



UNIVERSIDAD
DE ATACAMA

FACULTAD TECNOLÓGICA
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN

**La importancia de analizar e interpretar las Ratios Financieras de
liquidez y rentabilidad del rubro de la construcción y su impacto
económico**

Trabajo de titulación presentado en conformidad a los requisitos para
obtener el grado de Ingeniero (a) de Ejecución en Administración de
Empresas

Profesor Guía: Carlos Calderón Rojas

Andrés Fabián Díaz Contreras
Catalina Teresa Becerra Vargas

Copiapó, Chile 2023

ÍNDICE

RESUMEN.....	vi
CAPÍTULO I MARCO INTRODUCTORIO	1
1.1. Introducción.....	1
1.2. Objetivo General	2
1.3. Objetivos específicos.....	2
1.4. Hipótesis.....	2
1.5. Justificación.....	3
1.6. Alcance.....	3
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	4
2.1 Origen de las Ratios Financieras	4
2.1.1. Tipos y clasificación de las ratios financieras	6
2.1.2. Importancia de las ratios financieras en la toma de decisiones	28
2.1.3. Ventajas productivas de las ratios financieras.....	28
2.1.4. Limitaciones de las ratios financieras	30
2.1.5. Objetivos de la aplicabilidad de las ratios financieras	31
2.2 Impacto económico del rubro de la construcción	33
2.2.1. Situación actual e histórica de las empresas constructoras	38
2.2.2. Importancia económica de las empresas constructoras a nivel país.....	41
2.2.3. Estrategias internacionales comunes frente a una crisis económica	43
2.2.4. Demanda de insumos y venta de proveedores.....	44
2.2.5. Estrategias de Porter en el ámbito de la construcción	46
2.2.6. Empresa por estudiar	49
CAPÍTULO III ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESA CONSTRUCTORA	55
3.1 Estado de Situación Financiera Clasificado 2021.....	56
3.2. Estado de Situación Financiera Clasificado 2022.....	57
3.3. Estados de Resultados Integrales por Función 2021	58
3.4. Estados de Resultados Integrales por Función 2022	59
3.5. Estados de Cambios en el Patrimonio Neto 2021	59
3.6. Estados de Cambios en el Patrimonio Neto 2022.....	60
3.7. Estados de Flujos de Efectivo Directo 2021	61
3.8. Estados de Flujos de Efectivo Directo 2022.....	62
CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS.....	64

4.1. Ratios de Liquidez	64
4.2. Ratios de Solvencia y de Actividad	65
4.3. Ratios de Endeudamiento	65
4.4. Ratios de Rentabilidad	66
CAPÍTULO V INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	67
5.1. Resultados Indicador de Liquidez	67
5.2. Resultados Indicadores de Solvencia	68
5.3. Resultados Indicadores de Endeudamiento.....	68
5.4. Resultados Indicadores de Rentabilidad	69
CAPÍTULO VI CONCLUSIÓN	71
BIBLIOGRAFÍA	73

INDICE DE ILUSTRACIONES

ILUSTRACIÓN 1 " GRÁFICA SOBRE AUMENTO DE PRECIO DE VIVIENDAS EN CHILE"	33
ILUSTRACIÓN 2 "INDICADORES SOBRE PRECIO DE INSUMOS Y MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN"	35
ILUSTRACIÓN 3 "INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN 2023"	37
ILUSTRACIÓN 4 "ÍNDICE DE PRECIO DE MATERIALES E INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN (IPMIC)"	45
ILUSTRACIÓN 5 "EEFF CLASIFICADO AÑO 2021, ACTIVOS"	56
ILUSTRACIÓN 6 "EEFF CLASIFICADO AÑO 2021, PASIVOS Y PATRIMONIO"	56
ILUSTRACIÓN 7 "EEFF CLASIFICADOS AÑO 2022, ACTIVOS"	57
ILUSTRACIÓN 8 "EEFF CLASIFICADOS AÑO 2022, PASIVOS Y PATRIMONIO"	57
ILUSTRACIÓN 9 "EERR INTEGRALES POR FUNCIÓN, AÑO 2021"	58
ILUSTRACIÓN 10 "EERR INTEGRALES POR FUNCIÓN, AÑO 2022"	59
ILUSTRACIÓN 11 "ESTADOS DE CAMBIO EN PATRIMONIO NETO, AÑO 2021"	59
ILUSTRACIÓN 12 "ESTADOS DE CAMBIO EN PATRIMONIO NETO, AÑO 2022"	60
ILUSTRACIÓN 13"ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO MÉTODO DIRECTO, AÑO 2021"	61
ILUSTRACIÓN 14"ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO MÉTODO DIRECTO, AÑO 2022"	62

INDICE DE TABLAS

TABLA 1 "APLICABILIDAD DE LAS ESTRATEGIAS DE PORTER EN EL
MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN"48

TABLA 2 "CRITERIOS CONTABLES UTILIZADOS PARA LOS ESTADOS
FINANCIEROS"63

RESUMEN

A modo de darle un enfoque de carácter resumido a las Ratios financieras e impacto en el rubro de la construcción, en el trabajo de finalización de estudios se decidió hacer uso del estudio, análisis e interpretación de las distintas Ratios Financieras ejecutadas en el proyecto. Es por dicha razón que el análisis de las Ratios de Liquidez, Endeudamiento, Solvencia, Actividad y Rentabilidad permiten en conjunto, hacer las tomas de decisiones esenciales para el proceso productivo, ejecutivo y comercial de una Empresa del Rubro de la Construcción denominada “Cotapos S.A.”. Lo anterior fue demostrar la aplicabilidad de la utilización de los indicadores financieros a modo de dar interpretaciones objetivas sobre los indicadores financieros dando importancia la liquidez, deudas, solvencia, y utilidad de la Empresa en estudio, mediante el análisis de sus Estados Financieros (Estados de Resultados Año 2021-2022, Estado de Situación Financiera Año 2021-2022, Estado cambios patrimonio neto, Estados de Flujos de Efectivo. Lo anterior, consistió en hacer la comparación de los Estados Financieros antes mencionados durante los años 2021 y 2022, para verificar cuanto ha aumentado o disminuido su liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Las ratios financieras son herramientas que permitieron evaluar la salud financiera de la empresa COTAPOS S.A., analizar diversas relaciones entre elementos de sus estados financieros. Además, estas Ratios permitieron proporcionar información clave sobre la eficiencia operativa, la solvencia, la rentabilidad y la gestión financiera de la empresa.

La realización de los análisis de las ratios financieras permitió medir la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo utilizando activos líquidos como efectivo y equivalentes de efectivo, permitió evaluar la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes mediante la comparación de activos corrientes y pasivos corrientes. Los resultados obtenidos permitieron conocer la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar beneficio y la manera en que se mide la rentabilidad para los accionistas al comparar el beneficio neto con el patrimonio neto.

Además, permitió tener conocimiento del grado de apalancamiento financiero de la empresa al comparar su deuda total con su capital total, como también la manera para cubrir los costos de intereses con sus beneficios operativos.

CAPÍTULO I MARCO INTRODUCTORIO

1.1.Introducción

En el dinámico y complejo entorno financiero y económico actual, el conocimiento, uso y aplicabilidad de las ratios financieras emergen como una herramienta indispensable para comprender, evaluar y tomar decisiones informadas en el mercado. Estas métricas ofrecen una visión detallada de la salud financiera de una entidad, permitiendo a inversionistas, analistas y empresas tomar medidas estratégicas fundamentadas. La importancia de las ratios financieras se manifiesta en su capacidad para desentrañar la complejidad de los estados financieros, proporcionando una radiografía clara de la eficiencia operativa, la solidez financiera y la rentabilidad de una organización. En el contexto del mercado de la construcción, las ratios financieras actúan como faros orientadores, ayudando a los inversores a evaluar el rendimiento y la viabilidad de una inversión potencial (más aún después de los momentos de flagelo que tuvo ese rubro, y que aún persiste en cierto modo). Además, estas métricas son esenciales para medir la eficiencia de la gestión, identificar áreas de mejora y pronosticar posibles desafíos financieros. En un panorama económico global interconectado, donde las decisiones empresariales tienen repercusiones significativas, el conocimiento profundo de las ratios financieras se convierte en una ventaja competitiva crucial.

La aplicabilidad de las ratios financieras trasciende los límites empresariales, ya que su correcta interpretación influye directamente en políticas económicas y estrategias gubernamentales. Los indicadores financieros permiten a los responsables de la toma de decisiones formular políticas que impulsen el crecimiento económico sostenible, gestionar los riesgos financieros y promover la estabilidad en los mercados.

En este sentido, exploramos cómo el entendimiento de las ratios financieras no solo facilita la identificación de oportunidades y riesgos, sino que también contribuye al desarrollo de estrategias financieras sólidas, fomentando la transparencia y la confianza en el ámbito empresarial y económico. En última instancia, las ratios financieras emergen como pilares fundamentales en la toma de decisiones, conectando de manera intrínseca el

mundo de las finanzas con el dinamismo económico, impulsando así el progreso y la estabilidad en el panorama financiero global.

1.2.Objetivo General

Demostrar la objetividad y eficacia que son las ratios financieras como herramientas de medición, así como también su aplicabilidad, el correcto uso e interpretación de éstas en lo que respecta a la toma de decisiones de una empresa del rubro de la construcción.

1.3.Objetivos específicos

- Identificar los principales riesgos en los que pueda estar inmerso la organización en estudio, en este caso, COTAPOS S.A.
- Analizar las ratios financieras de una organización que tenga como giro la construcción, en este caso, COTAPOS S.A.
- Demostrar la aplicabilidad de las ratios financieras para obtener resultados de alto interés en la toma de decisiones de la organización.

1.4.Hipótesis

En el sector de la construcción, se plantea la hipótesis de que un mayor conocimiento, uso y aplicabilidad de las ratios financieras entre las empresas del rubro se correlaciona positivamente con un rendimiento financiero superior y una gestión más eficiente. Esta hipótesis se basa en la premisa de que el sector de la construcción, caracterizado (hasta antes del covid-19) por ciclos económicos, altos costos de operación y riesgos específicos, puede beneficiarse significativamente de la aplicación adecuada de ratios financieros.

1.5.Justificación

La medición de los indicadores financieros, para conocer la situación actual y real de la organización, como también reducir costos o procedimientos innecesarios para la empresa, mejores opciones de inversión y financiamiento, contribuyendo al acceso de mejores oportunidades y aumento de competitividad.

1.6.Alcance

El trabajo de investigación está centrado en la necesidad de demostrar que las empresas del área de la construcción se ven favorecidas en utilizar en forma racional los indicadores de gestión que le permitan fortalecerse financieramente y hacerlas más accesibles al mercado financiero.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Origen de las Ratios Financieras

Las ratios financieras, también conocidas como indicadores o razones financieras, son herramientas clave en el mundo de la economía y las finanzas que se utilizan para analizar y evaluar el desempeño financiero de una empresa o entidad. Estas medidas proporcionan información valiosa sobre la salud financiera, la eficiencia operativa y la rentabilidad de una organización. Para comprender su origen e historia, es importante explorar cómo evolucionaron a lo largo del tiempo.

Los orígenes de las ratios financieras se remontan a la antigua Mesopotamia, hace más de 4,000 años. En esa época, los comerciantes y prestamistas utilizaban tablillas de arcilla para llevar registros de sus transacciones comerciales y financieras. Estos registros incluían detalles sobre préstamos, deudas y transacciones comerciales. Aunque no se desarrollaron fórmulas matemáticas complejas, esta práctica temprana se puede considerar como un precursor de la contabilidad financiera y, por extensión, de las ratios financieras. Durante la Edad Media, las prácticas comerciales se volvieron más sofisticadas, especialmente en Europa. Los comerciantes y banqueros comenzaron a utilizar libros de cuentas para registrar sus operaciones financieras. Estos libros de cuentas permitieron un seguimiento más preciso de los ingresos y gastos, lo que sentó las bases para la elaboración de informes financieros más detallados. El siglo XIX marcó un período significativo en la historia de la contabilidad y las ratios financieras. La Revolución Industrial llevó a un aumento en la complejidad de las empresas y la necesidad de una contabilidad más estructurada. Fue en esta época cuando se establecieron las primeras normas y principios contables, lo que permitió una presentación más consistente de la información financiera. El siglo XX vio el surgimiento de la profesión contable y financiera moderna. Las empresas comenzaron a publicar informes financieros estandarizados, y los analistas financieros desarrollaron una serie de ratios para evaluar el desempeño empresarial.

