-de-las-mipyme-en-honduras-frente-la-crisis-del-covid-19>
- BID. (2020). Desafíos y soluciones para mejorar el financiamiento a las mipymes durante la pandemia. Obtenido de <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/mejorar-el-financiamiento-a-las-mipymes-durante-la-pandemia/>
- Brigham, E., & Ehrhardt, M. (2008). *Financial Management*. Obtenido de <https://nibmehub.com/opac-service/pdf/read/Financiamiento%20Management%20Theory%20&%20Practice.pdf>
- Buenaventura Loreto, V. P., & Lugo Ortiz, S. (2023). Matriz de consistencia metodológica. Obtenido de <https://www.uaeh.edu.mx/scige/boletin/huejutla/n8/m1.html>

- Burgos, V., & Luis, A. (2017). *Análisis de punto de equilibrio en la toma de decisiones de un negocio*. Obtenido de https://www.ecorfan.org/spain/researchjournals/Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial/vol3num8/Revista_de_Estrategias_del_Desarrollo_Empresarial_V3_N8_2.pdf
- Carballo, J. (2015). *La Gestión Financiera de la Empresa*. Obtenido de <https://www.esic.edu/sites/default/files/2023-10/978-84-11920-00-1%20La%20gesti%C3%B3n%20financiera%20de%20la%20empresa%20%C2%AA%20edici%C3%B3n.pdf>
- Cardozo, N. (2021). *Las teorías de las políticas públicas*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8297197.pdf>
- Carlos, L. (2023). *Joseph M. Juran y la planificación de la calidad*. Obtenido de <https://gestiopolis.com/joseph-m-juran-y-la-planificacion-de-la-calidad/>
- Casanova, C., & Liberio, R. (2020). *Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28065533025/html/>
- Castillo, M. d. (2003). *Teoría general del proyecto*. Madrid, España. Obtenido de <https://glifos.unitec.edu/library/index.php/54398>
- Cauas, D. (2015). *Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación*. Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24762w/Definiciondelasvariables,enfoqueytipodeinvestigacion.pdf>
- Ceballos, A. (2017). *CHARLES T. HORNGREN - CONTABILIDAD DE COSTOS*. Obtenido de https://www.academia.edu/36816795/CHARLES_T_HORNGREN_CONTABILIDAD_DE_COSTOS_UN_ENFOQUE_GERENCIAL_14_edici%C3%B3n
- CEE. (2021). *Gran encuesta PYME Lectura Nacional*. Obtenido de https://ccoa.org.co/wp-content/uploads/2021/01/gep_nacional_2020-i.pdf
- CEPAL . (2018). *Estudios sobre financierización en América Latina*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/a328f7b4-c58c-43e5-a58e-ea7e72df4ebf/content>

- CEPAL. (2000). Material docente sobre gestión y control de proyectos. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/71d847bf-2137-4a1b-8776-017aa056a0ca/content>
- CEPAL. (2019). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible* . Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/cb30a4de-7d87-4e79-8e7a-ad5279038718/content>
- Chacón, G. (2010). *La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25701504.pdf>
- Chávez Tiburcio, A., & Gutiérrez Marcelo, J. C. (2016). Propuesta de mejora en los procesos de alquileres de maquinaria y equipos pesado en una empresa constructora. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622167/Chavez_TA.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Cisneros Caicedo, A. J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8383508.pdf>
- Clavijo, C. (2022). *Fijación de precios: definición, factores y objetivos*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-fijacion-de-precios>
- Cohen, N. (2019). Metodología de la investigación, ¿Para qué? Obtenido de https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/se/20190823024606/Metodologia_para_que.pdf
- COHEP. (2022). Memoria Anual. Obtenido de <https://cohep.org/memoriacohep23.pdf>
- Conekta. (2023). *¿Qué es el sistema de costos y cuáles tipos existen?* Obtenido de <https://www.conekta.com/blog/que-es-el-sistema-de-costos-y-cuales-tipos-existen>
- Congreso Nacional. (1899). *Código de Comercio*. Obtenido de <https://honduras.eregulations.org/media/codigo%20del%20comercio.pdf>
- Congreso Nacional de Honduras. (1977). *C Ó D I G O D E L T R A B A J O*. Obtenido de https://www.tsc.gob.hn/web/leyes/codigo_de_trabajo.pdf

- Congreso Nacional de Honduras. (1993). *Ley General del Ambiente DECRETO NÚMERO 104-93*. Obtenido de <https://www.tsc.gob.hn/biblioteca/index.php/leyes/18-ley-general-del-ambiente#:~:text=%E2%80%9CDECRETO%20N%C3%9AMERO%20104%2D93%E2%80%9D,recursos%20naturales%20de%20la%20naci%C3%B3n>.
- Corcho, M. A. (2021). Aplicación de metodologías de análisis financiero de empresas en Pymes de Barranquilla para evaluar su riesgo de insolvencia. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/352864341_Aplicacion_de_metodologias_de_analisis_financiero_de_empresas_en_Pymes_de_Barranquilla_para_evaluar_su_riesgo_de_inso
- Correa, G. (2011). *Integración financiera regional en la zona Asia Pacífico*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/413/41318401006.pdf>
- Corrochano, M. (5 de abril de 2022). *Sostenibilidad de la empresa* . Obtenido de https://oa.upm.es/71134/1/TFG_MARTA_CORROCHANO_GARRIDO.pdf
- Costa, C. (2022). *Un repaso a la Responsabilidad Social*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5711/571171872002/571171872002.pdf>
- Cruz Flores, G. A., & Alvarado Mejia, J. W. (2023). *ANALISIS, DISEÑO E IMPLEMENTACION DE UNA SOLUCION DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA EL AREA FINANCIERA DEL CALL CENTER ITERUM PANAMA*.
- Cruz, G., & Alvarado, J. (2023). *ANALISIS, DISEÑO E IMPLENTACION DE UNA SOLUCION DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA EL AREA FINANCIERA DEL CALL CENTER ITERUM PANAMA*.
- De la Rosa, M. (2021). *El enfoque de sostenibilidad en las teorías organizacionales*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-63882021000200087
- Del Do, A. M. (2023). *Desafíos de la Transformación Digital en las PYMES*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8901467.pdf>

