

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

*Tesina para optar por el grado académico de  
Bachiller en Administración de Negocios con  
énfasis en Banca y Finanzas*

**LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN  
PROLENZA, COMPAÑÍA DE VENTA AL  
POR MAYOR DE PREPARADOS Y  
ARTÍCULOS PARA LIMPIEZA DE USO  
GENERAL, HEREDIA, AÑO 2020**

**SUSTENTANTE:  
ANTONY MATA CORTES**

**Tutor:  
JOSÉ A. VALERIO SOSA**

**MAYO, 2020**

## TABLA DE CONTENIDO

1.11.1

ÍNDICE DE TABLAS

ÍNDICE DE FIGURAS

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

### **CAPITULO I: INTRODUCCIÓN**

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.1 Antecedentes internacionales y nacionales

1.1.2 Delimitación del problema

1.1.3 Justificación

1.2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

1.3.2 Objetivos específicos

### **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

2.1 CONTEXTO TEÓRICO-CONCEPTUAL

### **CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO**

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

3.2 ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

3.4 UNIDADES DE ANÁLISIS U OBJETOS DE ESTUDIO

3.4.1 Población

3.4.2 Tipo de muestra

3.4.3 Criterios de inclusión y exclusión

3.4.4 Cuidados éticos para el manejo de la información y el contacto con participantes

3.5 INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.6 VARIABLES (estudio cuantitativo) O CATEGORÍAS (estudio cualitativo)

3.7 ANÁLISIS DE LOS DATOS

### **CAPITULO IV: RESULTADOS**

4.1 GENERALIDADES

4.2 ESPECIFICIDADES PARA TRABAJOS CUANTITATIVOS

4.3 ESPECIFICIDADES PARA TRABAJOS CUALITATIVOS

### **CAPITULO V: DISCUSIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS**

### **CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

6.1 CONCLUSIONES

6.2 RECOMENDACIONES

**REFERENCIAS**

**ANEXOS**



## **Agradecimientos**

Quiero expresar un sincero agradecimiento a todas las personas que contribuyeron en mi trayecto de esta carrera universitaria, el apoyo incondicional de mis padres en querer siempre formarme y desarrollarme profesionalmente para seguir cultivando mis valores.

A mi tutor de tesina, el profesor José Alberto Valerio Sosa, por haberme guiado en la elaboración de este trabajo de investigación y también agradecer a la Universidad Hispanoamericana, directivos y profesores por la organización del programa de Bachillerato en Administración de Empresas con énfasis en Finanzas.

## **Dedicatoria**

Este trabajo lo dedico a todas las personas que me han apoyado en llegar hasta acá, en especial a mi familia, quienes han puesto toda su confianza en que logre esta meta profesional y un objetivo más en mi vida; adicionalmente, dedico este trabajo a mí mismo por el esfuerzo, dedicación, horas de estudio y la perseverancia que ha tomado en poder llegar hasta este punto.

## Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar la información financiera de Prolenza, con base en la planificación financiera, para que la situación actual de la compañía sea principalmente en beneficio mejorar sus indicadores contribuyendo con la sostenibilidad de la empresa a largo plazo.

La entidad Prolenza, está localizada en la provincia de Heredia, 75 metros al sur del Price Smart de Heredia sobre la carretera hacia la Valencia dentro del complejo de Bodegas Galeón, se dedica a la fabricación, venta y distribución de productos de limpieza teniendo más de 5 productos posicionados en el mercado nacional generando ingresos significativos. Actualmente, cuentan con más de 100 clientes activos distribuidos en toda la región local, comercializando una gran variedad de productos y ha demostrado tener un comportamiento competitivo por más de 27 años.

El órgano administrativo lo componen el gerente general, el encargado financiero administrativo, la encargada de operaciones y la asistente administrativa.

Finalmente, se analiza los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente para comprender la situación de la empresa y lograr realizar una proyección que demuestre como estará la compañía en los siguientes meses y con base a ello, realizar propuestas que puedan influir en la toma de decisiones estratégicas.

## **Abreviaturas**

**PROLENZA** = Prolenza Sociedad Anónima.

**CAPÍTULO I:**  
**INTRODUCCIÓN**

# **1 Introducción**

La investigación se lleva a cabo en Prolenza, empresa que se dedica a la venta de preparados y artículos para limpieza de uso general, localizada en la ciudad de Heredia en Costa Rica.

## **1.1 Planteamiento del Problema**

Tratándose de rentabilidad y liquidez, como se comenta detalladamente en adelante, se considera que Prolenza ha sido manejada de forma eficiente por el señor Bernal Víquez, principal accionista, quien a su vez es el Gerente General, obteniendo resultados que han facilitado la continuidad y la estabilidad de la empresa en sus operaciones; sin embargo, el problema nace a raíz que esta planificación ha sido utilizada desde hace meses atrás y no ha presentado algún tipo de cambio, actualización o mejora en sus estrategias. Se sabe que la importancia de estas actualizaciones se da porque existe indicadores financieros que pueden cambiar cuando la planificación está en curso, afectando significativamente los números de los estados resultados de la compañía, por lo que se debe identificar estos cambios y anticipar a la empresa ante posibles riesgos que conlleve al no cumplimiento de los objetivos.

Conversando con el propietario, él da a conocer su interés en que se desarrolle una planificación financiera que demuestre la situación actual de la compañía y garantice un buen uso de los flujos de efectivo que se van a generar mientras la

empresa se vuelva más eficiente, se abordará exactamente haciendo un análisis de los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente, que ayudará a reconocer los antecedentes financieros.

## **1.1.1 Antecedentes Internacionales y Nacionales**

### **1.1.1.1 Antecedentes Nacionales**

En un trabajo de investigación es necesario la consulta de otros trabajos que permitan referenciar el estudio que se va a realizar, por ello los siguientes antecedentes.

En la actualidad, la planificación financiera se considera como una de las herramientas con mayor utilidad para cualquier organización que desee el cumplimiento de sus objetivos o metas propuestas en temas económicos “ser estratégico en la planificación financiera es adelantarse al futuro y buscar la forma de cubrir los posibles riesgos que podamos enfrentar” (Hernández, 2016, p.1)

Para obtener una apropiada descripción de la planeación financiera es recomendable considerar el pago de tasas negativas dentro del análisis que se va a realizar, por ejemplo, gastos fijos. Ortiz (2018) menciona al respecto:

En nuestro sistema económico la financiación de los servicios públicos se realiza mediante el pago de impuestos y tasas que pagan ciudadanos las diversas administraciones públicas. Para una correcta administración financiera, estos gastos deben ser considerados dentro de la categoría de gastos fijos, ya que,

son de pago obligado e ineludible. Las consecuencias del impago, o del retraso en el mismo, repercuten negativamente en la situación financiera, ya que, llevan aparejados multas e intereses de demora. Por lo tanto, es importante incorporar a la planificación financiera, una adecuada planificación fiscal. (p.174)

Los planes financieros son fundamentales en cualquier entidad u organización y con respecto a su importancia, se menciona que es fundamental:

Anticipar los resultados de los próximos 3 a 5 años mediante sus estados financieros futuros, comprobar que el plan estratégico es rentable y crea valor, formular la composición deseable y factible de la financiación estructural de la empresa, en cuanto a los instrumentos financieros más adecuados. (Pérez, 2015, p.170)

Adicionalmente, toda planificación financiera requiere la creación de un presupuesto previo y que sea ineludible a la situación económica actual de cada empresa, es por lo que Pérez (2015) recomienda:

Preparar los estados financieros desglosados por meses para estimular los resultados financieros y comprobar que cumplan los objetivos, comprobar que el plan es factible financieramente y estimular las necesidades de financiación o los excedentes de tesorería estacionales del próximo ejercicio, anticipar las acciones necesarias para obtener la financiación e invertir los excedentes. (p.170)

Con base en lo mencionado anteriormente, no cabe duda de que la presupuestación es un proceso necesario para cualquier entidad que quiera mantenerse vigente, así Pérez (2015) afirma:

El presupuesto se debe actualizar trimestralmente para incorporar los resultados reales del periodo del año ya transcurrido. Esta actualización se suele denominar como última previsión anual y consiste en reelaborar el presupuesto del ejercicio partiendo de los resultados reales hasta la fecha y añadiendo la nueva planificación para lo que resta del año. (p.170)

La planificación financiera se puede aplicar no solamente a nivel empresarial, si no que puede beneficiar de la misma manera a personas que deseen alcanzar objetivos personales con el proceso de ahorro, como se indica a continuación:

Este proceso se inicia con la elaboración de un presupuesto personal o familiar en el que se determinan el monto del ahorro y el plazo, según la conveniencia y las metas trazadas. Para ahorrar se necesitan disciplina, planificación y sacrificio, lo que ayudará a alcanzar sus metas y cumplir sus sueños. (Parreaguirre, 2017, p.1)

Se recomienda que cada administrador o persona a cargo de cualquier compañía, conozca de la situación actual en que se encuentra su empresa con la finalidad de planificar, invertir y ahorrar su flujo de efectivo, como se indica a continuación:

Las personas tienen que conocer bien del valor del dinero, la importancia del ahorro en su vida, no solo para tener guardado por una eventualidad, sino que les da tranquilidad y respaldo, la vida es distinta cuando uno sabe que tiene dinero listo para usarse o cuando va construyendo una meta. (González, 2017, p.1)

Propiamente en cuanto a la creación de un presupuesto, resaltando la importancia de su elaboración, Pérez (2020) indica:

La estimación se debería hacer considerando ventas altas, moderadas y mínimas. Con este cálculo se puede determinar si el negocio es rentable. El presupuesto debe realizarse con base en el peor escenario posible. Tenga en cuenta que un negocio tiene un periodo de maduración que va de uno a cinco años. En todo proceso se deben ir aportando recursos y dinero para soportar el emprendimiento. (p.1)

### **1.1.1.2 Antecedentes Internacionales**

Para el desarrollo de una efectiva planificación financiera, se debe estipular previamente el plan de la organización, ya sea los objetivos, visión o misión de la compañía debido a que es fundamental para garantizar el direccionamiento oportuno y su cumplimiento exitosamente, Paredes (2017) afirma:

La planificación financiera es considerada como un proceso que forma parte de los mecanismos clave para la efectiva y eficaz misión empresarial, por ello, la puesta en práctica de este proceso incrementa la posibilidad de que la organización alcance los objetivos formulados en su plataforma filosófica, a través de un plan estratégico. De allí, la importancia de implementar una planificación financiera en correspondencia con el plan de la organización.  
(p.105)

Adicionalmente, siguiendo con los análisis teóricos que argumenta Paredes (2017) asegura que:

Para lograr la efectividad del proceso de planificación financiera cuyo impacto genera márgenes de estabilidad y fiabilidad de los diferentes sectores empresariales donde se establece, es necesario que su concepción sea asumida de forma integral, por lo tanto se plantean etapas fundamentales en este proceso, que son: definición del objetivo, análisis de la situación identificando el estado actual de la gestión, identificar oportunidades y amenazas del sector para proceder con la definición de acciones estratégicas para su implementación,

evaluación y el control correspondiente. Estas etapas se convierten en la forma de hacer operativa la planificación, garantizando el éxito y alcance de metas. (p.105)

According to an official statement provided from a privileged organization Certified Financial Planner confirms:

Creating a financial plan helps you see the big picture and set long and short-term life goals, a crucial step in mapping out your financial future. When you have a financial plan, it's easier to make financial decisions and stay on track to meet your goals. (Cromwell, 2019, p.1)

As far as the fund, administration industry is changing when thinking about finance planning, it is important to calculate the asset value for strategies, Drose (2020) mentions:

As the landscape of the asset management industry has changed, so has the shape of the fund services industry that serves it. Tools vary. Service models vary. Technology varies. But at the end of the day (literally), a fund accountant must calculate the net asset value.