Algunas de las ratios financieras más comunes, como la ratio de liquidez, la ratio de endeudamiento y la ratio de rentabilidad se estandarizaron y se convirtieron en herramientas esenciales para el análisis financiero. A medida que avanzaba el siglo XX, los avances tecnológicos, como las computadoras y el software de contabilidad, hicieron que el cálculo y el seguimiento de las ratios financieras fueran más eficientes y precisos. Además, la globalización de los mercados financieros y la creciente complejidad de las empresas llevaron a la necesidad de ratios financieros más especializados y adaptados a las diferentes industrias.

En la actualidad, las ratios financieras son una parte fundamental de la toma de decisiones empresariales y de inversión. Las empresas utilizan estos indicadores para evaluar su rendimiento, identificar áreas de mejora y comunicarse con los inversionistas y stakeholders. Los analistas financieros, inversores y prestamistas confían en estas ratios para evaluar la solidez financiera de las empresas y tomar decisiones informada.

En resumen, las ratios financieras tienen raíces históricas que se remontan a la antigua Mesopotamia, pero se desarrollaron y formalizaron a lo largo de los siglos, especialmente durante la Revolución Industrial y el siglo XX. Hoy en día, son herramientas esenciales en el mundo de la economía y las finanzas, utilizadas para medir y analizar el desempeño financiero de las organizaciones. Su evolución continúa a medida que la tecnología y la globalización siguen impactando en la forma en que se gestionan y evalúan las finanzas empresariales.

2.1.1. Tipos y clasificación de las ratios financieras

2.1.1.1 Ratios de Liquidez

Para comprender y entender las ratios financieras es importante conocer los diferentes tipos de ratios que existen, a modo de realizar un análisis eficiente con respecto a los resultados de los estados financieros¹ de las empresas. Existen diferentes categorías de ratios y dentro de cada categoría se pueden encontrar distintos resultados y métodos de interpretación de estas, dependiendo de los diferentes atributos a analizar. Las categorías más comunes se pueden clasificar en: ratios y/o índices de liquidez, ratios de endeudamiento (leverage), solvencia y ratios y/o índices de rentabilidad.

A su vez también es importante recalcar, que el análisis de las ratios se puede llevar a cabo de distintas maneras. Es decir, Comparando la empresa con la media del sector, con un competidor o una empresa de referencia, evaluando la evolución en el tiempo de las ratios de la propia empresa. Lo anterior hace referencia a comparar dos años de ejercicio de la misma entidad y obtener resultados y como última manera se puede realizar una combinación de los anteriores, la evolución de la empresa frente al sector o una empresa de referencia.

A continuación, se detallan y profundizan las siguientes ratios:

a. Ciclo de caja

Esta ratio es capaz de medir el ciclo de caja o de conversión. Se trata de la diferencia entre los ciclos operativos y de pago. El resultado entrega datos sobre cuánto tiempo la caja de la empresa está vinculada directamente con el proceso productivo. Es decir, abarcan desde el primer momento que se hace una inversión hasta que dicho dinero termina de recuperarse. La fórmula para determinar dicha ratio es:

$$\text{Ciclo de caja} = (\text{Días de inventario} + \text{Período de cobro}) - \text{periodo de pago.}$$

¹ Estados Financieros: Informes contables que resumen la situación económica y financiera de una empresa en un período de tiempo específico. Incluyen el balance general, el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo y el estado de cambios en el patrimonio, proporcionando información clave para evaluar la salud financiera y el rendimiento de la empresa.

a. Razón de Activos Corrientes a Activos Fijos

Este Ratio financiero se centra en calcular la relación que hay entre activos circulantes y activos fijos. Dentro de los datos que puede arrojar, se debe tener en cuenta que, si la relación aumenta, la ganancia también lo hace, reflejando así la expansión del negocio. Si, por el contrario, la relación disminuye, el comercio es débil. La fórmula para emplear y posteriormente calcular la razón de Activos Corrientes a Activos Fijos es:

$$\text{Razón de Activos Corrientes}^2 \text{ a Activos Fijos}^3 = \frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Activos Fijos}}$$

Entiéndase por Activos Corrientes o Activos Circulantes como todos los bienes y derechos que posee la empresa, los que serán vendidos y/o consumidos a corto plazo, es decir, a un plazo menor o igual a 1 año. Por lo que se transformarán en efectivo dentro del ejercicio económico. Los activos circulantes y/o Corrientes permiten a las empresas el desarrollo de sus actividades cotidianas.

Mientras que los Activos Fijos son aquellos que (los cuales) están integrados por los bienes y derechos de una empresa que no están destinados a la venta sino a asegurar su funcionamiento y continuidad, entre ellos se pueden encontrar los terrenos, plantas, edificios, maquinaria, patentes, marcas, etc.

² Activos Corrientes: activos que se espera sean consumidos o vendidos dentro de un ciclo normal (año fiscal), pueden ser tangibles o intangibles.

³ Activos Fijos: inversiones de capital necesarias para el desarrollo de la organización (ej.: propiedades, terrenos, maquinaria, etc.).

b. Ratio de Liquidez General o de Razón Corriente

La relación corriente mide cuántas veces una compañía puede pagar sus obligaciones y/o deudas pendientes con terceros utilizando sus utilidades. Esto puede considerarse como un margen de seguridad para los acreedores de la compañía si la empresa se encuentra con dificultades financieras.

En resumen, representa el porcentaje posible a pagar de los intereses que generan deudas adquiridas (pasivos). La capacidad de cumplir con sus obligaciones de deuda es un factor clave para determinar la solvencia de una empresa y es una estadística importante para la predicción de bancarrota o quiebras en las constructoras.

Por consiguiente, si el porcentaje es menor a 100%, la empresa puede pagar las deudas mínimas que tienen con sus acreedores. Si es menor a este porcentaje, significa una imposibilidad de cumplir con sus obligaciones de deuda. En conclusión, la ratio de liquidez mide la capacidad de una empresa para pagar obligaciones a corto plazo según la siguiente fórmula:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activos circulantes}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

Entiéndase como razón corriente a la capacidad que posee una empresa para pagar sus pasivos a corto plazo (deudas con terceros) con sus activos circulantes. El término pasivo circulante se refiere a las deudas que posee una organización en el corto plazo, es decir, todas las deudas que debe de cumplir la empresa las cuales sean con un vencimiento menor a un año. Lo anterior con el fin de poder financiarse y hacer frente a sus obligaciones.

c. Fondo de maniobra o Net Working Capital Ratio o Capital Neto de Trabajo

El Working Capital corresponde a la liquidez que posee una empresa a corto plazo. Es una herramienta que mide el grado de maniobra que se tiene en un momento dado. Representa la parte del activo circulante que está financiado por el pasivo no circulante. Esta cantidad no es fija y normalmente suele cambiar en función de la época del año, debido a que, en cada temporada, los negocios pueden ir variando. Por esta razón, hay que calcularlo con frecuencia y así asegurar que la empresa tenga liquidez todo el año. La fórmula de la ratio de Working Capital es:

$$\text{Working Capital} = \text{Activos circulantes}^4 - \text{Pasivos circulantes}^5$$

d. Ratio de Capital

Este indicador señala cuál es la proporción del capital de los accionistas con respecto a los activos totales. Esta ratio proporciona una estimación aproximada de la cantidad de capitalización utilizada actualmente para respaldar un negocio. La fórmula que se debe emplear para medir esta proporción de capital es:

$$\text{Índice de propiedad} = \frac{\text{Patrimonio de los accionistas}}{\text{Activos tangibles Netos}}$$

Entiéndase como Patrimonio de los accionistas al monto de capital que, al momento de constituirse una sociedad, los socios deciden como límite máximo. Es decir, es la capitalización máxima que tendrá una sociedad, y por lo general corresponde a las proyecciones y aspiraciones futuras de los socios. Mientras que los activos tangibles totales, se refiere a los activos físicos totales de una empresa menos todos los activos y pasivos intangibles. En otras palabras, los activos

⁴ Activos circulantes: Estos se conforman de todo aquello activo que sea fácilmente convertible en dinero o derechamente lo sea (ej: dinero en caja, banco, entre otros).

⁵ Pasivos circulantes: Se refiere a las deudas exigibles a corto plazo, es decir, menor a un año (ej: proveedores, anticipo a clientes, entre otros).

tangibles netos se enfocan en activos físicos como propiedad, planta y equipo (PP&E), así como inventarios e instrumentos de efectivo.

Los activos físicos son todo lo que figura en el balance de una empresa, mientras que los activos intangibles son aquellos que no tienen forma física. Los activos tangibles netos de una empresa pueden ayudarle a obtener financiamiento y determinar el riesgo que conlleva.

e. **Ratio de efectivo o Cash Ratio**

Cuando una empresa está atravesando algún tipo de problema financiero, es conveniente poder aplicar esta ratio, ya que refleja la subutilización de recursos. De este modo, si el resultado es alto, quiere decir que todos los costes se amortizan adecuadamente, mientras que, si es bajo, significa que los recursos no están siendo rentabilizados y esto puede causar un problema a la hora de realizar el pago de las facturas. Es muy útil a la hora de poder encontrar el origen de los problemas financieros de una empresa; se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Fórmula de razón de efectivo} = \frac{\text{Efectivo} + \text{Valores negociables}^6}{\text{Pasivo circulante.}}$$

En este caso los valores negociables se pueden clasificar en dos; como valores de deuda negociables y valores patrimoniales negociables. Por una parte, los valores de deuda negociables son bonos a corto plazo que emite una empresa de tipo pública y retiene otra empresa, por lo general en lugar de efectivo. Mientras que lo patrimonial corresponde a inversión en cuotas de Fondos Mutuos, las cuales se presentan valorizadas al valor de la respectiva cuota al cierre del período.

⁶ Valores negociables: Son instrumentos financieros que permiten a su poseedor la titularidad de ciertos derechos que pueden moverse dentro del mercado.

f. Ratio de liquidez absoluta⁷

Hay varias fórmulas e indicadores que se encargan de medir la liquidez de una empresa. Sin embargo, la ratio de liquidez absoluta, solo se tiene en cuenta la liquidez absoluta, es decir, el efectivo disponible en dicho momento sin considerar facturas por cobrar, ya que es dinero con el que la empresa aún no cuenta. El índice ideal para una empresa es de 0,5 y la forma de calcular esta ratio de liquidez es con la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez absoluta} = \frac{\text{Caja y banco}}{\text{Pasivo circulante}}$$

También conocido como Efectivo y equivalente al efectivo, la caja y el banco son cuentas contables que entran a este grupo de cuentas según las NIIF⁸. Lo anterior consiste en inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor. Es decir, son inversiones que permiten a la organización obtener liquidez inmediata.

⁷ Ratio de liquidez absoluta: En términos simples, esta ratio se utiliza para analizar la capacidad de una organización para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (pasivos circulantes) usando solamente sus activos circulantes (como efectivo y sus equivalentes).

⁸ NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera.

g. Relación de activos fijos

Esta ratio financiera determina la capacidad que tiene una empresa para lograr ventas a partir de la inversión de sus activos fijos, es decir, de todo bien que no puede hacerse líquido a corto plazo. La fórmula para calcular la relación de activos fijos se realiza así:

$$\text{Índice de Rotación de Activos Fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total Neto Medio}}^9$$

h. Prueba Ácida (PA)

La ratio de Prueba Ácida representa la facilidad con la que la organización tiene la capacidad de saldar deudas pendientes. Se consideran los activos que no tienen ninguna restricción de transformación en dinero. Esto es así, dado que se supone que la empresa no debería estar supeditada a vender sus inventarios para hacer frente y/o cumplir con sus obligaciones. Por lo tanto, lo ideal es que la prueba ácida tenga cifras cercanas a 1.