- Deloitte. (2019). Success or struggle: ROA as a true measure of business performance. Obtenido de <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/operations/success-or-struggle-roa-as-a-true-measure-of-business-performance.html>
- Díaz Muñoz, G. A. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7878906.pdf>
- Dini, M., & Stumpo, G. (2020). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- Dobaño, R. (2024). *ROA y ROE: qué son y cómo calcularlos*. Obtenido de <https://getquipu.com/blog/que-es-el-roa-y-el-roe/>
- Domingo Terreno, D., Sattler, S., & Pérez, J. O. (2017). Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo y el riesgo de insolvencia empresarial. *12*, 22-37. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6185944>
- Duque, A., & Artigas, W. (Julio de 2023). *Contribución a la marca país a través de la sostenibilidad de los procesos productivos en Chile: Empresas B Corp*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5045/504575984005/html/>
- Dután, A., & Ormaza, J. (Enero de 2022). *Estrategias de crecimiento empresarial para la empresa Roads Networks*. Obtenido de <file:///C:/Users/User/Downloads/506-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1019-1-10-20220120.pdf>
- Esginnova. (2016). *ESPECIALIZADO EN GESTIÓN DE CALIDAD*. Obtenido de <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2020/08/que-es-la-gestion-de-la-calidad/>
- Fajardo Ortíz, M., & Soto González, C. (2018). Gestión financiera empresarial. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14354/1/Cap.2%20Fundamentos%20de%20la%20gesti%C3%B3n%20financiera.pdf>

- Ferreira, R., & Fernandes, L. (2012). *LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN EN PORTUGAL*.
Obtenido de http://www.observatorio-iberoamericano.org/ricg/N%C2%BA_1/Rogério_Fernandes_y_Leonor_Fernandes.pdf
- Ferrer, N., Márquez, L., & Useche, L. (2021). *De la teoría del crecimiento económico exógeno al endógeno*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/356778509_De_la_teoría_del_crecimiento_economico_exogeno_al_endogeno_un_recorrido_analitico_y_conceptual
- Flores Huete, M. F. (2021). Desarrollo de un sistema integral de matrices del entorno de marketing para la toma de decisiones y el aporte del crecimiento de la pequeña y mediana empresa (PYMES) en la región de Tegucigalpa, Honduras. Obtenido de <https://www.mlsjournals.com/Project-Design-Management/article/view/615/1238>
- Flórez Ríos, L. S. (2008, 27 octubre). *Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX*. Retrieved from <https://www.redalyc.org/pdf/3290/329027263004.pdf>
- Freire, E. (2018). La hipótesis en la investigación. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/men/v16n1/1815-7696-men-16-01-122.pdf>
- García Pérez, Domingo. (2023). Estrategias para mejorar a competitividad de laMIPYME en Iberoamérica. Obtenido de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/15158/1/2023-09-27-Informe-MIPYME-Latam-2023-WEB_compressed.pdf
- Gasbarrino, S. (2022). *Contabilidad ¿Qué es la contabilidad de costos? Objetivos, importancia y ejemplos*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/contabilidad-costosx>
- Gerasimenko, V., & Razumova, T. (2020). Digital competencies in management: A way to superior competitiveness and resistance to changes. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/341153919_Digital_competencies_in_management_A_way_to_superior_competitiveness_and_resistance_to_changes
- GIFMM. (2020). GIFMM Colombia: Evaluación Conjunta de Necesidades | Junio 2021. Obtenido de <https://www.r4v.info/es/document/gifmm-colombia-evaluacion-conjunta-de-necesidades-junio-2021>

- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Principios de administración financiera. Obtenido de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-finan-12edi-gitman.pdf
- Gómez Basar, S. (2012). *Metodología de la investigación* (2012 ed.). © 2012, por RED TERCER MILENIO S.C. doi:ISBN 978-607-733-149-0
- Gómez López, R. (2009). Introducción a la gestión financiera. Obtenido de <https://www.ugr.es/~rgomezl/documentos/publiclibros/Gestion-Financ/GestionFinanciera.pdf>
- Gómez, A. (2022). El proceso de implementación de la gestión de los recursos humanos: actores y factores determinantes de su eficacia. Obtenido de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/674046/2022_Tesis_Salvador%20Gomez_Alejandro.pdf?locale-attribute=ca_ES
- Guandique Banegas, K., & Santiago Madrid, E. (2021). CAUSAS DEL FRACASO DE LAS MIPYMES EN SAN PEDRO SULA.
- Gutierrez Poujol, D. I. (2020). Impacto económico en las MYPES de San Pedro Sula derivado del COVID-19. Obtenido de <https://repositorio.unitec.edu/bitstream/handle/123456789/11465/2164122021641310-noviembre2020-104-pg.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Heredia, N., & Fonseca, F. (13 de diciembre de 2021). *Customer experience, la nueva tendencia de sostenibilidad y crecimiento de las MiPymes de actividad comercial en Colombia*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202021000600123&script=sci_arttext
- Hernández de Alba Alvarez, N. (2014). La teoría de la gestión financiera operativa desde la perspectiva marxista. *Economía y Desarrollo*, 151, 161-173. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425541209013>
- Hernández Sampieri, R. (2011). Metodología de la investigación. Obtenido de https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf

- Herrera, J., & Vásquez, M. (2020). *La evolución de la responsabilidad social* . Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/3579/357963491003/357963491003.pdf>
- Higaldo, R. (2023). *Los 14 principios de W. E Deming*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/los-14-principios-de-w-e-deming-ramiro-luis-hidalgo-lostaunau-of5te/?originalSubdomain=es>
- Ibarra, A., & Garzón, M. (2014). *Revisión Sobre la Sostenibilidad Empresarial*. Obtenido de <https://www.regent.edu/acad/global/publications/real/vol1no3/4-castrillon.pdf>
- IFC. (2023). *CREANDO MERCADOS EN HONDURAS* . Obtenido de <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/cpsd-honduras-summary-es.pdf>
- Izquierdo, J. (2023). *Competitividad empresarial de las pequeñas empresas en los años 2020 - 2022*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8953066.pdf>
- Jiménez Ren, M. S., & Narváez Zurita, C. I. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8318845.pdf>
- Jiménez Sánchez, J. E. (2006). *Un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las autopartes*.
- Jones, C. I. (1993). *Macroeconomía*. Antoni Bosch editor.
- Khlift, W. (2019). *Robert Kaplan y Robin Cooper: Una promesa que no se cumplió*. Obtenido de <https://www.monempresarial.com/2019/09/02/robert-kaplan-y-robin-cooper/>
- Klaassen, P., & Eeghen, I. v. (2019). Analyzing Bank Performance: Linking ROE, ROA and RAROC. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/272303139_Analyzing_Bank_Performance_Linking_ROE_ROA_and_RAROC
- Kulfas, M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión* (ISSN 1680-8819 ed.). Publicación de las Naciones Unidas.
- Laporta, R. (2016). *Costos y gestión empresarial: Incluye costos con ERP*. Ecoe Ediciones.