In addition to accuracy, efficiency and cost, there are some other factors also worthy of close consideration is the degree to which bringing multiple services under one roof—accounting, administration, medallion distribution, custody, escrow, cash management, lines of credit, etc.—may generate efficiencies that save money and time. (p.1)

### **1.1.2 Delimitación del Problema**

La investigación se lleva a cabo durante el primer cuatrimestre del año 2020, en las instalaciones de Prolenza, ubicada en los alrededores de la ciudad de Heredia, el personal de la empresa consiste en unos veinte colaboradores. Las personas involucradas dentro del estudio, las cuales funcionarán como muestra, serán funcionarios administrativos que se relacionan con temas operativos, económicos y financieros, en este caso: el gerente general y el encargado financiero administrativo, no se toma en cuenta a la encargada de operaciones ni a la asistente administrativa, debido a que no tienen dominio pleno de temas relacionados con la posición financiera.

Es necesario indicar que en el caso del gerente general dispone de educación secundaria completa y se mantiene actualizado en cuanto a temas operativos, financieros y administrativos, con base en cursos de educación virtual y asesorías, la encargada de operaciones dispone de educación secundaria, mientras que el supervisor financiero cuenta con educación universitaria completa, y en cuanto a la asistente administrativa cursa actualmente la carrera de administración de negocios.

### **1.1.3 Justificación del Problema**

Generalmente, las organizaciones deciden implementar una planificación financiera cuando la compañía no está logrando un buen rendimiento, no logran mantener sus números económicos o no cuentan con los suficientes recursos para poder crecer constantemente. No obstante, para aquellas organizaciones que su situación actual es totalmente lo contrario a lo mencionado, requieren de manera indispensable, el seguimiento a su planificación que les permita cumplir de manera más eficiente y satisfactoria cada uno de los objetivos financieros estipulados. Adicionalmente, el objetivo de este seguimiento tiene como finalidad permitir el control contante del avance de los objetivos y el manejo de posibles riesgos que pueda presentar la empresa en un futuro, causando retrasos en cumplir con las metas propuestas.

Desde luego, una vez que se estipulan los objetivos, no siempre van a ser los más apropiados a las necesidades financieras o que eventualmente vayan a ser los ideales en ese preciso momento, por lo que siempre va a ser necesario realizar un ajuste estratégico o pequeños cambios que generen una mayor compatibilidad y desarrollo en la organización.

Es por ello, que se decide realizar la planificación estratégica a una compañía que está actualmente obteniendo buenos resultados con el propósito de analizar e identificar su situación actual para reducir posibles riesgos evaluando el impacto que podría producirse en la empresa y con ello tomar acciones que sea posible minimizarlos o en el mejor de los casos, erradicarlos.

## **1.2 Pregunta de la Investigación**

Con base en el tema de esta investigación, la pregunta de este trabajo se formula de esta manera:

¿Cómo puede beneficiar la planificación estratégica y financiera a Prolenza, empresa de la industria de preparados y artículos para limpieza de uso general, Heredia, 2020?

## **1.3 Objetivos de la Investigación**

Los objetivos de investigación corresponden a señalamientos para resolver una determinada problemática a la que se le quiere buscar una solución. Hernández (2017) afirma: “Los objetivos deben ser alcanzables y estar expresados con claridad. Son las guías del estudio y hay que tenerlos presentes durante todo el desarrollo” (p.41).

### **1.3.1 Objetivo General**

**Proyectar la información de Prolenza con base en la planificación financiera, para que la situación actual de la empresa se mantenga y mejore.**

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- a. Analizar los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente, para comprender la situación de la empresa.**
- b. Identificar las variables críticas del negocio para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento.**
- c. Estimar la liquidez y la rentabilidad de la empresa para la identificación de sobrantes o faltantes de recursos y así tomar las acciones necesarias con base en la planificación estratégica y financiera.**

### **1.4 Delimitación de la investigación**

Tiene que ver con que esta investigación inició previo a que se decretara la emergencia nacional debido a la pandemia por el Covid-19, no obstante, debido al tipo de operaciones, esta entidad no se vio afectada por las medidas de cuarentena, más bien le abrió un mejor panorama por llamarlo de alguna forma.

**CAPÍTULO II:**  
**MARCO TEÓRICO**

## **2.1 Marco Histórico**

Prolenza S.A., es una empresa pymes enfocada en la producción y venta de preparados y artículos de limpieza general tales como: cloro, desinfectante, jabón de manos, jabón de platos, abrillantador, menticol, alcohol gel, aromatizadores entre otros.

Esta empresa se ubica 75 metros al sur del Price Smart de Heredia sobre la carretera hacia la Valencia dentro del complejo de Bodegas Galeón, inicio operaciones hace 27 años y atiende tanto a clientes empresariales e instituciones como a personas físicas.

La logística de materiales incluye las actividades necesarias para hacer que estos lleguen a las instalaciones de fabricación mediante el proceso de producción y posteriormente lleguen al usuario final a través de un sistema de distribución.

La Administración toma decisiones basadas en la estructura de la empresa y en las estrategias, para así poder alcanzar los objetivos organizacionales y se considera que se toman de decisiones racionales, manejando acertadamente los conflictos internos. Prolenza ha incrementado sus métricas por la gran calidad y buena selección de sus productos.

## **2.2 Marco Conceptual**

### **2.2.1 Información Financiera**

La Información financiera es aquella que representa económicamente la información que obtiene una organización en un periodo o tiempo determinado y utilizar dicha información para tomar futuras decisiones estratégicas. Guiza y Guillermo (2016) afirman:

Es un sistema que permite recopilar, clasificar, reconocer y registrar, las operaciones comerciales de una empresa; facilitando interpretar, analizar, evaluar e informar en forma clara para que sea útil a los usuarios en el proceso de planear y tomar decisiones sobre las actividades de la empresa. (p.24)

### **2.2.2 Estados Financieros**

Estos permiten dar a conocer la situación económica de una organización por medio de la información financiera, donde demuestra sus resultados actuales, históricos y los cambios que han experimentado en una fecha o tiempo determinado, esta información resulta útil para administradores, financieros, accionistas o propietarios para la toma de cualquier decisión estratégica. Las características que deben contar los estados financieros son: tener comprensibilidad, relevancia, confiabilidad, comparabilidad y pertenencia. Según Sevilla (2015) menciona: “En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período.” (p.1)

### **2.2.3 Estrategias**

Una estrategia consiste en ser un plan previo que permite tomar las mejores decisiones posibles ante un escenario en específico. “Puede aplicarse a prácticamente cualquier área, desde la conquista amorosa hasta el marketing, siempre y cuando se trate de la puesta en práctica de un plan, diseñado para sacar la mayor ventaja posible de las condiciones” (Raffino, M. 2019. p.1).

### **2.2.4 Planeación Estratégica**

Es la herramienta que establece las estrategias apropiadas por aplicar, como se debe aplicar y cuando se debe aplicar dentro de una organización; es decir, es la que ayuda a determinar la mejor decisión que deben tomar las organizaciones para alcanzar las metas planteadas, especialmente de los planes de acción que conducirán a alcanzar dichos objetivos. “La planeación estratégica es una herramienta de gestión que permite establecer el quehacer y el camino que deben recorrer las organizaciones para alcanzar las metas previstas, teniendo en cuenta los cambios y demandas que impone su entorno” (Roncancio, 2018, p.1).

### **2.2.5 Planificación Financiera**

Es una de las herramientas más importantes para cualquier organización ya que trabaja de la mano junto con la planificación estratégica. Se encarga de mantener el equilibrio económico en todos los niveles de la empresa, tanto en el área operativa como en la estratégica para el desarrollo constante de la misma. Adicionalmente, se encarga del análisis de los estados financieros para el control de resultados y la creación de proyecciones estratégicas. Morales (2015) afirma: “La planeación financiera establece la manera de cómo se logrará las metas; además, representa la base de toda la actividad económica de la empresa” (p.7).

### **2.2.6 Presupuesto**

Es uno de los instrumentos financieros más reconocidos y utilizados debido a la gran cantidad de ventajas que arroja en realizarlo, de tal manera que Diaz, Parra y Lopez (2016) indican que:

El presupuesto es una herramienta de planeación que servirá como guía en la organización, se construye a partir de una serie de diagnósticos internos y externos del planteamiento de unos objetivos por conseguir y del establecimiento de estrategias y políticas. Permiten anticiparse a los hechos que ocurrirán para poder contrarrestar los efectos negativos y aprovechar los efectos positivos de los entornos externo e interno. (p.4)

### **2.2.7 Plan de Negocio**

Este término se relaciona con descripción de un negocio y con las estrategias que se siguen para alcanzar las metas estipuladas. González (2016) indica que: “En la naturaleza del plan de negocios lo básico es tener una visión futura, en la que el emprendedor sin haber realizado los estudios respectivos debe de actuar con un pensamiento estratégico, es decir, determinar su planeación estratégica” (p.50).

### **2.2.7 Período Fiscal**

Es el lapso sobre el cual se debe calcular informes, crear estados financieros, libros contables etc. Cada doce meses donde las fechas de inicio y final del periodo van cambiando dependiendo de las leyes fiscales de cada país. Guajardo y Andrade (2018) comentan que:

Es un sistema de información diseñado para cumplir con las obligaciones tributarias de las organizaciones respecto de un usuario específico. Las autoridades gubernamentales les interesa contar con esta información financieras para cuantificar el monto de la utilidad que hayan obtenido como producto de sus actividades y así poder determinar la cantidad de impuestos que les corresponde pagar según las leyes fiscales en vigor. (p.44)

### **2.2.8 Variable Crítica**

Se considera una variable crítica aquella que es indispensable ante cualquier proceso y que, a falta de ella, puede causar un descontrol o pérdidas significativas durante la producción y calidad de los productos obtenidos, estas variables afectan significativamente el proceso de producción ya sea por la cantidad utilizada. Valenzuela y Antonio (2009) indican: “Se consideró como variable crítica a cualquier variable implicada en el proceso, que encontrándose en condiciones anormales por tiempo prolongado puede causar un descontrol en el proceso completo de una planta, influyendo directamente en la producción” (p.11).