En el caso de que la prueba ácida sea bastante menor al capital del trabajo, significa que la empresa depende de su inventario. Sin embargo, lo contrario nos mostraría que la empresa puede tener demasiado efectivo que no genera ningún tipo de rentabilidad.

En conclusión, la prueba ácida es un fuerte indicador de si una empresa tiene suficientes activos a corto plazo para cubrir sus responsabilidades. Para un inversor, esta prueba es crucial, ya que le hará saber si la empresa es una buena oportunidad de inversión. La fórmula para calcular la relación de activos fijos se realiza de la siguiente manera:

⁹ Activo Neto Medio: Promedio del valor de los activos al iniciar y terminar el ejercicio contable.

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{(\text{Activo Circulante} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Circulante}}$$

2.1.1.2 Ratios de Solvencia

Las ratios de solvencia o endeudamiento miden la capacidad de pago a largo plazo y la dependencia o independencia de los acreedores. El conjunto de ratios de solvencia, endeudamiento y liquidez recibe el nombre de ratios de posición financiera.

Dentro del aspecto de solvencia se puede comparar con la ratio de liquidez, ya que esta nos da información sobre la capacidad de pago de la empresa a corto plazo, la solvencia permite conocer y demostrar la capacidad total de la empresa de cumplir con todas sus obligaciones de corto y largo plazo. La ratio de solvencia pone en relación los activos totales de la empresa con el total de pasivos exigibles, tanto a corto como a largo plazo.

Es muy útil a la hora de poder encontrar el origen de los problemas financieros de una empresa; se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Ratio de Solvencia} = \frac{\text{Activo Total}^{10}}{\text{Pasivos Totales}^{11}}$$

¹⁰ Activo Total: Se refiere a la cantidad total de activos que posee la organización.

¹¹ Pasivo Total: Conjunto de deudas y/u obligaciones que la empresa tiene pendiente por pagar.

Cuanto más elevado sea el valor obtenido, mayor es la solvencia de la empresa, es decir, más preparada está para poder atravesar situaciones de dificultad sin comprometer su viabilidad. No hay una cifra general, aunque es aceptado que esté alrededor de 2, como mínimo. Puede haber empresas, con activos de mucha calidad, que presenten un valor inferior para esta ratio, sin ser algo preocupante. Para profundizar y tener una interpretación correcta de los valores se debe señalar lo siguiente:

- Ratio de solvencia inferior a 1: Cuando el valor es inferior a 1, el valor indica que la organización y/o empresa se encuentra en situación de quiebra porque tiene más deudas que bienes, es decir, todo el activo que posee la empresa se encuentra financiado con recursos de terceros y las pérdidas han consumido los fondos propios.
- Ratio de solvencia inferior a 1,5: Con la presencia de dicho indicador, está ratio demuestra la situación de la empresa, dando por conclusión que la dicha necesita mejorar y tendrá que corregir cuanto antes su capacidad de solvencia.
- Ratio de solvencia igual a 1,5: El indicador igual a un valor de 1,5, demuestra que la capacidad financiera de la organización se encuentra en equilibrio. Es decir, existen bienes suficientes para soportar una crisis de tipo financiera,
- Ratio de solvencia superior a 1,5: En este caso, el indicador indica que existen activos improductivos en la empresa, algo nada rentable financieramente, por lo que la organización debería buscar inversiones alternativas en el mercado.

2.1.1.3 Ratios de Endeudamiento

Antes de comenzar con la clasificación de las Ratios de Endeudamiento es necesario demostrar y definir el concepto clave dentro de la formulación de dicho indicador, lo que se denomina el término de “Apalancamiento”. El cual posee como definición, el resultado del uso de activos o fondos de costos fijos con el propósito de incrementar los rendimientos para los propietarios de la empresa. El Apalancamiento a su vez, puede clasificarse en Apalancamiento operativo, Apalancamiento financiero y Apalancamiento total.

- El apalancamiento operativo se enfoca en el uso potencial de los costos operativos fijos para magnificar los efectos de los cambios que ocurren en las ventas sobre las UAII (Utilidad antes de Impuestos e Intereses).
- El Apalancamiento Financiero consiste en el uso potencial de costos financieros fijos para magnificar los efectos que producen los cambios de las UAII (Utilidad antes de Impuestos e Intereses). en las UPA (Utilidad por Acciones) de la empresa.
- El Apalancamiento Total es el uso potencial de costos fijos tanto operativos como financieros para magnificar el efecto de los cambios que ocurren en las ventas sobre las UPA (Utilidad por Acciones) de la empresa. Lo anterior se puede demostrar según un Estado de Resultado, de la siguiente manera:

<p>Ventas</p> <p>- <u>Costo de ventas</u></p> <p>= Resultado bruto</p> <p>- <u>Gastos operativos</u></p> <p>= Resultado antes de intereses e impuestos (UAII)</p> <p>- <u>Intereses</u></p> <p>= Resultado neto antes de impuestos</p> <p>- <u>Impuestos</u></p> <p>= Resultado neto después de impuestos</p> <p>- <u>Dividendos de acciones preferentes</u></p> <p>= Resultados disponibles para los accionistas comunes</p> <p>Utilidades por acción (UPA)</p>

- El apalancamiento operativo con respecto a temas de cálculos se compone de las ventas menos los costos de ventas, obteniendo el Resultado Bruto, aquello se resta con los gastos operativos, obteniendo la Utilidad Antes de Impuestos e Intereses (UAI).
- Por otra parte, el Apalancamiento Financiero compuesto por el resultado neto antes de impuesto menos los Impuestos, obteniendo el Resultado neto después de Impuestos, el cual se le debe restar los dividendos de los accionistas preferentes, entregando como valor final la UPA (utilidad por acciones)
- Mientras que el apalancamiento total abarca ambos cálculos señalados.

a. Ratio de endeudamiento

Las ratios de endeudamiento están relacionadas inversamente con la solvencia, se denomina ratio de endeudamiento o apalancamiento¹² general, y esta ratio es la que indica la autonomía financiera de una empresa y el grado de dependencia de la empresa de sus acreedores. Pone en relación el exigible con los recursos propios de la empresa. Por lo tanto, cuanto más elevado es esta ratio, menor es la autonomía de la empresa frente a sus acreedores. Se suele aceptar que el nivel máximo deseable esté alrededor de 1,5; si bien puede llegar a 2,5 y/o 3 en caso de sectores con activos de mucha calidad (inmuebles, hoteles, entre otros) que pueden ser ofrecidos como garantía de operaciones crediticias.

¹² Apalancamiento: se refiere al uso de diversas técnicas o instrumentos financieros con el objetivo de aumentar la rentabilidad de una inversión o negocio. El apalancamiento implica el uso de deuda o endeudamiento para financiar una parte del capital necesario en una transacción. Esta deuda puede ser utilizada para amplificar los posibles rendimientos, pero también aumenta el riesgo, ya que los costos asociados con la deuda deben ser cubiertos independientemente del rendimiento de la inversión.

Como se mencionó anteriormente, existe una relación inversa entre ambas ratios, a mayor solvencia, menor endeudamiento y viceversa. La ratio de capitalización o autofinanciación; el de cobertura del activo fijo; el de calidad de deuda o el de cobertura del servicio de la deuda son otros tipos de ratios relacionados con la solvencia y el endeudamiento. La fórmula para obtener indicadores de indicador de endeudamiento se detalla a continuación:

Ratio de Endeudamiento o Leverage	=	$\frac{\text{Pasivo exigible total}}{\text{Recursos propios (Patrimonio)}}$
-----------------------------------	---	---

b. Ratio de endeudamiento a largo plazo o Razón de Deuda a Largo Plazo

Cuando la empresa asume una o más deudas cuyos importes totales serán pagados en un período superior a un año (largo plazo), por lo que es factible calcular la ratio de endeudamiento a largo plazo. Este cálculo dará como resultado el porcentaje que representa la deuda a largo plazo en relación con los recursos propios y/o patrimonio que posee la empresa.

Es una ratio que permite conocer el nivel de apalancamiento y la capacidad para hacer frente a las cargas derivadas de este. También permite conocer el compromiso de los activos de la organización con respecto como se financian mediante una deuda. Es decir, es una herramienta para conocer la financiación externa y los recursos propios que tiene una empresa. Cuanto mayor sea la ratio, mayor será la probabilidad de insolvencia de la empresa.

La escasez de fondos propios implica una dependencia casi total de sus acreedores, una escasa autonomía financiera. La financiación de una compañía se registra en forma de obligaciones y de deuda. Por tanto, es dinero de terceros, por lo que se convierte en una obligación con terceras personas el cual se debe devolver, especialmente en el caso del endeudamiento financiero ya que incluye también el pago de intereses y de otros gastos.

En el caso de la ratio de endeudamiento a largo plazo, lo que se busca saber es la dependencia que tiene la empresa de la financiación externa y si puede hacer frente al pago de los vencimientos de sus deudas en el futuro.

Por tanto, es un elemento fundamental para saber el estado financiero de cada compañía, ya que, de tener un alto indicador, dicha ratio puede implicar que la empresa se encuentra en un riesgo serio. La fórmula para desarrollar y analizar dicha ratio es la siguiente:

$$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo Largo Plazo}^{13}}{\text{Patrimonio Neto}^{14}}$$

El valor óptimo se encontraría en valores que se sitúen entre el 0,4 y el 0,6. Si el resultado se encuentra dentro de esos valores, quiere decir que esa empresa en concreto está en lo que suele ser normal y, por tanto, no debería tener problemas para abonar su deuda.

En el caso de que la ratio supere el 0,6 significa que la empresa está altamente endeudada, lo cual puede significar posibles impagos e insolvencias con terceros. Sin embargo, tener una ratio por debajo del 0,4, se traduce en que la empresa tiene bajo nivel de deuda y que, por tanto, su insolvencia no sería un problema.

También puede implicar que tiene recursos propios poco aprovechados, lo cual también demuestra que la gestión no es la óptima.

Aun así, un nivel bajo de endeudamiento, que sería aquel que esté por debajo del 0,5 se puede interpretar desde el punto de vista que la organización presenta baja dependencia de los fondos prestados y que la mayoría de sus activos son de su propiedad. Mientras que tener unos niveles superiores al 0,5 puede suponer que la empresa ha tomado un alto riesgo de endeudamiento y que podría sufrir si no

¹³ Pasivo a largo plazo: Son aquellas deudas adquiridas superiores a un año (ej: un crédito bancario en 36 cuotas).

¹⁴ Patrimonio neto: Se refiere al valor real de los activos, una vez descontadas las obligaciones, deudas, gastos y otras cuentas (activo-pasivo).

gestiona adecuadamente su nivel de apalancamiento. Por tanto, lo ideal es que se mantengan en una ratio de endeudamiento a largo plazo adecuado, que permita a la organización seguir creciendo y no tener recursos desaprovechados, pero a su vez que el pago de sus deudas no suponga un alto riesgo para la compañía.

c. Ratio de Deuda o Razón Deuda Total (RDT)

La ratio de deuda presenta similitudes con la ratio de endeudamiento, se diferencia ya que la ratio de deuda es un cálculo que permite medir el nivel de deuda que tiene la empresa en relación con sus activos totales. Es decir, qué proporción de las actividades del negocio es financiada por deudas. Mientras que la ratio de endeudamiento mide la deuda sobre el patrimonio neto, no sobre los activos. Como se ha mencionado anteriormente es importante analizar los resultados que se obtienen de dichas fórmulas.