- Lara, A., & Sánchez, J. (2021). *Responsabilidad social empresarial*. Retrieved from <https://www.redalyc.org/journal/5718/571867103005/html/>
- León Vega, L. S. (2023). Análisis de los factores que intervienen en el crecimiento de cartera vencida. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9209665.pdf>
- López, A. (2004). *Estrategias de Sostenibilidad*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2697842.pdf>
- López, P. L. (2004). Población, muestra y muestreo. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012
- Lourdes Farias Toto. (2014). *Manual de Contabilidad Basica*.
- Lucero, Y. (2017). Conceptos y recomendaciones prácticas para la formulación de Hipótesis. Obtenido de <https://pediatrianorte.med.uchile.cl/investigacion/cursos/Hipotesis%20y%20objetivos.pdf>
- Luis, L. (2023). *El papel de los precios dinámicos en la gestión de la demanda de recursos escasos*. Obtenido de <https://energy5.com/es/el-papel-de-los-precios-dinamicos-en-la-gestion-de-la-demanda-de-recursos-escasos>
- Mang'ana, K. M., Ndyetabula, D. W., & Hokororo, S. J. (2023). Financial management practices and performance of agricultural small and medium enterprises in Tanzania. *Social Sciences & Humanities Open*, 7, 1-9. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ssaho.2023.100494>
- Manterola, C. (2018). Confiabilidad, precisión o reproducibilidad de las mediciones. Métodos de valoración, utilidad y aplicaciones en la práctica clínica. Obtenido de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0716-10182018000600680
- Martín Reyna, J. M., & Durán Encalada, J. A. (2016). Sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño. *Contaduría y Administración*, 61, 41-57. doi:<https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.005>
- Martínez, J. (2016). *Gestión financiera de las empresas farmacéuticas en el municipio bolivariano Jesús Enrique Lossada*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6832735>

- Martis, J. (2023). *¿No conocías la gestión de costos?* Obtenido de <https://asana.com/es/resources/cost-management-steps>
- Melendez Campos, C. (September de 2023). Estrategia empresarial e innovación de productos en PyMEs: El rol mediador de las redes de negocios. (A. E.-S. Tsai, Ed.) *Instituto Tecnológico de Costa Rica, Escuela de Administración de Empresas, Cartago, Costa Rica*, 64 (1). doi:<https://doi.org/10.1590/S0034-759020240104>
- Mendoza. (2014). *Los costos y las tomas de decisiones* . Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5240/merlofinal.pdf
- Mendoza, G., & Gómez, J. (2019). *ESTUDIO DE RENTABILIDAD Y POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA COMPUTADORAS, SERVICIOS Y SUMINISTROS TEGUCIGALPA, MDC.* Obtenido de <https://repositorio.unitec.edu/xmlui/bitstream/handle/123456789/7528/11153124-11153135-julio2013-m09-t.pdf?sequence=1>
- Meneses Londoño, J. (2022). Factores que afectan la creación y sostenimiento de PYMES en Colombia: Una revisión sistemática. Obtenido de <https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/4940/Grupo%2073-Art.%20Aprobado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Meyett Moreno, Y., Zuluaga Muñoz, W., & Guerrero Cobarcas, M. J. (16 de May de 2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes Colombianas y Mexicanas. *51 (130)*, 1-20. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Monje Álvarez, C. A. (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa. Obtenido de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Montes de Oca, H. C., & Rodriguez Alcocer, R. (26 de 11 de 2019). *ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO, UN RETO PARA LAS PYMES.* doi:DOI: 10.15517/isucr.v20i42.41845

- Movimiento Sostenible. (2022). *La responsabilidad social y su implicación en las empresas*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/la-responsabilidad-social-y-su-implicaci%C3%B3n-en-las-empresas-/?originalSubdomain=es>
- Naciones Unidas. (2020). *Acerca de Microempresas y Pymes*. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- NATLEX. (14 de 12 de 2006). Ley complementaria núm. 123, de 14 de diciembre de 2006, por la que se aprueba el Estatuto Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Obtenido de https://natlex.ilo.org/dyn/natlex2/r/natlex/fe/details?p3_isn=75262
- Neill, A. (2017). *Procesos y fundamentos de la investigación científica*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12498/1/Procesos-y-FundamentosDeLainvestiacionCientifica.pdf>
- Nguyen, H. (2023). *Credit Risk and Financial Performance of Commercial Banks: Evidence from Vietnam*. Obtenido de <https://arxiv.org/abs/2304.08217>
- Niño Rojas, V. M. (2011). *Metodología de la investigación, diseño y ejecución*. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Nino-Rojas-Victor-Miguel_Metodologia-de-la-Investigacion_Disenyo-y-ejecucion_2011.pdf
- OCDE. (2019). *Índice de Política de las PYMES*. Obtenido de <https://www.oecd.org/latin-america/programa-regional/productividad/desarrollo-de-las-pymes/>
- OMC. (2023). *Perspectivas del comercio mundial y estadísticas*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/trade_outlook23_s.pdf
- ONU. (2015). *Acuerdo de París*. Obtenido de <https://unfccc.int/es/acerca-de-las-ndc/el-acuerdo-de-paris#:~:text=El%20Acuerdo%20de%20Par%C3%ADs%20es%20un%20hito%20en%20el%20proceso,y%20adaptarse%20a%20sus%20efectos.>
- ONU. (2020). *Asamblea General de las Naciones Unidas, Desarrollo Sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/es/ga/president/65/issues/sustdev.shtml>

- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2020). *El Plan Estratégico*. Obtenido de https://unhabitat.org/sites/default/files/2019/12/strategic_plan_esp_web.pdf
- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2020). *El Plan Estratégico*. Obtenido de https://unhabitat.org/sites/default/files/2019/12/strategic_plan_esp_web.pdf
- Orozco Solórzano, D. Y. (2021). Gestión financiera de las empresas familiares. Obtenido de <https://repositorioinstitucional.uabc.mx/server/api/core/bitstreams/922a71c0-dae1-43b1-b361-2a281ae7037/content>
- Ortiz, E. (2008). Prioridades de investigación en finanzas en las instituciones de educación superior. Obtenido de http://publicaciones.anui.es.mx/pdfs/revista/Revista34_S1A3ES.pdf
- Otzen, T. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. Obtenido de https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-95022017000100037
- Pastor, R. (2009). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ORGANIZACIÓN PERSPECTIVAS*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942159005.pdf>
- Paz, E. (8 de junio de 2020). *ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON LA RENTABILIDAD DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN SAN PEDRO SULA, CORTÉS, HONDURAS*. Obtenido de <https://www.uth.hn/wp-content/uploads/2020/postgrado/publicaciones/1.%20TESIS%20EXIBIA%20PAZ%20R.pdf>
- Pedraza Rendón, O. H. (2001). La Matriz de Congruencia: Una Herramienta para Realizar Investigaciones Sociales. 312-316. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5900518>
- Peinado Hernández, E. R. (2023). Determinantes que Conducen al Fracaso de las PyMES en Colombia. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/12676/PeinadoElias2023.pdf?sequence=2>

- Peña, A. (2020). *LA REPRESENTACIÓN EN LOS ESTADOS FINANCIEROS*. Obtenido de http://www.facesulavirtual.net/pcc/wp-content/uploads/2022/05/17.Tesis_Doctoral_Elisabeth_Jimenez.pdf
- Perdomo, J. (2015). *LA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LOS INDICADORES DE DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE EN HONDURA*. Obtenido de <https://tzibalnaah.unah.edu.hn/xmlui/handle/123456789/13729>
- Perdomo, J. (15 de marzo de 2020). *LA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LOS INDICADORES DE DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE EN HONDURAS*. Obtenido de <https://tzibalnaah.unah.edu.hn/xmlui/bitstream/handle/123456789/13729/T-PhD00072.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Pereira Bolaños et all. (2020). *Modelos empresariales para la gestión organizacional y financiera en las MIPYMES*. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Pérez, A., Campaña, M., Ortiz, A., & Cruz, M. (20 de Junio de 2023). *Formulación de Estrategias Eficaces para la Gestión de la Sostenibilidad de Cadenas de Suministros*. Obtenido de http://scielo.senescyt.gob.ec/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2602-80502023000200054&lang=es
- Pérez, R., & Escalona, L. (2014). *LA SOSTENIBILIDAD FINANCIERA*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6577530>
- Pinto Molina, M. (2015). Sistema de gestión de información en la educación superior, Universidad de Comaguey. Obtenido de <https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/43301/25958082.pdf?sequence=6>
- Poder Legislativo de Honduras . (2009). *DECRETO No. 135-2008*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.hn/wp-content/uploads/2016/07/Gaceta-31811-Decreto-No.-135-2008-Ley-MIPYME.pdf>
- Poder Legislativo de Honduras. (2001). *Ley del seguro Social y el decreto no. 080-2001*. Obtenido de <https://www.ihss.hn/index.php/docs/ley-del-seguro-social/>

- Porter, M. (1985). *The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.
Obtenido de <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=193>
- Quintero León, L. E.-L. (2021). Efectos de la pandemia por covid-19 en las Pymes en Colombia.
Obtenido de <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/ID/article/download/3747/4632/30353>
- Rahi, F., & Akter, R. (2020). Do sustainability practices influence financial performance? Evidence from the Nordic financial industry. Obtenido de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ARJ-12-2020-0373/full/html>
- Reyes, j. (2015). *Cultura organizacional para la sostenibilidad empresarial*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2310-340X20210003008&lang=es
- Ríos, M., & Cubas, A. (2022). *Innovación y emprendimiento social*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28069961020/28069961020.pdf>
- Rivera Sanclemente, M. d. (2015). *La evolución de las estrategias del marketing en el entorno digital: implicaciones jurídicas*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/44310136.pdf>
- Rodolfo, J. (Julio de 2023). *La gestión de los costos como factor clave para el éxito empresarial*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/la-gesti%C3%B3n-de-los-costos-como-factor-clave-para-el-jes%C3%BAs-rodolfo/?originalSubdomain=es>
- Rodriguez, J. (2023). *Qué es el diagrama de Ishikawa, para qué sirve, cómo crearlo y ejemplos*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/diagrama-ishikawa>
- Rosado, R. (2023). *¿Qué es el Costeo Basado en Actividades?* Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/qu%C3%A9-es-el-costeo-basado-en-actividades-ruben-rosado/?originalSubdomain=es>
- Sahay, R., & Walsh, J. (2017). *Mejorar la estabilidad financiera en China* . Obtenido de <https://www.imf.org/external/spanish/np/blog/2017/120617s.pdf>

- Salazar, E. (2023). *Análisis de Costos en una Empresa*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/an%C3%A1lisis-de-costos-en-una-empresa-eduardo-salazar/?originalSubdomain=es>
- Sánchez Sumuelzo, N. (2018). *La sostenibilidad en el sector empresarial*. Obtenido de https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099.1/18820/TFM_NSanchez_La%20sostenibilidad%20en%20el%20sector%20empresarial.pdf
- Sánchez, D. (2010). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA Y PROCESO DE TOMA DE DECISIONES COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA LA ESTABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA TECNOPIELESS.A.* Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/2000>
- Sanchez, K. (Enero de 2024). *PLICACIÓN DE LOS SISTEMAS DE COSTOS ESTÁNDAR PARA LA TOMA DE DECISIONES* . Obtenido de <https://www.collegesidekick.com/study-docs/3310540>
- SAP. (2022). *Contabilidad de gestión: Todo lo que debe saber sobre el tema*. Obtenido de <https://www.concur.co/blog/article/todo-lo-que-debe-saber-sobre-gastos-corporativos>
- Soto, D. (2020). *Conceptos Básicos de Macroeconomía*. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/icea/asignatura/administracion/2020/entorno-macroeconomico.pdf
- Sousa, F. (2013). *El resultado global en el ámbito de la información financiera*. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/10592/TesisFSF.pdf;sequence=1>
- Suarez, B. (2013). *Indicadores de rentabilidad*. Obtenido de https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008
- SVM. (2020). *Leverage by Industry in Times of Uncertainty*. Obtenido de <https://sternvaluemanagement.com/resources/the-evaluation/leverage-by-industry-in-times-of-uncertainty>