### **2.2.9 Índices Financieros**

Un índice financiero es una herramienta que facilita medir la situación económica de una organización para el análisis de sus estados financieros y su comportamiento. Urbina y Marcelino (2016) aseguran que: “Los indicadores financieros permiten analizar qué ocurrió en determinado periodo con las áreas operativas, de dirección y estratégicas” (p.164).

### **2.2.10 Rentabilidad**

Son los beneficios que se han obtenido ante la decisión de invertir sobre un producto financiero. Esta indica el desarrollo de una inversión y de la capacidad de la

empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. Sevilla (2015) afirma que: “La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión” (p.1).

### **2.2.11 Liquidez**

Representa la capacidad de convertir los activos existentes en dinero corriente, sin obtener una desvaloración en un periodo determinado. Banda (2016) menciona:

Se entiende como liquidez la capacidad de una inversión para ser transformada en dinero en efectivo sin que se produzca una pérdida significativa de su valor.

En otras palabras, cuanto más fácil sea convertir un activo en dinero en efectivo, se dice que es más líquido. (p.1)

### **2.2.12 Solvencia**

Capacidad que posee una organización en generar ingresos suficientes y poder pagar sus responsabilidades económicas en un plazo determinado sin llegar a un riesgo de crédito. García (2017) justifica: “La solvencia es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones y generar fondos para atender en las condiciones preestablecidas los compromisos sellados con terceros, engloba todo tipo de compromisos, tanto a corto como a largo plazo” (p.1).

### **2.2.13 Sobrante de Recursos**

Se puede llamar también como excedente de recursos que existe ante la baja demanda de los productos por vender, generalmente se produce cuando los ciudadanos o bien empresas, no pueden aumentar su consumo a un nivel similar al que aumenta la oferta de producto causando déficits presupuestarios o problema de flujo, es decir que: “El sobrante monetario, o sobreendeudamiento monetario, se produce cuando los ciudadanos y las empresas no pueden aumentar su consumo en una nivel similar al que aumenta su tenencia de dinero debido al exceso de oferta monetaria” (Milei y Giacomini, 2017, p.24).

### **2.2.14 Faltante de Recursos**

A contrario de los sobrantes, este se refiere a la inexistencia de recursos para la venta de bienes y servicios, probablemente esto pueda significar que exista una mayor demanda en el mercado, pero una menor oferta por parte de la persona o empresa responsable.

## **2.3 Hipótesis**

La hipótesis de esta investigación se plantea de la siguiente forma:

Una mayor planificación financiera permitirá obtener mejores índices de rentabilidad en la empresa

### 2.3.1 Variables de Hipótesis

Las variables de la hipótesis corresponden:

Variable independiente, factor A: planificación financiera.

Variable independiente, factor B: mejores índices de rentabilidad.

### 2.4 Cuadro de Variables de la Hipótesis

**Tabla 1**

Cuadro de operacionalización de la hipótesis

<b>Hipótesis</b>	<b>Conceptos</b>	<b>Variables</b>	<b>Indicadores</b>
<b>Mayor Planeación Financiera</b>	Planificación Financiera	Planificación Financiera	Plan de negocio Presupuestos Planes a largo plazo
<b>Mejores Índices de Rentabilidad</b>	Índices de Rentabilidad	Índices de Rentabilidad	Ventas Ingresos Utilidad Rendimientos

Fuente: Elaboración propia.

**CAPÍTULO III:**  
**MARCO METODOLÓGICO**

### **3.1 Enfoque de la Investigación**

Existen tres principales enfoques ante toda investigación que se desea desarrollar, las cuales son las siguientes:

#### **3.1.1 Enfoque Cualitativo**

Se considera cualitativo cuando una investigación: “Se orienta a profundizar casos específicos y no en generalizar. Su preocupación no es medir, sino cualificar, describir y comprender el fenómeno social objeto de estudio a partir de rasgos determinantes” (Bernal, 2016, p.97).

#### **3.1.2 Enfoque Cuantitativo**

Se basa en el contexto que se plantea la investigación y se puede identificar cuando se brindan análisis estadísticos y es orientada a la objetividad. Bernal (2016) asegura que este enfoque: “Su objetivo es la medición y la generalización de resultados, parte de cuerpos teóricos aceptados por la comunidad científica existente” (p.97).

### **3.1.2 Enfoque Mixto**

Este es el conjunto de las características cualitativas y cuantitativas mencionadas anteriormente dentro de una investigación “implementa sus respectivos análisis, planteamientos y recolección de datos” (Hernández, 2018, p. 43).

Con base en los argumentos expuestos anteriormente, se considera que esta investigación predomina el enfoque cuantitativo debido a que presenta aspectos relacionados con análisis de resultados y planeación financiera.

## **3.2 Alcance de la Investigación**

### **3.2.1 Alcance Descriptivo**

Una investigación se puede determinar como de alcance descriptivo cuando: “los estudios pretenden especificar las propiedades y características de los procesos, personas o grupos que se sometan a un análisis. Es decir, miden o recolectan datos sobre diversos conceptos del fenómeno a investigar” (Hernández y Mendoza, 2018, p.147).

### **3.2.2 Alcance Exploratorio**

Se puede determinar una investigación como exploratorio cuando “los estudios tienen el propósito de examinar un fenómeno o problema de investigación nuevo o

poco estudiado, sobre el cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes” (Hernández y Mendoza, 2018, p.146).

Para efectos de esta investigación, el alcance que predomina es el descriptivo debido a que va de la mano con el enfoque de la investigación cuantitativa y tiene como objetivo analizar los estados financieros de Prolenza midiendo y recolectando datos para comprender la situación de la empresa.

### **3.3 Diseño de la Investigación**

Se considera que es un diseño no experimental o longitudinal debido a que “se realiza el análisis de la recolección de datos en tres diferentes puntos de tiempo o periodo, con el objetivo de realizar inferencias acerca de la evolución del problema de investigación y sus comportamientos sobre categorías, sucesos o variables” (Hernández y Mendoza, 2018, p. 220).

### **3.4 Unidades de Análisis**

#### **3.4.1 Población**

Esta característica ante un estudio de investigación: “representa la cantidad total de elementos o sujetos de una investigación, de los cuales se desea analizar para la toma de decisiones o alcance de los objetivos” (Ispizua y Lavia, 2016, p.56).

#### **3.4.2 Muestra**

Es originaria de la población y consiste en ser: “el resultado final que se va a utilizar para dar inicio a la investigación propuesta, por lo general se aplica cuando poblaciones pueden ser de tamaños grandes o extensas y se busca de tal manera reducirlas” (Ispizua y Lavia, 2016, p.60).

##### **3.4.2.1 Muestreo Probabilístico**

Este término se considera probabilístico cuando la muestra de una investigación se realiza aleatoriamente. Martínez (2019) afirma que: “Una muestra es aleatoria cuando los elementos que constituyen la población o universo investigado tienen la misma probabilidad de ser seleccionados” (p.663).

### **3.4.2.2 Muestreo No Probabilístico**

Se determina no probabilístico cuando la persona que realiza la investigación toma la decisión de escoger a los participantes que van a ser parte de la muestra. Martínez (2019) aclara que: “Una muestra no es aleatoria cuando los elementos son elegidos por medio de métodos no aleatorios y está constituida por una parte de la población, que el investigador considera representativa del universo o población” (p.663).

Se determina el tipo de muestreo de esta investigación como no probabilístico debido a que será constituida únicamente por 2 personas quienes son escogidas por el investigador y quienes son los que pueden aportar criterios estratégicos y administrativos sobre la operación de la empresa, ellos son el Gerente General y el Jefe Financiero, básicamente se les consulta por medio de una entrevista abierta acerca de los aspectos determinantes referentes a los estados financieros, índices financieros, proyecciones de liquidez y rentabilidad, para esto se debería utilizar preferentemente el cuestionario, pero ellos prefieren que comenten únicamente las variables críticas de este negocio, las cuales se desarrollan en el segundo objetivo específico.

### 3.4.3 Criterios de Inclusión y de Exclusión

Una vez que se haya determinado la población y la muestra que se van a utilizar para el estudio respectivo “los criterios de inclusión son los elementos que ayudaran a lograr los objetivos planteados de la investigación y los criterios de exclusión son los elementos que delimitan los parámetros y que no se relacionan en absoluto con las especificaciones” (Hernández, 2017, p.131) esto con la finalidad de obtener un resultado concreto y oportuno.

**Tabla 2**

Detalle de los criterios de inclusión y exclusión

<b>Criterios de Inclusión</b>	<b>Criterios de Exclusión</b>
Gerente general y jefe financiero de Prolenza porque son quienes dominan los temas más relevantes acerca de la operación de la empresa	Los restantes funcionarios administrativos que no dominan temas temas operativos, ni de liquidez, ni de rentabilidad

Fuente: Elaboración propia.

### **3.4.4 Criterios Éticos para el Manejo y el Contacto con los Participantes**

Se hace un manejo cuidadoso y confidencial de la información suministrada por los participantes, debido al cumplimiento de las normas y políticas propuestas de la Universidad Hispanoamericana y para cuidar lo mejor posible los datos que suministran los responsables de Prolenza.

## **3.5 Instrumento para la Recolección de la Información**

### **3.5.1 Observación**

Es el elemento fundamental que determina la percepción del investigador para analizar los datos de su estudio. Se puede dividir en observación científica que “garantiza el estudio claro, definido y preciso, el investigador sabe lo que quiere observar y para que quiere hacerlo; observación no científicamente, significa observar sin intención, sin objetivo definido, por tanto, sin preparación previa” (Niño, 2019, p.62).

### **3.5.2 Cuestionario**

Dos Santos (2017) comenta que usualmente este instrumento: “Es utilizado para investigaciones de tipo cuantitativa ya que permite evaluar la información con fiabilidad y validez reduciendo el error a respuesta; además, facilita la implementación de estadísticas y un análisis más detallado de los datos” (p. 99).

### **3.5.3 Entrevista**

Este método en general consiste en establecer una conversación entre dos o más personas teniendo una estructura particular organizada a través de la formulación de preguntas y respuestas. Corbetta (2017) menciona que: “La entrevista pretende obtener datos preguntando a los sujetos con la finalidad de comprender las categorías mentales del entrevistado, sin partir de ideas y conceptos predefinidos conociendo sus perspectiva y experiencias individuales.” (p.345).

#### **3.5.3.1 Entrevista Abierta**

Este tipo de entrevista también es conocida como entrevista no estructurada y se caracteriza por no realizar las mismas preguntas a todos los entrevistados con la misma formulación o en el mismo orden. Corbetta (2017) afirma que: “La especificidad de la entrevista no estructurada está en la singularidad de los temas y en el proceso de la entrevista. El único objetivo del entrevistador es plantear los temas que desea abordar, en el curso de la conversación” (p.350).