El resultado de esto permite conocer valores adecuados de deuda, por lo que los valores óptimos de las ratios siempre dependen del sector y de la casuística de cada empresa. No obstante, valores entre un 40% y un 60% se consideran como adecuados. Si el valor fuera superior al 60%, la empresa estaría dejando una gran parte de su financiación a terceros. Esto podría hacerle perder autonomía en su administración, gestión y además de generar gran carga de intereses. Por otra parte, si la ratio está por debajo del 40%, la empresa contaría con un nivel de recursos propios muy elevado. La fórmula para conocer dichos valores se demuestra de la siguiente manera:

$$\text{Ratio de Deuda} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

d. Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo (Apalancamiento a Corto Plazo)

El índice de esta Ratio permite medir el porcentaje y analizar el grado de compromisos que tiene el patrimonio de la empresa, para una eventual cobertura de deudas a corto plazo (menor o igual a un año). Dicho indicador está directamente relacionado con los indicadores y/o razones de liquidez, puesto que ante un nivel bajo de activos circulantes o de alta liquidez, el pago de obligaciones de corto plazo debería ser respaldado con el patrimonio de la organización:

$$\text{Apalancamiento a Corto Plazo} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Patrimonio}}$$

e. Calidad de la Deuda (CD)

El coeficiente de dicha ratio financiero permite conocer en detalle en qué porcentaje y/o proporción se representa la deuda a corto plazo (Pasivo Circulante) sobre el total de la deuda (Pasivo Circulante y Pasivo a Largo Plazo). Se puede señalar que dicho valor debe ser lo menor posible, puesto que el valor refleja una mayor facilidad para devolver lo adeudado y cumplir con los compromisos u obligaciones que la Empresa posee con terceros:

$$\text{Calidad de la Deuda} = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Pasivo Total}}$$

2.1.1.4 Ratios de Rentabilidad

Las ratios de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar rendimientos y retornos, es decir, estos indicadores nos permiten medir los beneficios obtenidos por la empresa en relación con el volumen de inversión realizado para su obtención. Habitualmente, los veremos expresados en porcentaje, con al menos dos decimales. El objetivo de toda empresa es maximizar sus beneficios sacando el mayor rendimiento posible a los activos. Pues bien, las ratios de rentabilidad son unas fórmulas matemáticas que permiten conocer hasta qué punto la compañía ha podido obtener beneficios a sus recursos y obtener utilidades con ellos. Son una forma efectiva de conocer si una empresa es realmente rentable, ya que permite demostrar cuánto dinero genera un determinado negocio. Partiendo de la base de que en el balance económico nos podemos encontrar con diferentes partidas, estas ratios que estamos analizando se pueden elaborar atendiendo a diferentes factores, lo que nos permite hablar de varias ratios de rentabilidad.

a. Rentabilidad económica o del Activo (ROA)

La rentabilidad económica o del activo indica el beneficio generado por la estructura económica de la empresa (sus activos). Sólo tiene en cuenta los resultados de explotación, sin considerar intereses e impuestos, que están vinculados a la estructura financiera, no a la económica. El indicador recibe el nombre de ROA (Return on Assets en inglés), o rentabilidad del activo:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Beneficios antes de intereses e Impuestos o de explotación (BAII)}}{\text{Activo Total}} * (100)$$

La ROA se puede descomponer, a su vez, en dos factores; el margen de explotación y la rotación de los activos (fórmula de Dupont). Los cuáles serán definidos en las siguientes clasificaciones.

Generalmente, las empresas suelen ser fuertes en margen (estrategias de diferenciación) o en rotación (estrategias de liderazgo en costes y economías de escala), siendo poco frecuente encontrar empresas con alto margen y rotación; ya que, al introducir competencia, o bien se ajustan precios (reducir margen), o se pierde cuota de mercado (reducir rotación). Al comparar empresas del mismo sector, siempre se obtiene diferenciar y visualizar cuál de los dos factores está más bajo porque tendrá más potencial de mejora.

b. Rentabilidad financiera o de los recursos propios (ROE)

El indicador de Rentabilidad financiera o de Recursos Propios permite informar y conocer la rentabilidad que proporciona la empresa a los accionistas por la inversión que realizan en ella. Pone en relación el beneficio neto y/o Utilidad Neta (después de intereses y de impuestos), pues es el beneficio sobre el que los accionistas deciden su distribución, ya sea como dividendos o como reservas (reversión que incrementa el valor del patrimonio neto); con los recursos propios, que es la medida de su inversión. El indicador es conocido como ROE¹⁵ y su fórmula es la siguiente:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}^{16}}{\text{Recursos Propios (Patrimonio)}}$$

De manera similar a la rentabilidad económica, ROE puede descomponerse y/o clasificarse en tres factores. Estos son:

¹⁵ ROE: Return on Equity.

¹⁶ Utilidad Neta: Se refiere al beneficio obtenido después de pagar impuestos.

c. Margen Neto

Con esta Ratio de Rentabilidad, se puede analizar la capacidad de la empresa para generar rendimiento e ingresos operacionales mediante la actividad operacional de la misma y/o su giro comercial. El indicador de Margen Neto debe complementarse con el análisis del Margen Bruto, Operacional y EBITDA. El análisis en conjunto de estos indicadores permite que, en un caso eventual, si una de las ratios anteriormente mencionadas es negativa, se puede evaluar y señalar que la actividad operacional de la empresa está generando pérdidas. La fórmula para determinar y obtener el valor de esta ratio es:

$$\text{Margen Neto} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

d. Margen Operacional

La ratio de Margen Operacional permite analizar el grado de eficiencia con que una empresa u organización puede lograr con el desarrollo de su actividad económica. Permite identificar a su vez, si la operación propia de la empresa puede generar rendimientos óptimos y esperados por sí solas, es decir sin recurrir a otras operaciones distintas de su giro comercial. La fórmula de la ratio antes mencionada es la siguiente:

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$$

e. Margen Bruto

La ratio de Margen Bruto es un indicador que representa la diferencia entre la Utilidad bruta y Total de las Ventas, e indica el porcentaje de ventas que se convierten en utilidades brutas. Se considera y recomienda que el costo de ventas tenga un nivel bajo, ya que esto beneficia a la empresa para cubrir aquellos gastos de operación, posibles intereses e impuestos. El valor de dicho cálculo debe ser interpretado en porcentaje y su fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$$

f. EBITDA

Correspondiente a las siglas en inglés (earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization), señala, "las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización". El EBITDA muestra los resultados que genera la actividad netamente operacional de la empresa o también la capacidad de una empresa para generar beneficios.

El EBITDA se calcula a partir del resultado final de explotación de la empresa, sin incorporar aquellos gastos por intereses e impuestos, ni las disminuciones de valor por amortizaciones o depreciaciones. Por este motivo, los elementos financieros, como intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones deben quedar fuera en la realización de este indicador, con el objetivo de mostrar el resultado puro de explotación de la empresa:

$$\text{EBITDA} = \text{Utilidad Operacional} + \text{Depreciación (Gasto)} + \text{Amortización (Gasto)}$$

Sin embargo, antes de comenzar con las Ratios de Actividad es importante demostrar cómo se calculan y de donde provienen las siglas antes mencionadas (EBITDA, EBIT, Margen Bruto, entre otros).

Estados de Resultados de la Empresa

- + Ingresos operacionales (totales)
- Gastos operacionales (totales)
- = EBDITA (Resultado Operacional Bruto)
- Depreciación y Amortización
- = EBIT (Resultado Operacional Neto)
- Intereses
- = EBT (Resultado antes de impuesto)
- Impuestos
- = Utilidad (Pérdida) del ejercicio

El EBITDA (Resultado Operacional Bruto) se compone de la resta de los Ingresos Operacionales (Ventas) menos los Gastos Operacionales. Dicho EBITDA se debe restar con las depreciaciones y amortizaciones del periodo, el cual permite conocer el valor del EBIT (Resultado Operacional Neto), dicho valor restado con los intereses nos permite conocer el EBT (Resultado antes de Impuesto, lo cual menos los Impuestos del periodo nos permite conocer la Utilidad y/o Pérdida del Ejercicio.

2.1.1.5 Ratios de Actividad

a. Rotación Cuentas por Cobrar

Dicha Ratios permite identificar y conocer las veces que la empresa cobra sus cuentas en un periodo determinado a sus deudores, y esto va a estar supeditado a las políticas de crédito de la empresa (porcentaje que cobra al contado y porcentaje que corresponde al crédito) y de la situación de pago de los clientes por diferentes motivos (mal sistema de cobranza o bajo nivel de actividad económica). La fórmula para obtener dichos valores es:

$$\text{Rotación Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$$

b. Rotación de Inventario (RI)

La ratio de rotación de inventario, indica el número de días que la empresa tarda en desplazar el inventario. Su estimación resulta necesaria debido a que permite determinar una correcta asignación de los costos de almacenamiento del inventario. Mientras menos tiempo pasa cada artículo en inventario menor es el costo de almacenamiento. El cálculo de dicho indicador se basa en dividir el año comercial, que en términos financieros son 360 días con la rotación de inventarios. Por lo que su fórmula es la siguiente:

$$\text{Días de Inventario} = \frac{\text{Año Comercial}}{\text{Rotación de Inventario}}$$

Apalancamiento: Activo/Recursos Propios. Indica e informa la capacidad de los accionistas de multiplicar (apalancar) su inversión gracias a la aportación de financiación ajena.

$$\text{ROE} = (\text{B}^\circ\text{neto/ventas}) * (\text{Ventas/ Activo}) * (\text{Activo/ Recursos Propios})$$

g. RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL INVERTIDO (ROIC) Y SOBRE EL CAPITAL

Estos dos indicadores permiten y entregan una visión de la rentabilidad proporcionada por la empresa en relación con el capital utilizado en la misma, con algunas diferencias entre ambos. La rentabilidad sobre el capital invertido (ROIC; Return on Invested Capital), nos informa de la rentabilidad operativa después de impuestos sobre los capitales efectivamente invertidos en la empresa, sin considerar los activos financieros corrientes.

$$\text{ROIC} = \text{Beneficio de explotación neto de impuestos} / \text{Capital invertido} * (100)$$

El beneficio de explotación neto de impuestos, también llamado BAIDT (Beneficio antes de intereses y después de impuestos), y en inglés NOPAT (Net Operating Profit After Taxes), se calcula como $\text{BAII} \times (1-t)$, donde t es la tasa impositiva del impuesto sobre beneficios. El Capital invertido se calcula como: patrimonio neto más pasivos financieros (préstamos, créditos y otros pasivos con costo) menos la tesorería e inversiones financieras temporales. Si el ROIC es superior al costo de capital medio ponderado de la empresa (CMPC), la empresa está generando valor.

La rentabilidad sobre el capital empleado (ROCE= Return on Capital Employed), si bien también habla de rentabilidad operativa, tiene dos diferencias fundamentales. Por el lado del beneficio, toma el beneficio de explotación antes de impuestos (BAII). Por el lado de la inversión, sólo toma los capitales permanentes: Patrimonio neto más pasivos no corrientes. Da, por tanto, una visión de largo plazo, antes del impacto fiscal sobre el beneficio de explotación.

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Beneficio de Explotación (BAII)}}{\text{Capital empleado}^{17} (\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo No Circulante}^{18})} * (100)$$

Si ROCE es mayor que el costo medio ponderado de capital (CMPC), entonces la organización está utilizando el capital de manera eficiente, algo levemente diferente al concepto de creación de valor.

2.1.2. Importancia de los ratios financieros en la toma de decisiones

Los ratios financieros son herramientas esenciales en el mundo de la economía y las finanzas que se utilizan para evaluar el desempeño y la salud financiera de una empresa o entidad. Su origen se remonta a varios siglos atrás, y su evolución ha estado íntimamente ligada al desarrollo de la teoría financiera y la contabilidad.

2.1.3. Ventajas productivas de los ratios financieros

La ventaja productiva del análisis de los ratios financieros en una empresa radica en su capacidad para proporcionar una visión detallada y precisa de su salud financiera y su desempeño operativo.

Al utilizar estos indicadores, la empresa puede evaluar su eficiencia en la gestión de recursos, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas informadas. Esto tiene un efecto positivo significativo en su capacidad para alcanzar sus objetivos y mantener una posición competitiva en el mercado.

El análisis de los ratios financieros permite a la empresa medir su liquidez, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia en la utilización de activos, entre otros aspectos clave. Esta información proporciona una comprensión más profunda de cómo está utilizando sus recursos y cómo se compara con sus competidores y la industria en general.