- Torán Jiménez, L. (2010). *Paradigma empresarial del siglo XXI. El emprendimiento y las startups*. Retrieved from <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/4561/1/TFG001282.pdf>
- Universidad de Guadalajara. (2022). Tipos de herramientas de búsqueda de información. Obtenido de <http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/portal/tipos-de-herramientas-de-busqueda-de-informacion>
- Universidad del Rosario. (2023). Bogotá, Antioquia, Atlántico, Risaralda y Valle del Cauca, los territorios más competitivos del país, según el IDC 2023. Obtenido de <https://urosario.edu.co/periodico-nova-et-vetera/nuestra-u/bogota-antioquia-atlantico-risaralda-y-valle-del-cauca-los-territorios-mas-competitivos>
- Valdivia Baldarrago, K. F. (2022). *Propuesta de implementación de un plan estratégico para una empresa comercializadora y distribuidora de repuestos automotrices de la región de Arequipa, caso Motoresa E.I.R.L.* Obtenido de <https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/42632712-692d-4c75-8afa-d0d5ca33d25d/content>
- Vargas Niello, J. (2006). *Responsabilidad Social Empresarial (RSE) desde la perspectiva de los consumidores*. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/bf2ffaad-d75f-4f25-b30a-7cb4f4d2beac/content>
- Vargas, B. (2020). *Bienestar social, Satisfacción de la vida y Características personales de violencia*. Obtenido de <https://www.medigraphic.com/pdfs/vertientes/vre-2020/vre201-2c.pdf>
- Vega, R. (2020). *Endeudamiento y Salud*. Obtenido de <https://revistas.uaa.mx/index.php/ippd/article/download/2801/2432/6155>
- Ventocilla Cerrón, L. A. (2024). Gestión estratégica de costos y rentabilidad en empresas de transporte de carga por carretera, distrito de Ate (Lima - Perú), 2022. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/378779448_Gestion_estrategica_de_costos_y_r

entabilidad_en_empresas_de_transporte_de_carga_por_carretera_distrito_de_Ate_Lima_-Peru_2022

Villanueva, L. (2020). *LA SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL*. Obtenido de https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7656/AMPUERO_ZS.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Vivanco Florido, J. S. (19 de April de 2023). La planeación financiera como base de permanencia de las. *Administración de empresas.*, 8, 105-115. doi:<https://doi.org/10.36791/tcg.v8i23.214>

Zelaya, E. (Febrero de 2022). *Sistema de Costeo Por Ordenes de Trabajo para Negocios de Manufactura*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/558724757/SISTEMA-DE-COSTEO-POR-ORDENES-DE-TRABAJO-PARA-NEGOCIOS-DE-MANUFACTURA>

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento de Recolección de Datos:

Instrumento de Evaluación de Estructura de Capital

Instrucciones: Este cuestionario está diseñado para obtener información detallada sobre la estructura de capital de su empresa. Por favor, responda las siguientes preguntas con la mayor precisión posible. Si alguna pregunta no es aplicable, marque N/A y proporcione una breve explicación.

1. Apalancamiento Financiero Actual

- ¿Actualmente su empresa está apalancada?
 - Sí
 - No
- En caso de que la respuesta sea "No":

2. Consideración sobre Apalancamiento Futuro

- ¿Ha considerado su empresa la posibilidad de apalancarse en el futuro?
 - Sí
 - No

3. Factores para la Decisión de Apalancamiento

- En caso de considerar el apalancamiento, ¿qué elementos tomaría en cuenta su empresa para esta decisión? Por favor, enumere los factores más importantes:
 - _____

Instrumento de Calidad del Servicio:

Instrucciones: Estas preguntas están dirigidas a evaluar la satisfacción de los clientes con respecto a nuestro producto/servicio. Su respuesta nos ayudará a mejorar nuestro desempeño.

1. ¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió?

- Excelente
- Bueno
- Aceptable
- Deficiente

2. En cuanto a la rapidez de nuestro servicio de atención al cliente, ¿cómo evaluaría su experiencia?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Neutro
- Insatisfecho

3. Considerando la facilidad de uso de nuestro producto/servicio, ¿cómo describiría su nivel de satisfacción?

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Neutro
- Insatisfecho

4. ¿Cómo calificaría la relación calidad-precio de nuestro producto/servicio?

- Excelente
- Bueno

- Aceptable

- Pobre

5. ¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o colegas?

- Muy probable

- Probable

- Poco probable

- Nada probable

Anexo 2: Estados Financieros del 2019 al 2023

ISR 2019

| RADIADORES ESPINOZA | | RADIADORES ESPINOZA | |
|------------------------------------|---------------------|--------------------------------|-----------------|
| Estado de Situación Financiera | | Estado de Perdidas y Ganancias | |
| Al 31 diciembre 2019 | | Al 31 diciembre 2019 | |
| Activos | | Ingreso por Ventas | \$ 1,139,524.01 |
| ACTIVOS CIRCUNANTE | | Gastos de Ventas | \$ 544,492.75 |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 377,101.48 | Salarios | \$ 448,492.75 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 24,667.50 | Alquileres | \$ 96,000.00 |
| Total Activos Corrientes | \$ 401,768.98 | Total Gastos de venta | \$ 544,492.75 |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | | Gastos Administrativos | \$ 293,188.41 |
| Propiedad, Planta y Equipo | \$ 1,169,843.74 | Servicios Publicos | \$ 66,000.00 |
| Depreciaciones Acumuladas | \$ (115,814.50) | Salarios | \$ 227,188.41 |
| Total de Activos No corrientes | \$ 1,054,029.24 | Total Gastos Administrativo: | \$ 293,188.41 |
| Total Activos | \$ 1,455,798.22 | Utilidad Antes de Impuesto | \$ 301,842.85 |
| Pasivos | | Impuesto s/renta | \$ 75,460.71 |
| PASIVOS CIRCULANTE | | Utilidad Neta | \$ 226,382.14 |
| Impuestos por pagar | \$ 10,248.02 | | |
| Total Pasivo Circulante | \$ 10,248.02 | | |
| Utilidad Retenida | \$ - | | |
| Utilidad del Periodo | \$ 226,382.14 | | |
| Patrimonio | \$ 1,219,168.06 | | |
| Total Pasivo mas patrimonio | \$ 1,455,798.22 | \$ (0.00) | |
| Elaborado por | Revisado por | | |
| Autorizado por | | | |

ISR 2020

Estado de Situación Financiera
Al 31 diciembre 2020

Activos

ACTIVOS CIRCUNANTE

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 923,042.50 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 106,705.00 |
| Total Activos Corrientes | \$ 1,029,747.50 |

ACTIVOS NO CORRIENTES

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| Propiedad, Planta y Equipo | \$ 1,169,843.74 |
| Depreciaciones Acumuladas | \$ (115,814.50) |
| Total de Activos No corrientes | \$ 1,054,029.24 |