### 3.6 Cuadro de Variables de la Investigación

**Tabla 3**

Detalle representativo del cuadro de variables utilizados en esta investigación

Objetivo Específico	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
Analizar los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente, para comprender la situación de la empresa.	Índices financieros	Un índice financiero es una herramienta que facilita medir la situación económica de una organización para el análisis de sus estados financieros y su comportamiento	Se mide el comportamiento de las variables involucradas en el objetivo.	Categorías basadas en valores absolutos y relativos	Se miden en unidades monetarias, porcentajes y número de veces	Observación
Identificar las variables críticas del negocio para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento.	Variable crítica	Aquella que es indispensable ante cualquier proceso	Se miden los cambios para lo cuantitativo y se hace una descripción de lo cualitativo	Categorías: valores absolutos y relativos	Se miden en unidades monetarias, porcentajes y número de veces	Entrevista Observación
Proyectar la liquidez y la rentabilidad de la empresa para la identificación de sobrantes o faltantes de recursos y así tomar las acciones necesarias con base en la planificación estratégica y financiera.	Rentabilidad	Son los beneficios que se han obtenido ante la decisión de invertir sobre un producto financiero	Los rendimientos se miden cuantitativamente	Categorías: valores absolutos y relativos	Se miden en unidades monetarias, porcentajes y número de veces	Entrevista Observación

Fuente: Elaboración propia.

### **3.7 Análisis de los Datos**

Para la recopilación de los datos de esta investigación, se analizan los estados financieros de la empresa Prolenza, de los últimos dos periodos fiscales y, también los últimos 3 meses del periodo 2019 (que corresponden al período fiscal 2020).

Adicionalmente, se obtendrá información relevante con respecto a las variables críticas del negocio por medio de opinión de dos funcionarios administrativos de la organización para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento.

**CAPÍTULO IV**  
**RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

## 4.1 Resultados de la Investigación

### 4.1.1 Estados Financieros

A continuación, se presenta los estados financieros para los periodos fiscales 2018 y 2019, estos a septiembre, además de un corte a diciembre 2019 considerando el nuevo cambio del año fiscal en Costa Rica.

**Figura 1**

Balance General Comparativo 2018-2020

CUADRO #						
PROLENZA S.A						
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO						
2018 - 2020						
(En miles de colones)						
DESCRIPCIÓN	SET. 2018		SET. 2019		DIC. 2019	
	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO
<b>ACTIVO</b>						
<b>Activo circulante</b>						
Bancos	21.509	15,27%	27.039	14,52%	47.423	26,41%
Cuentas por cobrar	38.882	27,61%	60.546	32,51%	22.794	12,69%
Inventario	55.245	39,23%	30.902	16,59%	27.897	15,53%
Gastos pagados por anticipado	1.894	1,34%	64	0,03%	12.784	7,12%
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>117.530</b>	<b>83,45%</b>	<b>118.550</b>	<b>63,65%</b>	<b>110.899</b>	<b>61,76%</b>
<b>Activo No Circulante</b>						
Vehículos	20.430	14,51%	64.816	34,80%	64.150	35,72%
Mobiliario y Equipo	2.881	2,05%	2.881	1,55%	4.526	2,52%
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>23.311</b>	<b>16,55%</b>	<b>67.697</b>	<b>36,35%</b>	<b>68.676</b>	<b>38,24%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>140.841</b>	<b>100,00%</b>	<b>186.248</b>	<b>100,00%</b>	<b>179.575</b>	<b>100,00%</b>
<b>PASIVO</b>						
<b>Pasivo circulante</b>						
Proveedores	37.039	26,30%	41.789	22,44%	28.528	15,89%
Impuestos por pagar	1.203	0,85%	2.241	1,20%	13.585	7,57%
Gastos acumulados	1.275	0,91%	2.181	1,17%	8.300	4,62%
Otros	2	0,00%	0	0,00%	62	0,03%
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>39.519</b>	<b>28,06%</b>	<b>46.210</b>	<b>24,81%</b>	<b>50.476</b>	<b>28,11%</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>39.519</b>	<b>28,06%</b>	<b>46.210</b>	<b>24,81%</b>	<b>50.476</b>	<b>28,11%</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	48.729	34,60%	48.729	26,16%	71.157	39,63%
Aporte extraordinario	52.593	37,34%	52.593	28,24%	51.774	28,83%
Utilidades		0,00%	38.715	20,79%	6.168	3,43%
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>101.322</b>	<b>71,94%</b>	<b>140.037</b>	<b>75,19%</b>	<b>129.098</b>	<b>71,89%</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>140.841</b>	<b>100,00%</b>	<b>186.248</b>	<b>100,00%</b>	<b>179.575</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: elaboración propia con base en los registros contables.

*Nota:* Elaboración propia con base en los estados financieros de la empresa Prolenza.

**Figura 2**

Estado de Resultados Comparativo 2018-2020

CUADRO						
PROLENZA S.A.						
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO						
2018 - 2020						
(En miles de colones)						
DESCRIPCIÓN	SET. 2018		SET. 2019		DIC. 2020	
	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO
<b>INGRESOS:</b>						
Ventas	395.048	100,00%	427.245	100,00%	128.127	99,97%
Otros ingresos					36	0,03%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>395.048</b>	<b>100,00%</b>	<b>427.245</b>	<b>100,00%</b>	<b>128.163</b>	<b>100,00%</b>
<b>COSTO DE VENTAS</b>						
	<b>220.811</b>	<b>55,89%</b>	<b>248.565</b>	<b>58,18%</b>	<b>71.869</b>	<b>56,08%</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>						
	<b>174.237</b>	<b>44,11%</b>	<b>178.680</b>	<b>41,82%</b>	<b>56.293</b>	<b>43,92%</b>
<b>GASTOS:</b>						
Sueldos y salarios	45.652	11,56%	51.805	12,13%	21.474	16,76%
Cargas sociales	12.962	3,28%	14.528	3,40%	9.736	7,60%
Aguinaldos y vacaciones	2.986	0,76%	2.986	0,70%	0	
Liquidación empleados	1.904	0,48%	1.904	0,45%	0	
Atención al personal		0,00%		0,00%	113	0,09%
Alquileres	17.164	4,34%	18.746	4,39%	5.382	4,20%
Mantenimientos	4.180	1,06%	8.482	1,99%	2.189	1,71%
Servicios públicos	2.555	0,65%	4.731	1,11%	965	0,75%
Materiales varios		0,00%		0,00%	1.554	1,21%
Servicios generales	3.944	1,00%	2.387	0,56%	350	0,27%
Viajes y viáticos	103	0,03%		0,00%	25	0,02%
Mercadeo y publicidad	621	0,16%		0,00%	396	0,31%
Depreciaciones	9.572	2,42%	10.904	2,55%	2.081	1,62%
Impuestos y patentes	1.635	0,41%	1.635	0,38%	1.799	1,40%
Combustible general	3.488	0,88%		0,00%	0	
Polizas INS	542	0,14%	542	0,13%	0	
Derecho de circulación vehiculos	625	0,16%	625	0,15%	0	
Transporte mercaderia	300	0,08%	303	0,07%	0	
Gastos de representacion	12.568	3,18%	13.067	3,06%	0	
Gastos de instalación		0,00%		0,00%	303	0,24%
Honorarios profesionales	352	0,09%	860	0,20%	520	0,41%
Atención a clientes	1.677	0,42%	1.765	0,41%	3.104	2,42%
Servicios especiales (Mano de obra)	0	0,00%	425	0,10%	0	
Membresías	0	0,00%	177	0,04%	0	
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>122.831</b>	<b>31,09%</b>	<b>135.874</b>	<b>31,80%</b>	<b>49.990</b>	<b>39,01%</b>
<b>UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS (UAI)</b>						
	<b>51.406</b>	<b>13,01%</b>	<b>42.806</b>	<b>10,02%</b>	<b>6.303</b>	<b>4,92%</b>
<b>Gastos financieros</b>						
	<b>2.079</b>	<b>0,53%</b>	<b>2.272</b>	<b>0,53%</b>	<b>924</b>	<b>0,72%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)</b>						
	<b>49.327</b>	<b>12,49%</b>	<b>40.534</b>	<b>9,49%</b>	<b>5.379</b>	<b>4,20%</b>

Nota: Elaboración propia con base en los estados financieros de la empresa Prolenza.

**Figura 3**

Índices Financieros Comparativo 2018-2020

CUADRO					
PROLENZA S.A.					
ÍNDICES FINANCIEROS					
2018 - 2020					
DESCRIPCIÓN	FÓRMULAS	SET. 2018	SET. 2019	DIC. 2019	
RAZÓN LIQUIDEZ	Activo corriente	2,97	2,57	2,20	
	Pasivo corriente				
PRUEBA ÁCIDA	Activo corriente - Inventario	1,58	1,90	1,64	
	Pasivo corriente				
RAZÓN TESORERÍA	Efectivo + Invers, Transitorias	0,54	0,59	1,66	
	Pasivo corriente				
ÍNDICE DEUDA	Pasivo	28%	25%	28%	
	Activo				
ÍNDICE ENDEUDAMIENTO	Pasivo	0,39	0,33	0,39	
	Patrimonio				
PERÍODO MEDIO DEL INVENTARIO	Inventario * 360	90,07	44,76	95,51	
	Costo de ventas				
PERÍODO MEDIO DE COBRO	Cuentas por cobrar * 360	35,43	51,02	41,42	
	Ventas netas a crédito				
PERÍODO MEDIO DE PAGO	Cuentas por pagar * 360	64,43	66,93	63,21	
	Compras netas a crédito				
ROTACIÓN DEL ACTIVO	Ventas netas	2,80	2,29	2,85	
	Activo				
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	Utilidad bruta	44,11%	41,82%	43,94%	
	Ventas netas				
MARGEN DE UTILIDAD NETA	Utilidad Antes de Impuestos	12,49%	9,49%	4,20%	
	Ventas netas				
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVO	Utilidad Antes de Impuestos	35,02%	21,76%	11,98%	
	Activo				

Fuente: elaboración propia con base en los estados financieros.

*Nota:* Elaboración propia con base en los estados financieros de la empresa Prolenza.