¹⁷ Capital empleado: Se refiere a la cantidad de capital utilizado a fin de generar y obtener ganancias.

¹⁸ Pasivo no circulante: Son aquellas deudas y/u obligaciones adquiridas por la empresa iguales o mayores a un año.

Algunos de los efectos positivos del análisis de ratios financieros pueden ser:

- Toma de Decisiones Informadas: Con una comprensión clara de su situación financiera, la empresa puede tomar decisiones estratégicas bien fundamentadas. Puede optar por invertir en áreas que muestren un rendimiento sólido o ajustar su estrategia en función de las ratios que indiquen áreas de debilidad.
- Optimización de Recursos: El análisis de las ratios financieras ayuda a la empresa a identificar ineficiencias en la asignación de recursos. Puede ajustar sus operaciones para utilizar de manera más eficiente los activos y el capital de trabajo disponibles, lo que puede aumentar la rentabilidad.
- Evaluación de Riesgos: Las ratios financieras también permiten evaluar el nivel de riesgo financiero de la empresa. Esto es esencial para los inversores y prestamistas, ya que les proporciona una comprensión de la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras.
- Comunicación con Stakeholders¹⁹: Los informes basados en ratios financieros son herramientas efectivas para comunicarse con inversores, accionistas y otras partes interesadas. Proporcionan una instantánea clara y objetiva del desempeño de la empresa, lo que genera confianza y credibilidad.
- Planificación Financiera: Las ratios financieras también son esenciales para la planificación financiera a corto y largo plazo. Ayudan a la empresa a establecer metas y objetivos financieros realistas y a medir su progreso hacia su consecución.

En resumen, el análisis de las ratios financieras otorga a una empresa una ventaja productiva al proporcionar una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, la optimización de recursos y la comunicación efectiva con los stakeholders. Esta herramienta facilita la gestión financiera eficaz y contribuye al logro de objetivos financieros y empresariales, lo que en última instancia conduce a un efecto positivo en la rentabilidad y la sostenibilidad de la organización.

¹⁹ Stakeholders: Personas o colectivos interesados en alguna organización o empresa.

2.1.4. Limitaciones de las ratios financieras

Usar las ratios financieras como sistema de evaluación financiera es una práctica común en el mundo de los negocios y la inversión, ya que proporciona una visión rápida de la salud financiera de una empresa.

Sin embargo, también tienen sus desventajas y limitaciones que es importante tener en cuenta, algunas de estas pueden ser:

- **Simplificación excesiva:** Las ratios financieras resumen datos financieros complejos en cifras simples, lo que puede llevar a una simplificación excesiva de la situación financiera de una empresa. Esto puede ocultar detalles importantes y dar una imagen distorsionada de la realidad, así mismo, esta simplificación excesiva puede derivar en generar patrones en el mercado. El mercado está en constante cambio (por diversos factores de este), por ende, no tiene un control, y no se podría confiar plenamente en ellas.
- **Dependencia de los datos:** La dependencia de la calidad de los datos es una desventaja significativa en el uso de las ratios financieras debido a varios motivos fundamentales como el sesgo y manipulación. Si los datos financieros subyacentes están sesgados o han sido manipulados, las ratios resultantes serán igualmente sesgadas y poco confiables. Las empresas pueden tener incentivos para presentar información financiera de manera inadecuada para ocultar problemas o mejorar su apariencia financiera. Esto puede incluir prácticas como el reconocimiento inadecuado de ingresos, la subestimación de gastos o la sobrevaloración de activos.
- **Comparación entre empresas:** Las ratios financieras buscan la valorización de la organizaciones en términos económicos, para esto, se debe comparar entre dos empresas, que compartan aspectos (como sector, demografía, apalancamiento, entre otros) lo más similares en ellos, pero para poder tener una aplicación correcta y una valoración exacta de la ratio financiera éstas entidades en cuestión de estudio deberían ser totalmente iguales (en las características mencionadas), hecho que será imposible debido a la volatilidad del mercado.

2.1.5. Objetivos de la aplicabilidad de las ratios financieras

Toda empresa u organización que tiene por finalidad presentar estados financieros medibles y fidedignos, debe considerar el análisis de dichos balances financieros con el fin de conocer, medir, analizar y determinar de qué manera se han comportado sus Activos, Pasivos, como también parte de su patrimonio durante un determinado periodo. Es por esta razón que es de suma importancia conocer los objetivos principales por los cuales se aplican dichas ratios financieras dentro de las organizaciones, además de clasificarlos según el alcance y/o medición que se pretenda identificar.

- **Rentabilidad:** Se pretende medir la rentabilidad por el objetivo principal de demostrar la capacidad de generar beneficios, teniendo en cuenta el capital invertido. Aunque lo habitual es que las empresas no sean rentables al inicio de su actividad, es fundamental para su viabilidad que sí lo sean en el medio plazo, ya que, si una empresa no logra generar utilidades y/o beneficios de carácter económico, es muy probable que presenta quiebras y/o nula capacidad de cumplir con sus obligaciones con terceras personas o con las partes interesadas.
- **Liquidez:** El objetivo principal de analizar las ratios financieras enfocados en la liquidez, posibilita hacer frente a las obligaciones financieras inmediatas, mediante un adecuado nivel de efectivo. Mantener inventarios elevados o un excesivo nivel de compromisos de pago afectan negativamente a la liquidez. Dicho objetivo básicamente consiste en mantener un nivel de flujo adecuado donde la caja nunca se vea comprometida con problemas financieros, es decir, que los compromisos u obligaciones con terceros no sean mayores a los ingresos percibidos de la organización, y como otra medida es agilizar créditos con proveedores, gestionando condiciones de pago mayores a 30 días, en lo posible. Todo lo anterior debe ir concatenado con una eficiente planificación financiera y/o flujo de caja.

- **Eficiencia:** El objetivo principal de las ratios financieras enfocada en la eficiencia, consiste en medir la productividad de los activos, dicho de otro modo, la capacidad de una empresa para generar ingresos y/o beneficios. Mantener en circulación los distintos elementos de un negocio incrementa, en principio, la posibilidad de aumentar la facturación. Lo anterior tiene relevancia netamente con el proceso de facturación y de producción de la Empresa. Los esfuerzos se deben encaminar en lograr un nivel de producción donde los costos fijos y variables sean menores a la facturación por parte de la organización. Es decir que la utilidad bruta sea considerable y favorable para la organización, es decir que las ventas sean mayores a los costos de ventas asociados al producto y/o servicio a ofrecer o vender.
- **Solvencia:** El objetivo principal de la ratio financiera de solvencia tiene como objetivo más importante el mantener bajo el volumen de deuda. En este sentido, el grado de apalancamiento financiero (que es el peso o grado de la deuda en relación con los fondos propios de una compañía) es su elemento fundamental. En este caso, es importante mantener una deuda y/o pasivos que no involucren gran capacidad de la caja de la organización en el corto plazo, el lograr apalancamiento financiero en el momento adecuado y necesario. Dentro de este aspecto se encuentran diferentes factores. Es decir, cuando la organización presenta problemas de solvencia, acuden a la facturación para realizar *confirming*²⁰ o *Factoring*²¹ con entidades financieras, las cuales le permiten tener liquidez inmediata mediante la cesión de facturas. Lo anterior presenta un costo, pero en casos de emergencias, algunas empresas de sectores y/o rubros críticos del mercado lo utilizan para evitar quiebres de cajas y así lograr cumplir con sus

²⁰ *Confirming*: El *confirming* es un servicio financiero que implica la gestión y el pago de las cuentas por pagar de una empresa a sus proveedores a través de una entidad financiera intermediaria. En este proceso, la entidad financiera confirma y verifica las facturas presentadas por los proveedores y, una vez validadas, realiza el pago en nombre de la empresa. Es una forma de externalizar la gestión de cuentas por pagar y mejorar las relaciones con los proveedores al garantizar pagos oportunos.

²¹ *Factoring*: Es una práctica financiera mediante la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar pendientes a una entidad financiera especializada conocida como factor. El factor compra las facturas a un descuento y asume la responsabilidad de la cobranza. Esto permite a la empresa obtener liquidez inmediata en lugar de esperar que los clientes paguen las facturas. El factor se encarga de gestionar y recuperar el importe total de las facturas directamente de los clientes. El *factoring* puede ser recurrido por las empresas para mejorar su flujo de efectivo y reducir los riesgos asociados con las cuentas por cobrar.

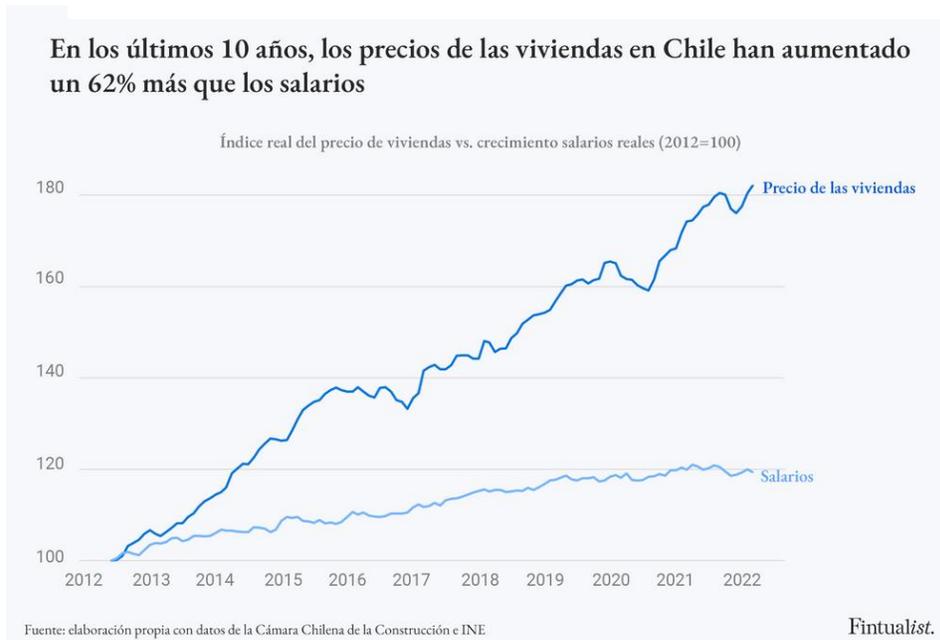
obligaciones a corto plazo. Lo anterior hace referencia a un problema de liquidez inmediata, el cual está dentro de las ratios que se pueden analizar dentro del mundo financiero.

2.2 Impacto económico del rubro de la construcción

El declive de esta área de la industria ha sido desde el comienzo del estallido social (o también llamado 18-O), donde el rubro de la construcción en Chile ha sido golpeado de manera abrupta y negativa. Para el año 2020, los créditos hipotecarios y la retirada de inversionistas hacia otros nichos de negocios que tuvieran una menor posibilidad de riesgo, lo cual tuvo como efecto un retroceso en la venta de viviendas, generando un déficit habitacional.

Para el año 2022, Chile presentó un desbalance entre la oferta y la demanda (respecto a la venta de viviendas). Según la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), para ese entonces, durante los últimos 10 años, el precio de las viviendas presentó un aumento del 62% más que los salarios:

Ilustración 1 " Gráfica sobre aumento de precio de viviendas en Chile"



fuelle: INE y CChC.

Con esta gráfica se puede concluir que, en Chile, para el 2022 la demanda de viviendas es superior a la oferta especialmente en el sector urbano. Los motivos de este desbalance presentado, según Fernando Suárez Barría, académico de la Pontificia Universidad Católica de Chile, se debe a “...la alta demanda de las personas de habitar sectores urbanos, el alza en el flujo de inversión del sector inmobiliario, la disminución de la cantidad de terrenos edificables y la falta de políticas públicas necesarias para aumentar la oferta de viviendas sociales para la población chilena” (Suárez, 2022).

Con este panorama planteado, es inevitable plantearse la siguiente interrogante y/o hipótesis: ¿Chile tiene una crisis en el sector de la construcción?