Total Activos \$ 2,083,776.74

Pasivos

PASIVOS CIRCULANTE

| | |
|--------------------------------|----------------------|
| Impuestos por pagar | \$ 65,355.62 |
| Cuentas por pagar | \$ 86,278.08 |
| Total Pasivo Circulante | \$ 151,633.70 |

Utilidad Retenida \$ 226,382.14

Utilidad del Periodo \$ 486,592.85

Patrimonio \$ 1,219,168.06

Total Pasivo mas patrimonio \$ 2,083,776.74

\$ (0.00)

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

Estado de Perdidas y Ganancias
Al 31 diciembre 2020

Ingreso por Ventas \$ 950,224.38

Gastos de Ventas \$ 195,932.05

Salarios \$ 99,932.05

Alquileres \$ 96,000.00

Total Gastos de venta \$ 195,932.05

Gastos Administrativos \$ 105,501.87

Servicios Publicos \$ 50,400.00

Salarios \$ 55,101.87

Total Gastos Administrativo: \$ 105,501.87

Utilidad Antes de Impuesto \$ 648,790.46

Impuesto s/renta \$ 162,197.62

Utilidad Neta \$ 486,592.85

ISR 2021

RADIADORES ESPINOZA
Estado de Situación Financiera
Al 31 diciembre 2021

Activos

ACTIVOS CIRCUNANTE

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 773,381.25 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 658,867.30 |
| Total Activos Corrientes | \$ 1,432,248.55 |

ACTIVOS NO CORRIENTES

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| Propiedad, Planta y Equipo | \$ 1,169,843.74 |
| Depreciaciones Acumuladas | \$ (115,814.50) |
| Total de Activos No corrientes | \$ 1,054,029.24 |

| | |
|----------------------|------------------------|
| Total Activos | \$ 2,486,277.79 |
|----------------------|------------------------|

Pasivos

PASIVOS CIRCULANTE

| | |
|--------------------------------|-------------|
| Impuestos por pagar | |
| Cuentas por pagar | |
| Total Pasivo Circulante | \$ - |

| | |
|----------------------|------------------------|
| Utilidad Retenida | \$ 712,974.98 |
| Utilidad del Periodo | \$ 479,791.01 |
| Patrimonio | \$ 1,293,511.80 |

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Total Pasivo mas patrimonio | \$ 2,486,277.79 |
|------------------------------------|------------------------|

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

RADIADORES ESPINOZA
Estado de Perdidas y Ganancias
Al 31 diciembre 2021

| | |
|--------------------|-----------------|
| Ingreso por Ventas | \$ 1,899,016.92 |
|--------------------|-----------------|

| | |
|------------------------------|----------------------|
| Gastos de Ventas | \$ 818,542.13 |
| Salarios | \$ 722,542.13 |
| Alquileres | \$ 96,000.00 |
| Total Gastos de venta | \$ 818,542.13 |

| | |
|-------------------------------------|----------------------|
| Gastos Administrativos | \$ 440,753.45 |
| Servicios Publicos | \$ 75,600.00 |
| Salarios | \$ 365,153.45 |
| Total Gastos Administrativo: | \$ 440,753.45 |

| | |
|----------------------------|---------------|
| Utilidad Antes de Impuesto | \$ 639,721.34 |
| Impuesto s/renta | \$ 159,930.34 |

| | |
|----------------------|----------------------|
| Utilidad Neta | \$ 479,791.01 |
|----------------------|----------------------|

\$ 0.00

ISR 2022

RADIADORES ESPINOZA
Estado de Situación Financiera
Al 31 diciembre 2022

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| Activos | |
| ACTIVOS CIRCULANTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 1,475,570.30 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 685,068.64 |
| Total Activos Corrientes | \$ 2,160,638.94 |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | |
| Propiedad, Planta y Equipo | \$ 1,581,615.06 |
| Depreciaciones Acumuladas | \$ (115,814.50) |
| Total de Activos No corrientes | \$ 1,465,800.56 |
| Total Activos | \$ 3,626,439.50 |
| Pasivos | |
| PASIVOS CIRCULANTE | |
| Impuestos por pagar | |
| Cuentas por pagar | |
| Total Pasivo Circulante | \$ - |
| Utilidad Retenida | \$ 1,192,765.99 |
| Utilidad del Periodo | \$ 488,502.31 |
| Patrimonio | \$ 1,945,171.21 |
| Total Pasivo mas patrimonio | \$ 3,626,439.51 |

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por

RADIADORES ESPINOZA
Estado de Perdidas y Ganancias
Al 31 diciembre 2022

| | |
|-------------------------------------|------------------------|
| Ingreso por Ventas | \$ 2,569,786.94 |
| Gastos de Ventas | \$ 1,246,992.84 |
| Salarios | \$ 1,150,992.84 |
| Alquileres | \$ 96,000.00 |
| Total Gastos de venta | \$ 1,246,992.84 |
| Gastos Administrativos | \$ 671,457.69 |
| Servicios Publicos | \$ 78,000.00 |
| Salarios | \$ 593,457.69 |
| Total Gastos Administrativo: | \$ 671,457.69 |
| Utilidad Antes de Impuesto | \$ 651,336.41 |
| Impuesto s/renta | \$ 162,834.10 |
| Utilidad Neta | \$ 488,502.31 |

\$ 0.00

ISR 2023

RADIADORES ESPINOZA
Estado de Situación Financiera
Al 31 diciembre 2023

| | |
|---------------------------------------|------------------------|
| Activos | |
| ACTIVOS CIRCUANTE | |
| Efectivo y Equivalente de Efectivo | \$ 1,339,248.55 |
| Cuentas y Documentos por cobrar | \$ 872,997.18 |
| Total Activos Corrientes | \$ 2,212,245.72 |
| ACTIVOS NO CORRIENTES | |
| Propiedad, Planta y Equipo | \$ 1,641,835.31 |
| Depreciaciones Acumuladas | \$ (115,814.50) |
| Total de Activos No corrientes | \$ 1,526,020.81 |
| Total Activos | \$ 3,738,266.53 |
| Pasivos | |
| PASIVOS CIRCULANTE | |
| Impuestos por pagar | \$ 16,984.81 |
| Cuentas por pagar | \$ - |
| Total Pasivo Circulante | \$ 16,984.81 |
| Utilidad Retenida | \$ 1,681,268.30 |
| Utilidad del Periodo | \$ 500,988.95 |
| Patrimonio | \$ 1,539,024.47 |
| Total Pasivo mas patrimonio | \$ 3,738,266.53 |