**Figura 4**

Estimaciones de Resultados, Liquidez y Rentabilidad 2020-2024

PROLENZA S.A.														
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO														
REAL 2018 - 2019, PROYECTADO 2020 - 2024														
(En miles de colones)														
DESCRIPCIÓN	2018		2019		2020		2021		2022		2023		2024	
	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO	ABSOLUTO	RELATIVO
INGRESOS	395.048	100,00%	427.245	100,00%	448.607	100,00%	471.037	100,00%	494.589	100,00%	519.318	100,00%	545.284	100,00%
COSTO DE VENTAS	220.811	55,89%	248.565	58,18%	251.051	55,96%	263.603	55,96%	276.783	55,96%	290.622	55,96%	305.154	55,96%
UTILIDAD BRUTA	174.237	44,11%	178.680	41,82%	197.556	44,04%	207.434	44,04%	217.806	44,04%	228.696	44,04%	240.131	44,04%
TOTAL GASTOS	122.831	31,09%	135.874	31,80%	137.232	30,59%	139.977	29,72%	142.776	28,87%	145.632	28,04%	148.545	27,24%
UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS (UAI)	51.406	13,01%	42.806	10,02%	60.324	13,45%	67.457	14,32%	75.029	15,17%	83.064	15,99%	91.586	16,80%
GASTOS FINANCIEROS	2.079	0,53%	2.272	0,53%	2.386	0,53%	2.505	0,53%	2.630	0,53%	2.762	0,53%	2.900	0,53%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (UAI)	49.327	12,49%	40.534	9,49%	57.938	12,92%	64.952	13,79%	72.399	14,64%	80.302	15,46%	88.686	16,26%
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	1.819	0,46%	3.503	0,82%	17.381	3,87%	19.486	4,14%	21.720	4,39%	24.091	4,64%	26.606	4,88%
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE IMPUESTOS	47.508	12,03%	37.031	8,67%	40.557	9,04%	45.467	9,65%	50.679	10,25%	56.212	10,82%	62.080	11,38%

FUENTE: elaboración propia con base en los registros contables.

*Nota:* Elaboración propia con base en los estados financieros de la empresa Prolenza.

#### **4.1.2 Variables Críticas del Negocio**

Para el desarrollo del objetivo específico que se basa en Identificar las variables críticas del negocio para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento, con el propósito de proteger información que se considera de naturaleza confidencial, sin afectar la calidad de la investigación, en entrevista abierta con el Gerente General y el Jefe Financiero, se llegó a un consenso, por tanto, indicaron las variables críticas que permitirían la formulación de una estrategia de mejora enfocada en el crecimiento de las operaciones de la entidad, teniendo esto consecuencias sobre la liquidez y la rentabilidad de esta empresa; las principales variables se comentan a continuación:

- A. Permanencia en el mercado
- B. Tipo de productos que comercializa
- C. Cartera de clientes
- D. Precios competitivos
- E. Costos fijos estables

**CAPÍTULO V**  
**ANÁLISIS DE RESULTADOS**

En este capítulo, se procede a comentar y analizar los resultados de la investigación que se obtuvieron de la figura 1, figura 2 y figura 3 del capítulo anterior.

## **5.1 Analizar los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente, para comprender la situación de la empresa**

Basándose en este objetivo específico, el siguiente análisis se realiza tomando en cuenta los índices o razones financieras de la figura 1, figura 2 y figura 3:

### **5.1.1 Razones de Liquidez**

#### **5.1.1.1 Razón Corriente**

En la figura 1, se puede apreciar que durante el período 2018 la empresa Prolenza tuvo la capacidad de satisfacer las obligaciones que presentaba a corto plazo, teniendo como activo circulante  $\phi$ 117.6 millones y un total de  $\phi$ 39.5 millones como pasivo circulante; adicionalmente, el mayor porcentaje sobre el total de activo circulante lo aporta el inventario común con 39% y el resto está constituido por 28% en cuentas por cobrar, bancos un 15% y gastos pagados por anticipado de 1% ordenados de mayor a menor, teniendo como resultado final un índice o razón de liquidez de 2,97 veces, mostrado en la figura 3.

Para el período 2019, Prolenza mantiene su solvencia por encima de 2 veces con un índice de liquidez de 2,57 tal como se aprecia en la figura 3, logra obtener como activo circulante un total de  $\phi$ 118.6 millones, incrementando un 1% sobre el activo

circulante del periodo 2018 y como pasivo circulante  $\phi$ 46.2 millones incrementando de igual manera en 1,17%. El mayor porcentaje de los activos corrientes en este periodo lo aporta cuentas por cobrar con 33%, luego el inventario con 17%, bancos con 15% y gastos pagados por anticipado 3% ordenados de mayor a menor, el detalle en la figura 1.

En el corte de los últimos 3 meses del período fiscal 2020 obtiene como activo corriente  $\phi$ 61.8 millones y  $\phi$ 50.5 millones como pasivo corriente, una razón líquida de 2,20 veces mencionada en la figura 3, lo cual se considera bueno, porque se trata de un corte de solo el primer trimestre, en diciembre muchas empresas, escuelas y entidades gubernamentales están de vacaciones, lo que reduce las ventas. El mayor porcentaje en pasivos corrientes lo representa pagos a los proveedores con un 16%, impuestos por pagar de 8%, gastos acumulados de 5% y otros gastos de 3% ordenados de mayor a menor en la figura 1.

Se sabe que en la industria actual manejan un promedio de indicadores como referencia que garantizan una mayor solvencia en una compañía, este indicador representa al menos 2 veces su razón de liquidez y tomando como promedio los 3 resultados de los índices de razón liquidez da como total un 2,58 veces por lo que se considera que la empresa Prolenza está relativamente bien acorde al índice referenciado.

### **5.1.1.2 Prueba Ácida**

Como ya se mencionó en la figura 1, el activo corriente fue de  $\phi$ 117.6 millones y lo aportaban un 39% de inventario, restando este porcentaje a su correspondiente activo y dividiéndolo sobre el pasivo corriente tenemos como resultado que la capacidad que tiene la empresa en solventar sus obligaciones sin tener en cuenta las ventas de sus existencias es de 1,58 veces, lo que se considera bueno.

Para el periodo 2019 se aprecia que disminuye la cantidad de inventario existente dando ahora un 17% sobre los activos corrientes que dividiéndolo sobre el pasivo corriente de  $\phi$ 46.2 millones tenemos como resultado un índice de 1,90 veces.

En el corte de los últimos 3 meses del 2019 el inventario representa 16% sobre los activos circulantes, disminuyendo en comparación del periodo anterior, restando este porcentaje a los activos circulantes de  $\phi$ 61.8 millones y dividiéndolo sobre los pasivos circulantes por  $\phi$ 50.5 millones da un total de 1,64 veces. En promedio sobre los 3 períodos considerados es 1,71 veces de índice de prueba ácida, que se considera muy bueno en la figura 3.

## **5.1.2 Razones de Deuda**

### **5.1.2.1 Índice de Endeudamiento**

Se permite visualizar en la figura 3, durante el periodo 2018 la deuda que soportan los activos de la compañía es 0,39 veces, esto quiere decir que la compañía tiene relativamente un porcentaje de endeudamiento moderado medido por el

resultado de dividir los pasivos entre el patrimonio y disminuye hasta llegar a 0,33 en el cierre del año 2019, lo que se considera muy bueno.

### **5.1.2.2 Índice de Deuda**

Permite determinar cuánto porcentaje significa la deuda referente al financiamiento de las inversiones, entre los 3 períodos detallados en la figura 3, el promedio simple se situó en 27%, en lo referente al financiamiento de activos por medio de pasivos, esta es una de las mejores cartas de presentación de Prolenza no excede el límite inferior que se sitúa en 40% de acuerdo con los indicadores de la industria, lo que permite menor riesgo y mayor estabilidad, por eso se puede indicar que su situación en este aspecto es muy ventajosa.

### **5.1.3 Razones de Gestión**

#### **5.1.3.1 Período Medio de Inventario**

Inicialmente tiene como resultado 90 días para convertirse en efectiva desde que se compran las materias primas hasta que se las introduce en el proceso de producción en la figura 3; sin embargo, para el periodo 2019 se redujeron a 45 días, siendo esto muy positivo debido a que cuanto mayor es el tiempo, mayor permanecen las materias primas en inventario y como consecuencia, más alta es la inversión, en este caso fue lo contrario.

### **5.1.3.2 Período Medio de Cobro**

Para el primer período que se analiza 2018 tiene como resultado 35 días que tarda la empresa en cobrar o recibir dinero de sus clientes a crédito; no obstante, en el segundo período 2019 a 51, siendo este un punto de mejora para la compañía.

### **5.1.3.3 Periodo Medio de Pago**

En el período 2018 tuvo 64 días en que tarda la empresa en realizar sus pagos a los proveedores, sin embargo, para el 2019 aumento a 67 días en su duración, lo cual se considera muy bueno porque amplió el período promedio de pago a proveedores, ver referencia en la figura 3.

### **5.1.3.4 Rotación de Activo**

En la figura 3, se visualiza que comienza considerablemente bien siendo 3 veces lo que rotan en el primer año; no obstante, tuvieron una disminución en la rotación a 2 veces durante el año lo cual, lo que no es favorable, pero hay compromisos para mejorar.

## **5.1.4 Razones de Rentabilidad**

### **5.1.4.1 Margen de Utilidad Bruta**

Inicialmente se presenta en la figura 3 se empieza con 44% de ganancias sobre ventas netas en ese periodo deduciendo los costos directos e indirectos, sin embargo, luego de esto experimentan una leve reducción de 2% llegando al 42% en su utilidad final, siendo esto aún bueno para la compañía.

### **5.1.4.2 Margen de Utilidad Neta**

Inician con un 13% sobre las ganancias después de pagar todos los gastos e impuestos presentados en la figura 2; no obstante, existe un declive en su utilidad llegando al 10% lo cual se considera aún bueno, aunque es parte de los planes de mejoras, detalle en la figura 3.

### **5.1.4.3 Rentabilidad sobre Activo**

La empresa obtiene en el primer periodo de la figura 3, un 35% para generar beneficios en su compañía, lastimosamente se reducen en el siguiente periodo a 22%, lo cual se debe mejorar.

## **5.2 Identificar las variables críticas del negocio para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento**

Para el desarrollo de este objetivo específico, se analiza el comportamiento y la situación actual que presenta la compañía, tomando en cuenta las siguientes variables críticas:

### **5.2.1 Permanencia en el Mercado**

Prolenza es una compañía industrial que actualmente cuenta con varios productos posicionados en el territorio nacional debido a sus 27 años de permanencia en el mercado, esta cualidad que se considera sumamente importante, también le ha permitido ampliar su cartera de productos y durante este proceso se presenta una variable que toda entidad debe tomar en cuenta y se conoce como el cambio, debido a que este se utiliza para mantener la compañía actualizada en los negocios ante innovaciones que se dan constantemente para satisfacer el entorno.

Se sabe que el mundo es cambiante debido a que así son los gustos y preferencias de los consumidores. Es por ello, que se necesita actualizar y enfocar las estrategias que se implementan en la satisfacción de las necesidades que derivan en la creación de los nuevos productos, servicios y equipo de trabajo de esta empresa.

Con estos conceptos básicos Prolenza aspira a posicionarse aún más en el mercado de una manera actualizada; no obstante, esto se logra, según manifestaron

el Gerente General y el Jefe Financiero, con constancia y disciplina para alcanzar la totalidad de los objetivos planteados.