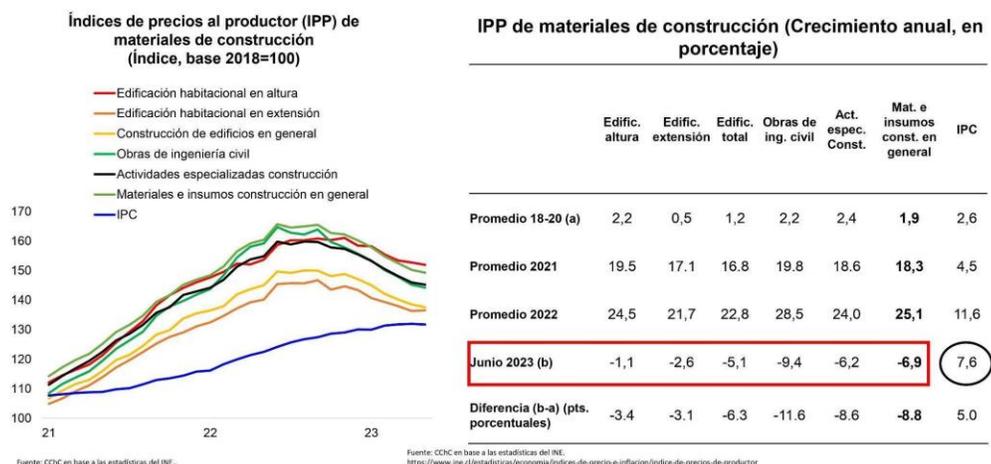
Para julio de este año, Juan Armando Vicuña, actual presidente de la Cámara Chilena de la Construcción, declaró que los permisos para edificaciones son los más bajos desde que hay registro de ellos. Una de las explicaciones para entender este fenómeno que se presenta es nuevamente lo planteado anteriormente: 180 y la pandemia, todo esto entendiéndose en el contexto macroeconómico a nivel mundial y localmente (a nivel país) incierto (AméricaEconomía, 2023).

Entre el 2022 y 2023, más de 60 compañías constructoras han quebrado a nivel país, los factores comunes entre todas son: el alza de precio de la materia prima, las altas tasas bancarias y los requerimientos bancarios, de la mano con la poca inversión al sector de la construcción debido a la incertidumbre política y económica que se vive (plebiscito constituyente), formulando el peor panorama para esta área de la industria.

Respecto al alza de la materia prima, la CChC, en su análisis trimestral llamado Macroeconomía y Construcción (MACH), reveló que durante el 2022 el promedio del IPP (Índice de Precio al Productor), presentó un 25,1% de crecimiento, mientras que, para junio de este año, se moderó presentando un -6,9%, esto, como resultado de la contracción de inversión en el mercado de la construcción en Chile.

Ilustración 2 "Indicadores sobre precio de insumos y materiales para la construcción"

Los indicadores de precios de materiales e insumos para la construcción continúan moderando sus tasas de crecimiento anual.



fuelle: CChC.

Son varias las empresas constructoras que se han declarado en quiebra, tales como: Claro, Vicuña y Valenzuela (CVV), Cosal (con 40 años de experiencia en el área de la construcción), Proyekta, Buildtek, M3, MO constructora, Utjes SPA, entre otras más que se suman a la lista.

A fines del año pasado, 244 empresas del área de la construcción habían solicitado su quiebra durante los últimos tres semestres a la fecha, esto, según un estudio y análisis realizado con datos emanados de la Superintendencia de Insolvencia y Re-empredimiento (SUPERIR).

Esto, contempló que, en el primer semestre del 2021, 58 empresas se declararon en quiebra, siguiendo en el segundo semestre de ese mismo año otras 76, y finalmente 110 compañías declaradas en quiebra durante el primer semestre del 2022.

Rolando Cáceres, CEO de iBuilder (empresa chilena líder en tecnología y digitalización de constructoras con renombre internacional en países como México, Perú, Costa Rica y Panamá) (iBuilder, 2023), comentó para América Economía lo siguiente: “La construcción se divide en dos grandes ítems: materiales y mano de obra.

En general, ambos tienden a representar 50% y 50% del gasto de una constructora. La minería ocupa mucha más maquinaria y menos mano de obra. Si a una constructora le fue mal con un proyecto, cuando asume uno nuevo tiene cierta inyección de capital de flujo para moverse y amortiguar ese proyecto al que le fue mal compensado, con proyectos nuevos donde le está yendo bien. Pero sin nuevos proyectos es difícil avanzar”.

Otro de los factores que pone más complejo aún el panorama para el sector de la construcción son los vaivenes inmobiliarios. La CChC, comenta que las obras tienen una demora de alrededor de 12 meses, lo que conlleva a un aumento de esta. El motivo principal de esta demora (y la queja que se presenta por parte del sector de la construcción), es a la burocracia que significa emprender un proyecto como este, tanto así, que el mismo sector le dio un término para explicar este problema, denominado “permisología”, refiriéndose a la cantidad de permisos, y trámites que deben tener con el estado para realizar estos proyectos, además de la subida de impuestos anunciada por la administración del presidente de la república Gabriel Boric, generando aún más incertidumbre respecto al panorama para esta área de la industria.

“No hay inversión en Chile, al revés de lo que está sucediendo en México, donde está aumentando en el sector construcción, y uno se pregunta por qué. La respuesta es que para que exista la inversión tiene que estar las condiciones para hacernos a nuestro país más competitivo y esas condiciones tienen que ver con certeza jurídicas.

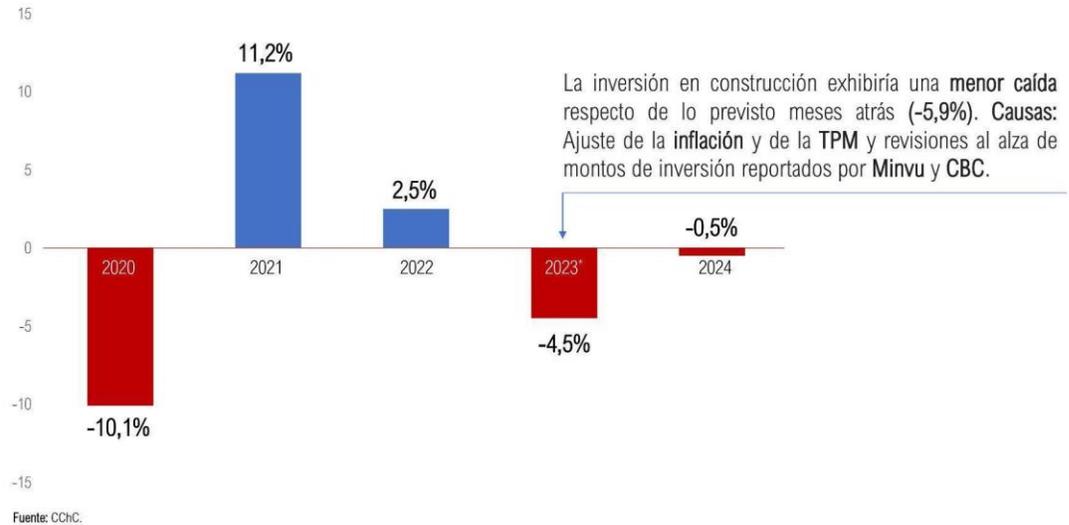
Entonces, como estamos en un proceso de crisis política ya que estamos cambiando la Constitución y se están cambiando las reglas del juego, es difícil que los inversionistas quieran arriesgarse”, dice Cáceres.

La CChC, en su reporte trimestral llamado MACH (Macroeconomía y Construcción), reporta que, durante los primeros tres trimestres del año se reportaron pérdidas de 46 mil empleos y peor aún, proyectan que la inversión de la construcción caería en un 5,9% en el 2023, principalmente por la contracción de la inversión al rubro, tanto del sector privado como la de empresas autónomas del estado (AméricaEconomía, 2023).

Ilustración 3 "Inversión en construcción 2023"

INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN 2023

(Variación anual)



fuelle: CChC.

Para lo que resta del año, se proyecta que la inversión en infraestructura caería en un 5,8% anual por un alza del 1,3% en doce meses de la inversión en infraestructura pública, y una severa contracción de 13,3% en doce meses, de la inversión en infraestructura productiva.

Sobre este último punto, la Corporación de Bienes de Capital señala en su informe más reciente que la inversión, sería de un 34% menos que el 2022, que el gasto de construcción en el sector privado tendría una contracción del 43% respecto al año 2022, y finalmente que el gasto productivo público y de empresas autónomas del estado retrocederá en un 12%.

2.2.1. Situación actual e histórica de las empresas constructoras

La situación actualmente es desfavorable con respecto al rubro de la construcción, ya que según indican cifras y estudios, cerca 1.200 empresas entraron en liquidación forzosa en lo que va de año (2023). El sector de la construcción en Chile está enfrentando una crisis sin precedentes, con diversos factores que no hacen más que empujar a los participantes del mercado a abandonarlo, con alza en los costos, escasez de materias primas y una notoria disminución en la demanda de viviendas, por la inflación y la famosa y denominada "permisología" (Fischer, 2023).

Lo anterior hace referencia a que cerca de 1.500 constructoras han pedido su liquidación voluntaria, mientras que 1.200 empresas como se menciona anteriormente han entrado en liquidación forzosa. Según cifras entregadas por el Ministerio de Obras Públicas (MOP), alrededor de 36 obras han sido abandonadas en lo que va del año. Mientras que, ya son cinco las empresas declaradas en quiebra judicialmente.

Para ningún experto, es desquiciado decir que el desplome de las constructoras parte desde un inicio desde el año 2019, luego del estallido social ocasionado a nivel país. Lo anterior afectando netamente a la producción producto de los saqueos, robos y problemas de movilización por parte de los trabajadores del rubro para dirigirse a sus lugares o sectores de trabajo. No solo afectando al rubro de la construcción, sino que también afectando a la economía en sí. Entre las principales consecuencias del colapso económico se pueden señalar, las paralizaciones de obras y de funciones.

En el 2020 se acrecienta aún más la crisis, principalmente como consecuencia del año de la pandemia, donde la economía tanto nacional como internacional sufrió cambios, pero especialmente es a nivel nacional donde muchas de estas empresas constructoras han debido cerrar sus actividades como también llegar a la quiebra.

Los materiales durante ese periodo eran escasos y por lo cual el valor de dichos materiales, como su costo de importación y/o traslado fue en alza. A dicha problemática se le suma el hecho que las constructoras no estaban generando ingresos, más bien debido a la cuarentena en nivel de producción era bajo, por ende, la facturación sufrió cambios drásticos.

En resumen, el encarecimiento de las obras, por desabastecimiento de materiales e insumos de construcción, además del enorme aumento de costo, incidió muy fuerte en dilatar las obras e interrumpir la secuencia normal de la construcción. Ya que, en un año pandémico, las obras no acudieron a la modalidad de teletrabajo, debido a que son actividades que requieren por obligación esfuerzos físicos y laborales. Actualmente la economía no presenta un buen indicador financiero, es por lo mismo. El sector de la industria de la construcción señala como objetivo general que todo tipo de negocios u organizaciones ha ocasionado un fuerte golpe en lo que ingresos respecta, la caída del sector ha provocado que organizaciones no puedan iniciar con las obras comprometidas por falta de materiales, debido al incremento del valor de los bienes materiales, materia primas e insumos, lo que ocasiona retrasos, además de afectar de manera compleja la caja de la organización, esta se ve en la obligación de reducir parte de su patrimonio y/o capital humano (Colaboradores). Por lo que además de presentar deficiencias y malos resultados financieros, a su vez, no aporta en el crecimiento de la economía nacional.