Elaborado por

Revisado por

Autorizado por



RADIADORES ESPINOZA
Estado de Perdidas y Ganancias
Al 31 diciembre 2023

| | |
|-------------------------------------|----------------------|
| Ingreso por Ventas | \$ 1,846,688.55 |
| Gastos de Ventas | \$ 766,157.13 |
| Salarios | \$ 670,157.13 |
| Alquileres | \$ 96,000.00 |
| Total Gastos de venta | \$ 766,157.13 |
| Gastos Administrativos | \$ 412,546.15 |
| Servicios Publicos | \$ 81,600.00 |
| Salarios | \$ 330,946.15 |
| Total Gastos Administrativo: | \$ 412,546.15 |
| Utilidad Antes de Impuesto | \$ 667,985.27 |
| Impuesto s/renta | \$ 166,996.32 |
| Utilidad Neta | \$ 500,988.95 |

\$ (0.00)

Anexo 3: Instrumento Digital de Evaluación de Estructura de Capital

DUEÑOS - ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIADORES ESPINOZA EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2018 - 2023.

B *I* U  

Instrucciones: Este cuestionario está diseñado para obtener información detallada sobre la estructura de capital de su empresa. Por favor, responda las siguientes preguntas con la mayor precisión posible. Si alguna pregunta no es aplicable, marque N/A y proporcione una breve explicación.

¿Actualmente su empresa está apalancada?

Sí

No

En caso de que la respuesta sea "No": Por favor explique por qué su empresa no se encuentra apalancada:

Texto de respuesta largo

¿Ha considerado su empresa la posibilidad de apalancarse en el futuro?

Sí

No

Si la respuesta es "Sí":

¿Qué factores ha analizado su empresa al considerar esta posibilidad?

Texto de respuesta largo

En caso de considerar el apalancamiento, ¿qué elementos tomaría en cuenta su empresa para esta decisión? Por favor, enumere los factores más importantes:

Texto de respuesta largo

Anexo 4: Instrumento Digital Instrumento de Calidad del Servicio

CLIENTES - ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIADORES ESPINOZA EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2018 - 2023.

B *I* U **CO** **TX**

Instrucciones: Todas preguntas están dirigidas a evaluar la satisfacción de los clientes con respecto a nuestro producto/servicio. Su respuesta nos ayudará a mejorar nuestro desempeño.

¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió?

Excelente

Bueno

Aceptable

Deficiente

En cuanto a la rapidez de nuestro servicio de atención al cliente, ¿cómo evaluaría su experiencia?

Muy satisfecho

Satisfecho

Neutro

Insatisfecho

Considerando la facilidad de uso de nuestro producto/servicio, ¿cómo describiría su nivel de satisfacción?

Muy satisfecho

Satisfecho

Neutro

Insatisfecho

¿Cómo calificaría la relación calidad-precio de nuestro producto/servicio?

Excelente

Bueno

Aceptable

Pobre

¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o colegas?

Muy probable

Probable

Poco probable

Nada probable

Anexo 5: Carta de Compromiso por Asesoría Temática



Carta de compromiso para asesoría temática

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Orlando Valladares Valeriano

Identidad No. 0801-1967-04932, Licenciado en Finanzas

Con Maestría en Educación Superior Universitaria

Con Doctorado en _____

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar el trabajo de Tesis de Maestría denominado ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIADORES ESPINOZA EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019 - 2023

A ser desarrollado por la estudiante:

Ibssen Pahola Mejia Aguilar

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 Orlando Valladares Valeriano

Número de teléfono/correo electrónico: 9992-5304 orlandovalladares@unitec.edu


Firma:  _____

Anexo 6: Matriz de Validación

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIAADORES ESPINOZA EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019 - 2023.

| MATRIZ DE VALIDACIÓN | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|-----------------------------------|--|----|--------------------------|----|--------------------------|----|------------------------|----|----------------------|----|--|
| N° | Ítem | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | | | | | | | | | | |
| | | Claridad de redacción. | | Relevancia para el tema. | | Lenguaje adecuado con el | | Induce a una respuesta | | Orientada al tema de | | Observaciones (Eliminar o modificar indique por favor) |
| | | Si | No | Si | No | Si | No | Si | No | Si | No | |
| V1 | Variable 2: Competitividad | | | | | | | | | | | |
| | a. Calidad del Servicio | | | | | | | | | | | |
| V1D4 | 1 | ¿Cómo calificaría la calidad del producto/servicio que recibió? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V1D4P9 | | | | | | | | | | | | |
| V1D4P10 | 2 | En cuanto a la rapidez de nuestro servicio de atención al cliente, ¿cómo evaluaría su experiencia? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V1D4P11 | 3 | Considerando la facilidad de uso de nuestro producto/servicio, ¿cómo describiría su nivel de satisfacción? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V2D1P12 | 4 | ¿Cómo calificaría la relación calidad-precio de nuestro producto/servicio? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V2D1P13 | 5 | ¿Qué tan probable es que recomiende nuestro producto/servicio a amigos o | x | | x | | x | | x | | x | |


V= Variable
D= dimensión

| VALIDEZ | |
|----------------------|--|
| LUGAR Y FECHA: | Tegucigalpa Honduras |
| VALIDADO POR: | Orlando Valladares Valeriano |
| NIVEL ACADEMICO: | Maestría. |
| AÑOS DE EXPERIENCIA: | |
| E-MAIL: | orlandovalladares@unitec.edu |
| FIRMA: |  |

ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN TALLER RADIAADORES ESPINOZA EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019 - 2023.

| MATRIZ DE VALIDACIÓN | | | | | | | | | | | | |
|----------------------|---|--|----|--------------------------|----|--------------------------|----|------------------------|----|----------------------|----|---|
| N° | Ítem | CRITERIOS DE EVALUACIÓN | | | | | | | | | | |
| | | Claridad de redacción. | | Relevancia para el tema. | | Lenguaje adecuado con el | | Induce a una respuesta | | Orientada al tema de | | Observaciones (Eliminar o modificar indique por favor) |
| | | Si | No | Si | No | Si | No | Si | No | Si | No | |
| V1 | Variable 1: Apalancamiento | | | | | | | | | | | |
| | a. Apalancamiento (Utiliza capital externo como préstamos) | | | | | | | | | | | |
| V1D1 | 1 | ¿Se encuentran apalancados? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V1D1P1 | | | | | | | | | | | | |
| V1D1P2 | 2 | ¿Por qué no se encuentran apalancados? | | | | | | | | | | Como la entrevista será presencial se sugiere especificar el significado de la palabra apalancamiento |
| V1D2 | b. Consideración sobre apalancamiento futuro | | | | | | | | | | | |
| V1D2P5 | 3 | ¿Han analizado la posibilidad de apalancarse? | x | | x | | x | | x | | x | |
| V1D3 | c. Factores para la decisión de un apalancamiento | | | | | | | | | | | |
| V1D3P7 | 4 | ¿Qué elementos tomaría en cuenta para apalancarse? | x | | x | | x | | x | | x | |