La idea de los responsables es establecer un plan estratégico que les sirva como guía para lograr las metas que se plantean y que se plasmen numéricamente, esto se desarrolla en el tercer objetivo específico, en este sentido, las proyecciones se consideraron más bien conservadoras, de acuerdo con la opinión de los funcionarios de Prolenza.

### **5.2.2 Tipo de Productos que Comercializa**

Como se sabe Prolenza es una compañía industrial que se encarga de producir y comercializar preparados y artículos de limpieza para uso general en el mercado costarricense, lo que permite que tenga la oportunidad de colocar en el mercado productos como: cloro, desinfectante, jabón de manos, jabón de platos, abrillantador, menticol, alcohol gel y también aromatizadores entre otros.

Una adecuada variabilidad de sus productos permite el incremento de sus ingresos, lo cual facilita la generación de utilidades y en consecuencia permite mantener o aumentar la rentabilidad y fortalecer su liquidez, al satisfacer como ya se ha mencionado, las necesidades de sus clientes lo cual se comenta adelante.

La variedad que exige el mercado condiciona a la empresa a adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda debido, entre otras razones, a la dinámica demográfica nacional que amplía la logística en cuanto a la distribución de sus productos.

### **5.2.3 Cartera de Clientes**

Se considera que la empresa tiene una cartera muy estable con ventas crecientes, a los mayoristas se le ofrecen condiciones de crédito de unos 30 días o más si la Gerencia lo aprueba, mientras que a los minoristas se les vende de contado, esta estrategia permite tener un buen flujo de efectivo y no optar siempre como condición determinante el pago al crédito a los proveedores, más bien permite administrar mejor los flujo debido a que los pagos de contado también le generan descuentos permitiendo tener ahorros.

Se considera que bajo esta dinámica sus clientes se sienten satisfechos por el servicio que se brinda, sin embargo, se requiere mantener un registro amplio que les permite tener información relevante al saber quiénes son, dónde y cuándo encontrarlos, también sus patrones de compra, dirección, teléfono o correo electrónico, ya que así se puede dar seguimiento al volumen que se les vende y además, contactarlo para obtener más datos que permitan estimar la demanda de sus productos para efectos de planificación estratégica, lo que se considera relevante.

#### **5.2.4 Precios Competitivos**

La compañía maneja los precios de sus productos de acuerdo con la competencia del territorio nacional, con el objetivo de sostener la demanda sobre lo que produce, lo que permite mantener el balance económico de esta empresa y que, además, los clientes puedan comparar sus productos según su precio, calidad, desempeño e imagen, lo que permite la posibilidad de obtener nuevos clientes.

Sin duda alguna la compañía se esfuerza en mantener y mejorar estas características, incluso se manejan estrategias que permiten aumentar o disminuir los precios dependiendo de sus estrategias planteadas, con la aprobación del Gerente.

Estos precios se establecen tomando en cuenta los costos de producción, gastos generales operativos, para aspirar a obtener ganancias importantes que garanticen la continuidad, liquidez, rentabilidad y crecimiento.

### **5.2.5 Costos Fijos Estables**

La organización presenta costos fijos estables a través del tiempo, sin sobrepasar la totalidad de ventas o ingresos, y ha tenido una rentabilidad estable, lo que se considera muy bueno.

Se considera también que entre los gastos más importantes se tienen: fabricación (directos o indirectos), operación, servicios especiales (mano de obra), mantenimientos, alquileres, sin duda satisfaciendo las necesidades operativas y de flujo de efectivo, permitiendo la generación de utilidades con base en el apalancamiento operativo de la empresa.

La importancia de establecer costos fijos en una organización se da para determinar los gastos que se han realizado mes a mes con la finalidad de tratar en reducirlos y empezar a realizar ahorros que serán de utilidad para futuras inversiones. Una vez determinado, se fijan objetivos sobre cuánto se desea ganar por cada venta de productos y de tal manera fortalecerá el punto de equilibrio entre los costos que se producen y las utilidades generadas.

### **5.3 Estimar la liquidez y la rentabilidad de la empresa para la identificación de sobrantes o faltantes de recursos y así tomar las acciones necesarias con base en la planificación estratégica y financiera**

Tomando en cuenta este objetivo específico y las proyecciones financieras de la figura 4, se puede apreciar el comportamiento que la empresa Prolenza ha obtenido durante los periodos 2018, 2019 y en lo que va de este 2020, lo que permite formular las proyecciones que se realizaron para los periodos 2020 – 2024, previendo mejorar la liquidez y rentabilidad, con base en la aceptación de sus productos por parte de una cartera estable de clientes a la cual según lo manifestado por el Jefe Financiero de la empresa, existe la posibilidad de agregar nuevos clientes cada día.

Inicialmente, se evalúa la cuenta de ingresos donde se incluye una tasa de crecimiento de un 5% a partir de periodo 2020, pasando de tener en el año 2018 un monto total de ventas de ¢395.05 millones para ser proyectado en el año 2024 unos ingresos de ¢545.28 millones, considerando este comportamiento muy positivo a simple vista debido a que permite aspirar a una mayor rentabilidad y tampoco se prevén faltantes de recursos.

En cuanto a la partida de los costos variables o costos de ventas, de acuerdo con la experiencia equivalen en promedio a 50% de los ingresos, igualmente aumentando de manera gradual en un 5% cada período.

Seguidamente, el flujo de efectivo arroja una utilidad bruta de ¢197.56 millones para el año 2020 y para el año 2021 resultó en ¢207.43 millones, añadiendo año con año el mencionado 5% de crecimiento.

Por otro lado, en cuanto a sus gastos de operación se proyecta un incremento anual de 2% a partir de 2020 y siguientes, que para el período 2021 equivalen a ¢1.5 millones y así sucesivamente, lo cual se considera bueno porque permite contar con presupuesto para mejoras, redundando según indicaron los entrevistados, en mejorar su utilidad.

Sus gastos financieros irán aumentando anualmente en 5% para aprovechar créditos de corto plazo que permitan alcanzar descuentos en costos y se contempla como impuesto de renta el 30% para cada periodo correspondiente basándose en la ley del sistema tributario del país.

Sumando los resultados de la utilidad neta después de impuestos, de unos ¢254.91 millones para la proyección de 2020 a 2024, esto debido a las políticas actuales y a lo que se piensa implementar en adelante, ya en el año 2018 dio como resultado el valor de ¢47.51 millones y para los años 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 y 2024 los resultados fueron mejores con unos valores de ¢37.03 millones, ¢40.56 millones, ¢45.47 millones, ¢50.68 millones, ¢56.21 millones y ¢62.08 millones respectivamente, retomando el período 2020 a 2024, si a las mencionada utilidad neta por ¢254.91 millones, le agregamos unos ¢11 millones anuales por concepto de depreciación, equivalente a ¢55 millones en el quinquenio, se proyecta que el flujo de fondos acumulado para la proyección de cinco años sería de unos ¢310 millones, lo que se considera muy bueno.

Esta herramienta de las proyecciones que se basa en la planificación financiera se considera muy importante para tomar las mejores decisiones estratégicas de la organización y decidir en qué se va a invertir el dinero, cómo va a mejorar su capacidad productiva, la maquinaria y también el nivel de ventas.

Adicionalmente, es importante puntualizar que para los años 2020 a 2024 y según las proyecciones obtenidas, no fue necesario incurrir en solicitud de créditos, solventándose así con recursos propios y las utilidades que genera la actividad desarrollada por la entidad.

#### **5.4 Efecto redes sociales**

Un aspecto no contemplado en los puntos anteriores pero que se considera necesario mencionarlo, tiene que ver con que la empresa está haciendo uso de las redes sociales para darse a conocer y promocionar su actividad.

Anteriormente, Prolenza ya hacía uso de las redes por medio de whatsapp, esto para facilitar la comunicación con sus clientes habituales, pero en la actualidad también utiliza la red Facebook, por lo cual se ha notado una mayor afluencia de clientes, en especial individuales, o no empresariales, que adquieren los productos de manera periódica, es decir, después de la primera compra han regresado, además, se percibe la afluencia de nuevos clientes, lo que se considera muy bueno para los intereses de Prolenza, ya que demuestra un uso eficiente de las redes sociales, a un costo relativamente razonable.

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## **6.1 Conclusiones**

### **6.1.1 Conclusión General**

Esta investigación, proyecta la información financiera de la empresa Prolenza en el primer cuatrimestre del año 2020 demostrando su situación actual y facilitando el análisis para que su situación actual se mantenga o mejore.

El análisis ejecutado demuestra áreas de mejora que facilitarán una mejora aún más evidente en sus finanzas como lo es el período medio de cobro a clientes, la rotación del activo y en la reducción de costos; adicionalmente, se determina la proyección de ventas que a medida vayan aumentando, será necesario una mayor inversión en los activos para apoyar este aumento.

En el análisis de esta investigación con el estudio de la situación actual se plasman los planes necesarios que guiarán a la empresa Prolenza en la trayectoria deseada por la administración.

### **6.1.2 Conclusión primer objetivo específico:**

**Analizar los estados financieros de los últimos 2 períodos fiscales y un corte reciente, para comprender la situación de la empresa.**

Basándose en el análisis realizado a los estados financieros entre los años 2018-2020 para la empresa Prolenza, se observa lo que se considera como una buena situación actual de la compañía y se concluye que sus cifras son estables, permitiendo buen desempeño de su operación en esos periodos.

Se concluye además que se percibió una organización estable y rentable gracias a la variabilidad de productos que actualmente maneja, posicionados alrededor del mercado nacional recibiendo ingresos constantes que son claves y significativos.

Se visualiza que su razón de liquidez está dentro de un muy buen índice de referencia internacional si se requiere incluso, siendo este de 2,58 veces, teniendo en cuenta que la empresa lo que busca es garantizar solvencia oportuna para poder hacer frente al pago de todas las obligaciones.

Asimismo, su índice de endeudamiento tiene un promedio de 0,36 veces en los periodos considerados, donde se sabe que aquí lo recomendable sería estar entre un 0,35 y 0,40, por lo que se concluye que la situación es buena.

Por último, se evidencia que en el primer año su utilidad neta estuvo compuesta por  $\phi$ 47.51 millones, lo cual refleja que su comportamiento durante este tiempo fue positivo dejándoles ganancias para reinvertir en su negocio y tomar decisiones relevantes; en el segundo año analizado (2019), tienen una tendencia diferente a la del primer año disminuyendo su utilidad neta a  $\phi$ 37.03 millones; sin embargo, esto no fue una razón para no tener la capacidad suficiente en cubrir sus gastos u obligaciones correspondientes, pero con los ajustes que se han realizado, se espera elevar el monto de utilidad neta a  $\phi$ 40,6 millones en el 2020, con incrementos sucesivos a partir de este año, debido a un aumento en las ventas, además de aprovechar el apalancamiento operativo de los gastos de operación, entre otros.