Según las estadísticas de inicio de obras reflejan la siguiente situación. *"Ante una caída de ventas de 40% en relación con los años prepandemia, el inicio de venta de proyectos nuevos es solamente el 11% de la venta del último semestre. Así el inicio de obras es menos del 10% de los períodos prepandemia. Esto refleja la muy grave contracción del sector de la construcción habitacional"*. Lo anterior tiene completa relación con lo antes mencionado. Es cada vez más complejo iniciar obras si no se posee un sistema seguro y eficiente, además de contar con una gran cantidad de capital que permita darle soporte y/o respaldo financiero a la obra u organización a fin. De no haber o existir un modelo de negocios lo suficientemente claro y respaldado, puede provocar severos daños a corto plazo en la ejecución de las obras, su funcionamiento y obligaciones con terceras personas. El sector de construcción genera aproximadamente el 8% del empleo a nivel nacional. Es un sector muy importante que está afectado.

Según un estudio de la Universidad de Talca, 244 compañías chilenas declararon la quiebra entre 2021 y el primer semestre de 2022. Este dato se vuelve mucho más alarmante si vemos la tendencia creciente: en el primer semestre de 2021 quebraron 58 empresas; en el segundo, 76, y en los seis primeros meses de 2022. Para la Cámara Chilena de la Construcción, la caída en la inversión para 2023 será del 5,3%. Recién en noviembre de 2022, la contratación de mano de obra registró un aumento, luego de 7 meses consecutivos de recesiones. El incremento fue del 1,9%. (IConstruye, 2023)

Según señala The Wall Street Journal, para el presente año (2023), *“es importante dinamizar la inversión en infraestructura permitiendo el desarrollo de nuevos proyectos que otorguen oportunidades de crecimiento a las empresas”*. Dentro de este marco, las relaciones entre el sector público y el privado podrían ayudar a potenciar al sector, como también atraer más inversiones. Esto es fundamental de cara a un 2023 que podría ser adverso, teniendo en cuenta que el FMI proyecta una caída de 1% del PIB de Chile para ese año. (IConstruye, 2023)

A la crisis hay que enfrentarla con innovación, esfuerzo en equipo y sumando nueva tecnología. Sin embargo, la buena voluntad de las empresas de la construcción por sí sola no basta. Se necesita de políticas públicas articuladas que generen un mejor ambiente para la recuperación de las empresas golpeadas, el desarrollo de las que siguen adelante y el nacimiento de nuevas compañías.

2.2.2. Importancia económica de las empresas constructoras a nivel país

El sector de la construcción es de gran importancia tanto a nivel mundial como a nivel nacional, y su relevancia se deriva de varios factores económicos, sociales y ambientales.

La construcción es clave para el crecimiento económico a nivel global, proyectos de infraestructura, residenciales, sociales y comerciales son puntos de creación de empleo, que impulsan a la inversión, al crecimiento económico y estimulan a la demanda de bienes y servicios, por ende, también aportan al mercado.

Otro de los aspectos que le dan importancia al sector de la construcción a nivel general y global es que este se compone principalmente de mano de obra, lo que se traduce a generar empleos donde se requieren variables habilidades, sean estas MOD (habilidades técnicas) o intelectuales (que van de la mano con el desarrollo e innovación).

Pero ¿cuál es la importancia de las empresas constructoras a nivel país?

Primero hay que comprender que, el sector de la construcción (como ya se mencionó anteriormente) no está pasando por el mejor de los momentos, y pese a que se están generando planes y estrategias para mitigar este problema su proyección no resulta del todo optimista. Y es que este problema tiene un trasfondo que, nuevamente, nos remonta hacia años anteriores.

Para el año 2022, según el informe emitido por la CChC (bajo el análisis y estudio de Nicolás León), el área de la construcción tuvo un aporte del 7% al producto interno bruto (PIB), no obstante, los principales inconvenientes que permitieron el crecimiento de las contracciones de esta área fueron: aumentos significativos en el IPC (liquidez post pandemia, persistencia de problemas logísticos de producción y transporte internacional, precio del dólar, entre otros.), contracción de la demanda privada por la vivienda e infraestructura (alta inflación, aumento de tasa y restricción de plazos largos generando un impacto al valor del dividendo hipotecario, incertidumbre política [en aspectos constitucionales, tributarios y laborales, que provocaron un desinterés de inversión en el área de la construcción], entre otros.).

Sobre el punto de los dividendos hipotecarios se relaciona directamente con el acceso a la vivienda propia, sueño que cada vez más se ve lejano e imposible, lo que promueve un menor interés por parte de los demandantes y, por lo tanto, una menor inversión en el mercado constructor. (R., 2022)

Según informó Déficit Cero (plataforma que busca trabajar de forma colaborativa [entre corporaciones como TECHO CHILE y la CChC] para buscar soluciones para el acceso a la vivienda digna), durante el año 2022, 1 de cada 10 familias no contaba con acceso a una vivienda digna o adecuada. Nuevamente, la pandemia juega el rol de factor principal ante esta problemática.

El impacto del COVID-19, el alza de los créditos hipotecarios y de materiales de construcción, promovieron de forma casi inmediata a miles de familias a vivir en situaciones indignas, es decir: de allegados, hacinados o en campamentos, dando como resultado un déficit habitacional de 641.421 viviendas para ese entonces, siendo considerada como una de las peores crisis habitacionales que haya vivido el país.

De acuerdo con el documento, 541.295 familias son hogares que viven de allegados (49,8%), hacinados (43,6%) o en viviendas irrecuperables (6,6%), luego, los campamentos representan el 12,7% del total y, finalmente, las personas en situación de calle alcanzan el 2,9% del déficit. (Cámara Chilena de la Construcción, 2022)

Para la mitad de año (entre junio y julio), el gremio constructor proyectó una caída del 6,3% para el sector de la construcción (respecto al año anterior), mientras que para la inversión en vivienda proyectaron una caída del 6,4% y según la CChC, las principales razones de estas pésimas proyecciones se deben a factores como inflación e inversión en la vivienda.

No obstante, los informes de Política Monetaria del Banco Central (iPoM), dice que para este 2023 se pretende recortar la inflación y proyectar un crecimiento de entre el -0,5 y 0,25%, estimando para el 2024 un crecimiento de entre 1,25 y 2,25%, dejando para el 2025 una proyección de entre 2 y 3%. (ElQuintoPoder, 2023)

Sin embargo, como se ha podido apreciar durante los últimos 5 años, cualquier tipo de proyección puede desvanecerse ante escenarios impensados como lo fue la pandemia, dejando todo como una simple posibilidad más que un escenario a un corto plazo. Bajo todo este contexto analizado, podríamos decir que el impacto que tiene el sector de la construcción (en estos momentos), es bajo, y más aún, preocupantes, debido a la naturaleza del mismo, ya que al ser un área del mercado que requiere presencia física, no presenta la misma versatilidad que otras áreas del mercado (como la salud, que en razón de las restricciones sanitarias que se presentaban [quedarse en los hogares de manera obligatoria], se vio en la obligación de reinventarse y crear las famosas tele consultas).

2.2.3. Estrategias internacionales comunes frente a una crisis económica

Esta industria es fundamental para la economía del país, por lo que necesita medidas urgentes para controlar la crisis y evitar más quiebras. "Las viviendas son un elemento fundamental en el ahorro de las personas, es el corazón de la vida económica y el desarrollo de la sociedad", aseguró Gleisner. Acerca de las medidas necesarias para evitar más quiebras, desde la Cámara Chilena de la Construcción aseguraron que "es necesario hacer efectivos los reajustes extraordinarios a los contratos de obras públicas mandatadas por el Estado y adecuar los presupuestos de las licitaciones a la nueva realidad de los costos de construcción". (Asensio, 2023)

También es clave "garantizar la buena ejecución del presupuesto del MOP, así como el desarrollo del Plan de Emergencia Habitacional, y materializar los convenios para mejorar el estándar de las actuales obras concesionadas", explicaron. En paralelo, "se tiene que avanzar en solucionar aspectos más estructurales, como la excesiva y costosa tramitología y burocracia, considerar una modernización de los contratos cuyos mandantes sea el

Ministerio de Obras Públicas, para que sean flexibles y puedan adecuarse a las nuevas condiciones que se han registrado en los últimos años. A esto, se suma la pérdida de certeza jurídica y los problemas de rigidez y desequilibrios que hoy están presentes en la relación entre el Estado y sus contratistas". Se espera que algunos inhibidores de la construcción se resuelvan progresivamente, a medida que se complete el ajuste económico. Desde Colliers, esperan que la inflación y las tasas cortas vuelvan a niveles prepandemia, y con esto, el país debería volver a crecer. "Estas son condiciones esenciales para recuperar el ánimo de los compradores para asumir compromisos de largo plazo con la adquisición de viviendas", concluyeron.

2.2.4. Demanda de insumos y venta de proveedores

Como se ha comentado a lo largo de este estudio al área de la construcción en Chile, es posible apreciar patrones que inciden en la crisis de este: pandemia e inflación.

El fenómeno del COVID-19 fue un golpe duro para el sector de la construcción, y esto se puede ver reflejado en la escasez de recursos que tuvo esta área del comercio durante el año 2021. El plan "Paso a Paso", que se implementó durante los años de pandemia, contemplaba el confinamiento total de la población, traducido a un encierro obligatorio, exceptuando situaciones que sean de emergencia, afectando a diversas áreas del comercio en Chile, entre ellas a la construcción. Pese a esto, para el 2020 se proyectó una leve reactivación en el sector económico (contemplando a éste dentro de).

Para estos mismos periodos, se presentó una disminución y escasez de la materia prima, dando como resultado el alza de precio de la poca que circulaba en ese entonces. El escenario para este año es un poco distinto y contradictoriamente optimista, puesto que los precios en materia prima para la construcción han presentado una leve moderación, esto, debido a la menor inversión y demanda del sector en cuestión.

Esto se explica bajo el catastro que se le realizó a los dos últimos meses del año 2022, el crecimiento de estos estuvo por debajo del 20% (tras estar más de un año presentando alzas consecutivas), esto en lo absoluto refleja una baja considerable en la materia prima del sector, a modo concreto es sólo una moderación y en cierto aspecto, una regularización de los precios de esta. Esto se tradujo debido a la cadena de sucesos explicados

anteriormente: la materia prima aumentó su precio, provocando quiebre de stock y menor demanda, que por consecuencia significó moderación de precios y abastecimiento de inventario. (Mellado, 2023).

A modo de complementar y concluir con el punto el cual respeta lo anterior mencionado, se indica que tras la pandemia las organizaciones que comercializan insumos para el sector de la construcción debieron aumentar y/o acrecentar de manera considerable sus precios. Esto se debe a: Problemas de abastecimiento, Aumento del costo de transporte y de combustibles (fletes), Alta volatilidad en el tipo de cambio, Aumento de los costos financieros derivados de las alzas de tasas del Banco Central.

Este número de razones generaron, por ejemplo, que los despachos de cemento en Chile retrocedieron un 13,5% entre enero y septiembre de 2022. Disminuyendo el ingreso de las organizaciones dedicadas al rubro de las encomiendas y traslado de materiales y equipos.

Ilustración 4 "Índice de precio de materiales e insumos de construcción (Ipmic)"



fuentes: Cámara de la Construcción Chilena, Instituto Nacional de Estadísticas.

2.2.5. Estrategias de Porter en el ámbito de la construcción

Las estrategias de Porter no son lo mismo que las fuerzas de Porter. Si bien el creador es el mismo, el enfoque es distinto. Las cinco fuerzas de Porter comprenden de:

- Poder de negociación de los clientes
- Poder de negociación de los proveedores
- Amenaza de productos o servicios sustitutivos
- Amenaza de entrada de nuevos competidores
- Rivalidad de los competidores actuales

El enfoque principal que tiene este análisis es estudiar el entorno competitivo de la industria y poder generar una capacidad óptima de responder ante este ambiente. No obstante, esto no significa que se limita solamente al estudio de este factor, también da cabida al análisis detallado de otros aspectos imperativos a la hora de formar un plan de negocios como clientes, proveedores, productos sustitutos, entre otros, que permiten determinar qué posición se tiene en el mercado y el porqué de esto.