V= Variable
D= dimensión

| VALIDEZ | |
|----------------------|--|
| LUGAR Y FECHA: | Tegucigalpa Honduras |
| VALIDADO POR: | Orlando Valladares Valeriano |
| NIVEL ACADEMICO: | Maestría. |
| AÑOS DE EXPERIENCIA: | |
| E-MAIL: | orlandovalladares@unitec.edu |
| FIRMA: |  |

Anexo 7: Carta de Autorización de la empresa o institución



CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

Nombre y apellido del Director o Gerente: Daniel Orlando Espinoza Bueno
Puesto Laboral: Gerente y Dueño
Empresa o Institución: Radiadores Bueno
Dirección principal de la Empresa o Institución: San Pedro Sula, Cortes
Ciudad: San Pedro Sula Departamento: Cortes Día: 29 Mes: Enero Año: 2024

Estimado Señor(a): Daniel Orlando Espinoza Bueno

Reciba un cordial y atento saludo. Por medio de la presente deseamos solicitar su apoyo, dado que somos alumnos de UNITEC y nos encontramos desarrollando el Trabajo de Tesis previo a obtener nuestro título de maestría en Master en Finanzas

Hemos seleccionado como tema ANALISIS DE LA GESTION FINANCIERA EN TALLER RADIADORES BUENO EN SAN PEDRO SULA, EN EL PERIODO 2019-202, por lo que estaríamos muy agradecidos de contar con el apoyo de la empresa que usted representa para poder desarrollar nuestra investigación. En particular, dicha solicitud se circunscribe a petitionar que se nos autorice a realizar: Entrevistas, y un análisis de los estados financieros de su prestigiosa empresa

(encuestas, sondeos, etc).

A la espera de su aprobación, me suscribo de Usted.

Atentamente,

Ibssen Mejia

Firma, nombre y apellidos

No. de cuenta: 22243006

Por este medio, Radiadores Bueno

(empresa / institución).

Autoriza la realización dentro de sus instalaciones o del uso de información de la empresa en el proyecto de investigación de Tesis de Postgrado antes mencionado.

Daniel Orlando Espinoza

(Nombre y sello del Director / Gerente)

[Firma]
VóBo.

jaelmora@yahoo.com

Correo electrónico de Director/Gerente

Anexo 8: Servicios y Características que incluye el Plan Adecuado para la empresa Radiadores Bueno

Todos los planes incluyen

| | | |
|--|--|--|
|  <p>Aplicaciones gratuitas para iPhone y Android En el hogar, en la oficina o estés donde estés. Lleva tu negocio a cualquier lugar.</p> |  <p>Soporte gratuito Nuestro equipo está listo y disponible para ayudarte en línea y por teléfono.</p> |  <p>Almacenamiento seguro en la nube La seguridad de nivel de banca mantiene tus datos almacenados de manera segura en la nube.</p> |
|  <p>Acceso para el contador Invita a tu contador o técnico contable para compartir tus libros de contabilidad con ellos.</p> |  <p>Informes y paneles Observa el rendimiento del negocio con informes personalizables.</p> |  <p>Cantidad ilimitada de facturas Envía una cantidad ilimitada de facturas y no permitas que nada se interponga entre tú y tu dinero.</p> |

 **OFERTA DE JUNIO** Compra ahora y ahorra un **90%** durante **6 meses**

qb INTUIT quickbooks Pequeña empresa ▾ Contadores Precios Información y soporte

| | | |
|--------------------------|--|--|
| Pequeñas empresas | Características | |
| Planes y precios |  Fuentes bancarias |  Migración de datos |
| Eventos y Seminarios |  Contabilidad en la nube |  Seguimiento de IVA y GST |
| |  Facturación |  Seguimiento de gastos |
| |  Rentabilidad de proyectos |  Aplicación móvil de contabilidad |
| |  Informes contables | Ver todas las características |
| |  Administración de inventario | |

Anexo 9: Vista desde el Demo.

The screenshot displays the QuickBooks interface for a business named 'Panadería Fiesta'. On the left is a dark sidebar with navigation options: Panel, Banca, Ventas, Clientes y clientes potenciales, Flujo de efectivo, Gastos, Empleados, Informes, Impuestos, Contabilidad, and Aplicaciones. The main header includes the QuickBooks logo, the business name, and utility icons for help, search, notifications, and settings. A 'PRIVACIDAD' toggle is visible. The main content area is divided into two sections: 'ACCESOS DIRECTOS' (Direct Access) and 'Cuentas Bancarias' (Bank Accounts). The 'ACCESOS DIRECTOS' section contains six circular icons for actions: 'Agregar cliente', 'Agregar estimación', 'Agregar a factura a clientes', 'Recibir pago', 'Agregar factura de proveedores', and 'Pagar factura de proveedores'. The 'Cuentas Bancarias' section shows two account types: 'Efectivo y equivalentes...' and 'Ahorros'. Each account displays 'Saldo bancario' (Bank Balance) and 'En QuickBooks' (In QuickBooks) values, along with a '4 por revisar' (4 items to review) notification and a 'Fecha de actualización...' (Last updated...) timestamp. A 'Conectar cuentas' (Connect accounts) link and a 'Ir a los registros' (Go to records) dropdown are at the bottom of the accounts section. A link to 'Ver todas las actividades' (View all activities) is located at the bottom right of the main content area.

ACCESOS DIRECTOS

- Agregar cliente
- Agregar estimación
- Agregar a factura a clientes
- Recibir pago
- Agregar factura de proveedores
- Pagar factura de proveedores
- Realizar seguimiento de...

Cuentas Bancarias

| Categoría | Saldo bancario | En QuickBooks | Acción |
|-----------------------------|----------------|---------------|---------------|
| Efectivo y equivalentes ... | \$20,834 | \$1,250 | 4 por revisar |
| Ahorros | \$-345.65 | \$15.23 | 4 por revisar |

Conectar cuentas Ir a los registros ▼

Ver todas las actividades