### **6.1.3 Conclusión segundo objetivo específico:**

#### **Identificar las variables críticas del negocio para la formulación de una estrategia de mejora y crecimiento**

De acuerdo con el capítulo número 5 de esta investigación, se concluye que dentro de las variables críticas que componen el negocio, una de ellas corresponde a la permanencia en el mercado, lo que se refleja en que la empresa ha venido trabajando desde hace 27 años permitiendo que la organización, por su trabajo constante, pudo ir posicionando sus productos a través del tiempo.

Además, la permanencia le permitió a la organización ser reconocida y que comenzara a desarrollar su propia fidelización, atrayendo clientes potenciales, capaces de propiciar confianza, lealtad y una relación a largo plazo, que continua en la actualidad.

Se concluye que la siguiente variable crítica corresponde al tipo de productos que comercializa, porque el negocio se encarga de producir y comercializar preparados y artículos de limpieza para uso general como lo son: cloro, desinfectante, jabón de manos, jabón de platos, abrillantador, menticol, alcohol gel, aromatizadores entre otros, teniendo en cuenta que se deben agregar nuevos productos según lo demanden los clientes.

Posteriormente, para la cartera de clientes, se concluye que es estable brindando a aquellos que son mayoristas condiciones de crédito de al menos 30 días, asimismo, otra variable que se identificó fueron los precios competitivos, tratando de manejarlos de acuerdo con la competencia del mercado local con la finalidad de generar más demanda de lo que actualmente se produce.

Se concluye que la compañía ofrece precios competitivos en sus productos en todo el territorio costarricense, lo que le permite sostener la demanda sobre lo que produce, con una reputación de calidad, desempeño e imagen, con la posibilidad de obtener nuevos clientes.

Por último, la variable de los costos fijos, que son moderados sin incrementos abruptos que puedan afectar los precios ni el volumen de ventas. Es importante recordar que las variables anteriormente mencionados, se consideraron como las más destacables durante la investigación, siendo estas sugeridas y mencionadas por el gerente general y el gerente financiero sin obstruir temas de confidencialidad.

#### **6.1.4 Conclusión tercer objetivo específico:**

**Proyectar la liquidez y la rentabilidad de la empresa para la identificación de sobrantes o faltantes de recursos y así tomar las acciones necesarias con base en la planificación estratégica y financiera**

Se proyecta que para los años 2020-2024 la tendencia que se espera obtener para la organización será un incremento significativo que mejorará cada cuenta de los estados financieros. A partir de periodo 2020 habrá un auge de un 5% para la cuenta de ingresos que asegurará un mayor flujo de efectivo. Asimismo, los costos de ventas van aumentando de manera gradual a un 5% garantizando el cubrimiento de los gastos de operación. Seguidamente, su utilidad bruta tendrá un 5% de incremento anualmente gracias al auge que hubo en los ingresos y a los costos de ventas que contemplaron su valor.

Por otro lado, sus gastos de operación tendrán un comportamiento positivo, disminuyendo este porcentaje de gasto a un 2%; además, sus gastos financieros irán aumentando anualmente siendo este ahora de un 5% y se contempla como impuesto de renta el 30% para cada periodo correspondiente basándose en la ley del sistema tributario del país.

Como resultado final poseen una utilidad neta después de impuestos de ¢310 millones sumando los años 2020-2024 proyectados, de tal manera que se identifican los sobrantes de recursos o liquidez que tendrán si se sigue estrictamente estos rubros.

## **6.2 Recomendaciones**

Basándose en los resultados de esta investigación, se mencionan las siguientes recomendaciones más destacadas que ayudarán a la organización a obtener una mayor continuidad y estabilidad en su planificación financiera:

### **6.2.1 Recomendación primer objetivo específico**

Se recomienda reducir el crédito a los clientes al menos un 10%, esto considerando el alta del plazo de crédito que se produjo del periodo 2018 al periodo del 2019 de un 50% como resultado final. Si se logra disminuir el plazo en que se recupera el dinero permitirá implementar límites de deuda y aumentar el flujo de efectivo a la organización; además, es importante realizar un seguimiento sobre el incumplimiento de pagos de los clientes para determinar posibles riesgos o consecuencias de no tener el efectivo suficiente para cumplir con las obligaciones. Por otro lado, se recomienda crear estrategias que incentive el pronto pago ya sea fortaleciendo descuentos en la compra, para impulsar la venta de contado, o bien implementar intereses moratorios por atraso.

Seguidamente, se recomienda motivar a los vendedores con estrategias que permitan realizar mayores ventas en un tiempo determinado, con la finalidad de lograr que las mismas incrementen y por ende que generen una alta rotación de inventario, la rotación de inventario será más adecuada entre más se aleje de 1 como resultado del índice. Asimismo, en el margen de utilidad neta es oportuno ahorrar costos de producción buscando mejores precios de materias primas que faciliten reducir el costo

de las compras o aprovechar al máximo los insumos utilizados en producción para evitar el residuo.

### **6.2.2 Recomendación segundo objetivo específico**

Es oportuno mantener un registro amplio de información con respecto a la cartera de los clientes, que permita saber quiénes son, dónde y cuándo encontrarlos, sus posibilidades de compra, preferencias de producto, inquietudes o molestias para así brindar un mejor servicio personalizado y superar sus expectativas. Si se estimula el servicio personalizado, incrementara la fidelización de los clientes y por ende fortalecerá en mantener ingresos fijos que ayuden a la subsistencia del negocio.

Se debe elaborar una lista de los costos fijos para determinar los gastos que se realizan mes a mes y analizar las oportunidades de reducirlos. Una vez determinado, es oportuno establecer un objetivo claro de ahorro de al menos un 10% o un 15% de los ingresos para ir delimitando poco a poco los índices de endeudamiento, aunque se sabe que han ido disminuyendo periódicamente su porcentaje de deuda, facilitando una mayor utilidad y resultados positivos.

Para los tipos de productos que comercializa la empresa, se conoce que ésta es una de las fortalezas de la organización ya que mantiene productos que son variables y llega al consumidor de acuerdo con sus necesidades que presentan respecto a limpieza de uso general; no obstante, se recomienda expandir un poco más el mercado en donde se distribuye, también en invertir en el diseño, marca o imagen del producto y considerar ventas en línea.

### **6.2.3 Recomendación tercer objetivo específico**

Por último, se recomienda continuar con la elaboración de una planificación financiera anual que permita demostrar presupuestos, análisis de estados de resultados y la situación actual de la empresa para el seguimiento oportuno; de igual manera, es recomendable establecer unas series de políticas financieras, de ventas y de carteras para el cumplimiento de éstas, implementando indicadores y controles internos que garanticen dicho cumplimiento y también de los índices referenciales.

Una vez establecidas estas políticas, se recomienda aumentar el porcentaje de financiación con entidades financieras mediante la creación de pasivos corrientes con la única finalidad de permitir a la empresa aumentar su capital de trabajo a un menor costo. La importancia de esto es que se conozca constantemente parámetros, comportamientos de cuentas o incluso posibles riesgos que pueda enfrentar la compañía para el alcance de sus objetivos.

Finalmente, se recomienda desarrollar y aplicar medidas de crecimiento en ventas y control de gastos de la organización con la finalidad de fortalecer la rentabilidad o liquidez de la empresa en los siguientes periodos, logrando así convertirse en una empresa competitiva en el mercado local.

## Referencias Bibliográficas

Banda, J. (2016). Definición de Liquidez.

<https://www.economiasimple.net/glosario/liquidez>

Bernal, C. (2016). Metodología de la investigación. [http://ebooks7-](http://ebooks7-24.com/?il=4326&pg=115)

[24.com/?il=4326&pg=115](http://ebooks7-24.com/?il=4326&pg=115)

Corbetta, P. (2017). Metodología y técnicas de investigación social.

<http://ebooks7-24.com/?il=587>

Cromwell, R. (2019). Financial Planning Process. *CFP Let's Make A Plan*.

<https://www.cfp.net/>

Díaz, M., Parra, R. y López, L. (2016). Presupuestos. <http://ebooks7-24.com/?il=4691>

Drose, G. (2020). Three Tough Questions to Ask Fund Administrators. *Financial*

*Planning*. [https://www.financial-planning.com/opinion/three-tough-](https://www.financial-planning.com/opinion/three-tough-questions-to-ask-fund-administrators)

[questions-to-ask-fund- administrators](https://www.financial-planning.com/opinion/three-tough-questions-to-ask-fund-administrators)

Dos santos, M (2017). Investigación de mercados. Ed 1. [http://ebooks7-](http://ebooks7-24.com.uh.remotexs.xyz/stage.aspx?il=&pg=&ed=)

[24.com.uh.remotexs.xyz/stage.aspx?il=&pg=&ed=](http://ebooks7-24.com.uh.remotexs.xyz/stage.aspx?il=&pg=&ed=)

El periodo fiscal. (2017). <https://www.gerencie.com/el-periodo-fiscal.html>

García, I. (2017). Definición de Solvencia.

<https://www.economiasimple.net/glosario/solvencia>

García, O. (2017). Definición de información financiera.

<https://www.scribd.com/doc/82308505/Definicion-de-informacion-financiera>

González, A. (2016). Plan estratégico de negocios. 1 Ed. México. Grupo editorial

Patria.

<http://ebookcentral.proquest.com.uh.remotexs.xyz/lib/bibliouhsp/detail.action?docID=4849861&query=plan+estrategico+de+negocios+>

Guajardo, G. y Andrade, N. (2018). Contabilidad financiera. 7 Ed. <http://ebooks7-24.com/?il=6251>

Guiza, A. y Guillermo, U. (2016) Contabilidad financiera. [http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/ereader/bibliouh/70282?fs\\_q=razones\\_\\_financieras&prev=fs&fs\\_edition\\_year=2020;2019;2018;2017;2016;2015&page=25](http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/ereader/bibliouh/70282?fs_q=razones__financieras&prev=fs&fs_edition_year=2020;2019;2018;2017;2016;2015&page=25)

Hernández, J. (2016). La estrategia en la planificación financiera. *Presencia*. <http://www.presenciapr.com/la-estrategia-en-la-planificacion-financiera/>

Hernández, R. (2017). Fundamentos de investigación. <http://ebooks7-24.com/?il=4611&pg=145>

Hernández, R. y Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: las rutas-cuantitativa, c0ualitativa y mixta. 1 Ed. <http://www.ebooks7-24.com/?il=6443>

Ispizua, M. y Lavia, C. (2016) La investigación como proceso. Ed 1. <http://www.ebooks7-24.com.uh.remotexs.xyz/?il=4292>

Martínez, C. (2019). Estadística y muestreo (14a. ed.). <http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/ereader/bibliouh/125946?page=1>

Milei, J. y Giacomini, D. (2017). Ensayos Monetarios para Economías Abiertas: El Caso Argentino. *Actualidad Económica* 27. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/acteconomica/article/view/17232>

Morales, J. (2015). Planeación financiera. [http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/lc/bibliouh/titulos/39383?fs\\_q=razones\\_\\_financieras&prev=fs&fs\\_edition\\_year=2020;2019;2018;2017;2016;2015](http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/lc/bibliouh/titulos/39383?fs_q=razones__financieras&prev=fs&fs_edition_year=2020;2019;2018;2017;2016;2015)

- Niño, Víctor (2019) Metodología de la investigación. Ed 2. <http://ebooks7-24.com/?il=9546>
- Ortiz, A. y Jose, M. (2018). Finanzas personales: planificación, control y gestión. [https://books.google.co.cr/books?id=wPVKDwAAQBAJ&dq=planificaci%C3%B3n+financiera&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.co.cr/books?id=wPVKDwAAQBAJ&dq=planificaci%C3%B3n+financiera&source=gbs_navlinks_s)
- Pérez, J. y Veiga, C. (2015). La gestión financiera de la empresa. [https://books.google.com/books?id=WJ16CgAAQBAJ&newbks=1&newbks\\_re\\_dir=0&dq=planificaci%C3%B3n+financiera&source=gbs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com/books?id=WJ16CgAAQBAJ&newbks=1&newbks_re_dir=0&dq=planificaci%C3%B3n+financiera&source=gbs_navlinks_s)
- Paredes, J. (2017). Planificación financiera ante la perspectiva organizacional en empresas cementeras del estado Zulia-Venezuela. *Económicas CUC*, 38(1), 105-132.
- Parreaguirre, F. (2017). Planificar y conocer el valor del dinero es clave para actuar. *LaRepública*. <https://www.larepublica.net/noticia/planificar-y-conocer-el-valor-del-dinero-es-clave-para-actuar>
- Pérez, C. (2020). Cuatro claves para elaborar un presupuesto antes de iniciar un negocio. *Elfinanciero*. <https://www.elfinancierocr.com/pymes/gerencia/cuatro-claves-para-elaborar-un-presupuesto-antes/UB3GA64YEVGGFHB3VBJBRSI5EA/story/>
- Raffino, M. (2019). Estrategia. *Concepto.de*. <https://concepto.de/estrategia/>
- Roncancio, G. (2018). ¿Qué es la Planeación Estratégica y para qué sirve? *Gestionpensemos*. <https://gestion.pensemos.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>
- Sevilla, A. (2015). Estados financieros. *Economipedia.com*. <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>

Sevilla, A. (2015) Liquidez. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Sevilla, A. (2015) Rentabilidad. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>

Urbina, G. y Marcelino, M. (2016). Ingeniería financiera.

<http://elibro.net.uh.remotexs.xyz/en/ereader/bibliouh/40471?page=177>

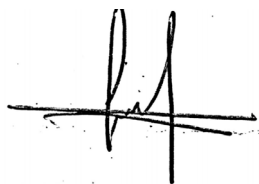
Valenzuela, L. (2009). Estudio de las Variables Críticas de Operación Divisiones.

<http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/103441>



## DECLARACIÓN JURADA

Yo Antony Mata Cortes, mayor de edad, portador de la cédula de identidad número 702470191 egresado de la carrera de Administración de Empresas con énfasis en Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de éste acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Bachillerato, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN PROLEZA, COMPAÑÍA DE VENTA AL POR MAYOR DE PREPARADOS Y ARTÍCULOS PARA LIMPIEZA DE USO GENERAL, HEREDIA, AÑO 2020 es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertido que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. en fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 15 días del mes de junio del año dos mil 20.



Firma del estudiante: Antony Mata Cortes

Cédula: 702470191

# CARTA DEL TUTOR

San José, 15 de junio del 2020

**Universidad Hispanoamericana**

Oficina de Registro

Sede: HEREDIA

**Estimado señor:**

La estudiante **Antony Mata Cortés**, cédula de identidad número 7 - 0247 - 0191, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado "LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN PROLEZA, COMPAÑÍA DE VENTA AL POR MAYOR DE PREPARADOS Y ARTÍCULOS PARA LIMPIEZA DE USO GENERAL, HEREDIA, AÑO 2020", el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios, con énfasis en Finanzas y Banca.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones y propuesta. De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

	CONTENIDOS A EVALUAR	PUNTAJE	NOTA
a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10%
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20%
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30%
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20%
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20%
	<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

Firma: *José A. Valerio - Sosa*

Nombre: José Alberto Valerio - Sosa

Cédula: 1 - 0603 - 0068

Carné: 6477 CPCECR

## CARTA DE LECTOR

San José, 07 de julio del 2020

**Universidad Hispanoamericana**  
**Sede Heredia**  
**Carrera de Administración**

**Estimado señor**

El estudiante ANTONY MATA CORTES, cédula de identidad 7-0247-0191, me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado “LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN PROLENZA, COMPAÑÍA DE VENTA AL POR MAYOR DE PREPARADOS Y ARTÍCULOS PARA LIMPIEZA DE USO GENERAL, HEREDIA, AÑO 2020.”, el cual ha elaborado para obtener su grado de bachillerato.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atte.

**ALEXANDER  
CORDERO**

**CESPEDES (FIRMA)**

Firmado digitalmente por  
ALEXANDER CORDERO  
CESPEDES (FIRMA)  
Fecha: 2020.07.07 16:35:11  
-06'00'

**MBA. Alexander Cordero Céspedes, lic.**  
**Cédula 1-732-096**  
**Carné 5813**

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA  
CENTRO DE INFORMACION TECNOLOGICO (CENIT)  
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA  
REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA  
DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACION**

Heredia, 2020

Señores:  
Universidad Hispanoamericana  
Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Estimados Señores:

El suscrito (a) Antony Mata Cortes con número de identificación 702470191 autor (a) del trabajo de graduación titulado LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN PROLEZA, COMPAÑÍA DE VENTA AL POR MAYOR DE PREPARADOS Y ARTÍCULOS PARA LIMPIEZA DE USO GENERAL, HEREDIA, AÑO 2020 presentado y aprobado en el año 2020 como requisito para optar por el título de Bachiller en administración de empresas con énfasis en banca y finanzas; **Si** autorizo al Centro de Información Tecnológico (CENIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

De conformidad con lo establecido en la Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos N° 6683, Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Cordialmente,

Antony Mata Cortes 702470191  
Firma y Documento de Identidad

Antony  
Mata  
Cortes

Digitally signed  
by Antony Mata  
Cortes  
Date: 2020.09.10  
11:34:05 -06'00'



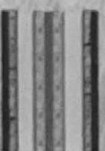
REPÚBLICA DE COSTA RICA  
Tribunal Supremo de Elecciones  
Cédula de Identidad

7 0247 0191



7 0247 0191

Nombre: ANTONY JOSUE  
1º Apellido: MATA  
2º Apellido: CORTES  
C.C.:



Número de Cédula: **7 0247 0191**

Fecha de Nacimiento: **19 09 1996**

Lugar de Nacimiento: **GUAPILES POCOCI LIMON**

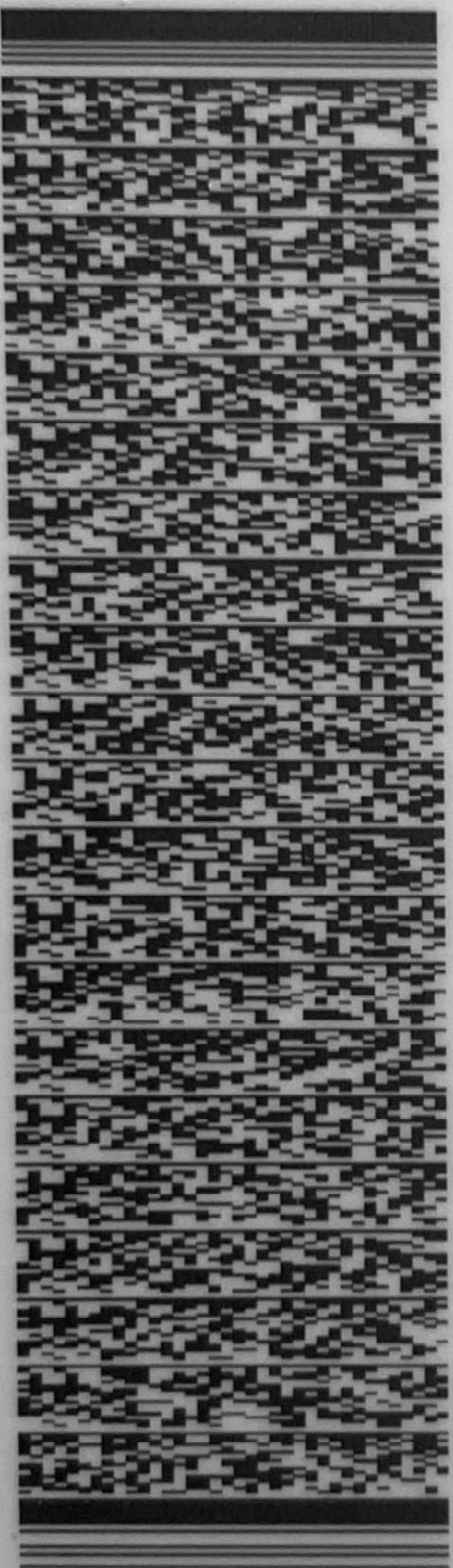
Nombre del Padre: **RAYANTONY MATA GRAHAM**

Nombre de la Madre: **IVANNY CORTES MORA**

Domicilio Electoral: **CENTRO SIQUIRRES LIMON**

Vencimiento: **07 02 2028**

Sexo: **M**



000810880

RESERVA

**ANEXO 1 (Versión en línea dentro del Repositorio)  
LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA PUBLICAR Y  
PERMITIR LA CONSULTA Y USO**

**Parte 1. Términos de la licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional**

Como titular del derecho de autor, confiero al Centro de Información Tecnológico (CENIT) una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, el autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito.
- b) Autoriza al Centro de Información Tecnológico (CENIT) a publicar la obra en digital, los usuarios puedan consultar el contenido de su Trabajo Final de Graduación en la página Web de la Biblioteca Digital de la Universidad Hispanoamericana
- c) Los autores aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) Los autores manifiestan que se trata de una obra original sobre la que tienen los derechos que autorizan y que son ellos quienes asumen total responsabilidad por el contenido de su obra ante el Centro de Información Tecnológico (CENIT) y ante terceros. En todo caso el Centro de Información Tecnológico (CENIT) se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.
- e) Autorizo al Centro de Información Tecnológica (CENIT) para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- f) Acepto que el Centro de Información Tecnológico (CENIT) pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- g) Autorizo que la obra sea puesta a disposición de la comunidad universitaria en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en las "Condiciones de uso de estricto cumplimiento" de los recursos publicados en Repositorio Institucional.

SI EL DOCUMENTO SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA O UNA ORGANIZACIÓN, CON EXCEPCIÓN DEL CENTRO DE INFORMACIÓN TECNOLÓGICO (CENIT), EL AUTOR GARANTIZA QUE SE HA CUMPLIDO CON LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES REQUERIDOS POR EL RESPECTIVO CONTRATO O ACUERDO.