Porter diseñó las tres estrategias para superar estas cinco fuerzas que él mismo diseñó, al igual que las fuerzas, estas estrategias buscan ventaja competitiva en el mercado y, por ende, posicionamiento en el mismo. Estas fueron publicadas en su libro “Estrategia Competitiva” de 1980. Las estrategias planteadas por Michael son:

- Liderazgo en costos:

Esta estrategia se centra en ser el productor o proveedor de menor costo en un mercado específico. Se busca minimizar los costos de producción y operación para poder ofrecer productos o servicios a precios más bajos que la competencia. Busca atraer a un amplio segmento de mercado, generalmente aquellos consumidores que priorizan el precio. También puede utilizarse para ganar cuota de mercado y desalentar la entrada de competidores.

- Diferenciación:

En lugar de competir en precio, la estrategia de diferenciación se enfoca en ofrecer productos o servicios únicos o de mayor calidad que los de la competencia. El objetivo es crear una percepción de valor superior en la mente del cliente, apuntando a atraer a segmentos de mercado dispuestos a pagar un precio premium por características o beneficios especiales, ayudando a construir lealtad al servicio prestado.

- Enfoque:

Esta estrategia se centra en un segmento de mercado específico y se adapta a las necesidades y deseos de ese segmento de manera más precisa que los competidores que buscan atender a un mercado más amplio, busca satisfacer las necesidades de un grupo de clientes más pequeño, pero más definido, lo que puede permitir una mayor rentabilidad al evitar competir en un mercado masivo.

Ahora, la aplicabilidad de estas estrategias en el mercado de la construcción dependerá de factores como la competencia existente, las tendencias del mercado, la capacidad financiera y de recursos de la empresa, entre otros. Es importante realizar un análisis detallado del entorno y de las capacidades internas antes de decidir qué estrategia implementar. Además, a menudo, las empresas pueden combinar elementos de estas estrategias para lograr una ventaja competitiva más sólida y sostenible.

Si bien para poder implementar estas estrategias se debe realizar un análisis detallado de entorno, capacidades internas y otros aspectos importantes, no significa que se restringe a dar sugerencias de aplicación de estas. A nivel global, en el sector de la construcción, estas estrategias podrían aplicarse de la siguiente manera:

Tabla 1 "Aplicabilidad de las estrategias de Porter en el mercado de la construcción"

LIDERAZGO EN COSTOS	DIFERENCIACIÓN	ENFOQUE
<p>Podría implicar la búsqueda de eficiencias en la gestión de proyectos, adquisición de materiales a bajo costo, optimización de procesos de construcción, etc., para ofrecer proyectos de construcción a un precio más competitivo que otros competidores.</p>	<p>La diferenciación podría involucrar la utilización de materiales de alta calidad, diseño arquitectónico personalizado, soluciones sostenibles o tecnológicamente avanzadas que destaquen en el mercado.</p>	<p>Un enfoque podría implicar especializarse en un tipo particular de proyecto (por ejemplo, construcción residencial de lujo, proyectos comerciales de gran envergadura, restauración de edificios históricos, etc.), y adaptar los servicios y la oferta para satisfacer las necesidades específicas de ese segmento de mercado.</p>

fuelle: elaboración propia.

2.2.6. Empresa por estudiar

La empresa por estudiar y analizar tiene por razón social “CONSTRUCTORA CONVET LIMITADA”, ubicados en Av. Los Leones 957, Providencia, Santiago, Chile. Esta empresa es una constructora e inmobiliaria con una trayectoria de 13 años, donde sus comienzos se dieron en el año 2010, se destacan por realizar el desarrollo y la venta de proyectos inmobiliarios en las comunas de San Esteban en Los Andes, Quillota, Colina, Independencia, Ñuñoa, La Florida, La Cisterna, Talagante, Buin, Rancagua, Talca y Chillán. CONVET LTDA es parte de COTAPOS SA, pero ¿quién es COTAPOS SA; “EMPRESA CONSTRUCTORA MOLLER Y PEREZ-COTAPOS S.A.²²”, ubicados en Santiago, región Metropolitana, Av. Los Leones 957, comuna de Providencia. Su historia (por información obtenida desde su página web), comprende de lo siguiente:

- Historia:

Los primeros años de historia de Moller & Pérez-Cotapos, que se remonta a la década de los 60, se caracterizaron por un periodo de aprendizaje, crecimiento y develación. El primer hito de esta sociedad sucede con la adjudicación de varias obras civiles por encargo de la Empresa Nacional de Minería, Enami, en el Norte del país, lo que significó a la Compañía salir de Santiago y reforzar su planta profesional.

Fueron años de nuevos ejercicios, no por lo menos arduos, pero también prósperos. Se lograron construir estanques, extender tuberías en una zona árida como el desierto y realizar movimientos de tierra en condiciones más bien precarias, pero siempre buscando ajustarse para lograr resultados con cifras positivas. Junto al trabajo con el Ministerio de Vivienda y Urbanismo de consolidar al sector vivienda, comenzaron nuevos compromisos de mayor envergadura en Santiago y regiones, donde se destacan las construcciones de Villa Cardenal Frings en Quinta Normal y la Población Zaror en Maipú. Luego en Iquique la Villa Magisterio y algunos bloques de edificios para la empresa Iansa en Chillán y el grupo habitacional perteneciente al Banco Central en Santiago.

²² S.A.: Sociedad Anónima.

Cabe destacar que el año 1967 fue una etapa marcada por la crisis para la construcción en nuestro país. Sin embargo, Moller & Pérez-Cotapos no bajó los brazos y vio la oportunidad de empezar a conocer el mundo de la administración fiscal desde otra perspectiva, nutriéndose de conocimiento para ingresar como contratista en las obras del Estado de Chile.

En esta misma época había comenzado la construcción del Hospital Sermena de Valparaíso, obra que les permitió entrar al exigente y reconocido rubro hospitalario y de salud, segmento en que hoy son líderes en el país, con más de 22 hospitales y centros médicos construidos. La década de los años '70 se destaca por la implementación de una serie de estrategias que le permiten a la Compañía enfrentar algunas dificultades que el mercado estaba viviendo.

Una medida clave fue asegurar los contratos que tenían con Soquimich, Codelco, Serviu, el Ejército y el Ministerio de Obras Públicas. Para ello se crea un modelo de negocios que les permite construir “edificios al costo”, a través del aporte de los futuros propietarios, y donde la empresa sólo cobraba honorarios. Esta iniciativa logró resultados por sobre los 328 mil m² de construcción.

También se logró la diversificación y la descentralización de las operaciones a nivel nacional e internacional, externalizando con nuevos negocios fuera del país. Comenzaron sus operaciones en Ecuador con la creación de la Constructora Colón, para luego extenderse a Bolivia y Guatemala.

- Inicio de sus proyectos inmobiliarios:

En el año 1978, Moller & Pérez-Cotapos decide cambiar su estrategia de construcción de edificios al costo por el desarrollo de proyectos inmobiliarios propios, decisión trascendental para el futuro de la Compañía.

Este cambio de estrategia logra ser hasta hoy día, uno de sus pilares más importantes y un aporte a la renovación urbana de Santiago.

De esta época destaca uno de los proyectos más emblemáticos como es el Anfiteatro Lo Castillo, junto al desarrollo de varios edificios y conjuntos urbanizados en las comunas de Vitacura y Las Condes.

También en esta etapa se aprovechó de estrenar las nuevas políticas habitacionales del Sistema del Subsidio Familiar del Estado, que permitieron a los contratistas ofrecer proyectos completos en terrenos propios o de terceros.

El primer conjunto habitacional construido bajo este sistema fue la Villa Aranjuez en Curicó y el gran conjunto Santa Teresa del Rosal en Maipú con 315 viviendas, que fue uno de los más importantes, además de la construcción de locales comerciales.

- Contracción del mercado en Chile:

La recesión que vivió el país durante 1980 perturbó a todo el mercado. Más de 4 mil viviendas construidas quedaron sin vender y varios proyectos nuevos se vieron estancados. Moller & Pérez-Cotapos no quedó ajeno a esta crisis, ya que perdió gran parte de su patrimonio y tuvo que cerrar sus oficinas en el norte del país. Pero fue también una de las pocas constructoras que logró salir adelante y reconstruirse. La empresa salió a flote gracias al proyecto que se inició en esa época, de la construcción del Hospital DIPRECA.

El levantamiento de siete edificios y alrededor de 27 mil m², les permitió ganar ventaja sobre nuevas propuestas en el rubro, adjudicándose la construcción del Hospital de Codelco en Rancagua.

Se comenzaba a salir de la crisis económica, cuando el país sufrió un terremoto de 7,5 grados en la escala de Richter que sacudió la zona central del país. Este acontecimiento significó que Moller & Pérez-Cotapos tuviera que trabajar en la reparación de tres importantes edificios patrimoniales dañados: la Municipalidad de Santiago, la Embajada de Brasil y el edificio Acapulco de Viña del Mar. Aunque ya en el año 1987 el país logra mayor estabilidad y crecimiento económico, para la Compañía la recuperación se llevó a cabo solo hacia el año 1990. Obras como la construcción del Hospital Naval Las Salinas y el Banco Santander en la calle Bandera ayudaron en este proceso.

- Otra perspectiva se abre:

A partir de 1991 el país comienza a vivir un periodo de prosperidad y crecimiento económico. En este mismo año Moller & Pérez- Cotapos emprende nuevos desarrollos, lanzando proyectos cien por ciento propios, con edificios y torres de más de 10 pisos en comunas como Las Condes, Providencia y Vitacura, bajo el concepto de departamentos DFL²³. La seguridad y comodidad de las instalaciones, era el foco principal de estos proyectos y todos lo que vendrían, énfasis que dio como resultado una excepcional relación calidad-precio.

En el periodo entre los años 1991 y 2000 se levantaron 1 millón 200 mil viviendas y se construyeron más de 34,5 millones de m² de edificaciones no residenciales.

Pero todo no podía ser tan auspicioso. Ocurrió el desplome de las bolsas asiáticas y con ello, la incertidumbre se apoderó de los consumidores. Se provocó un freno radical en la actividad, lo que llevó a la industria de la construcción a quedarse con una sobreoferta y gran parte de sus proyectos congelados. Las operaciones de Moller & Pérez-Cotapos cayeron en un 80% y la recuperación comenzó con la construcción de sólo un edificio por año, en promedio. La empresa debía tomar una decisión sobre qué rumbo seguiría.

En el año 2005, los cuatro socios de la Compañía recurrieron a la consultora Price Waterhouse para iniciar el proceso de valorización de la empresa. En agosto de 2007 se llegó a un acuerdo de venta con Citigroup Venture Capital International Growth Partnership II L.P., que actuaba en sociedad con los empresarios chilenos Ramón Yávar y Fernando Frías.

Los nuevos dueños vieron la oportunidad de tomar una empresa con valores y darle continuidad. Buscaban dar un paso adelante en su desarrollo por la vía de la institucionalización y una estructura necesaria para lograr una escala mayor.

²³ DFL 2: Propiedades de uso habitacional, es decir, casas o departamentos, que cuentan con una superficie construida que no supera los 140 metros cuadrados.

Cuando la Compañía cambió de dueños, tenía proyectos en venta por US \$46 millones, otros US\$53 millones en contratos para terceros y terrenos por US \$25 millones más. La apuesta de los nuevos controladores fue triplicar la actividad en tres años. La estrategia era seguir creciendo en los desarrollos inmobiliarios propios y en construcción a terceros.

La primera tarea que se propuso fue diseñar una nueva estructura organizacional, modernizar los sistemas de gestión, pero siempre manteniendo los valores originales de Moller & Pérez-Cotapos.

Sus principales focos apuntaron en tres líneas: duplicar las ventas inmobiliarias en tres años; en obras civiles y proyectos para terceros, el anhelo era lograr más infraestructura y fortalecer el área hospitalaria, concursando en todas las licitaciones, y potenciar el segmento de viviendas sociales, sector nuevo para la Compañía y muy atractivo por los niveles de inversión estatal. (Móller & Pérez-Cotapos, 2023)

- Estrategias:

El sector inmobiliario se desarrolla de manera constante, sumándose otros sectores urbanos para el desarrollo de obras, como es el caso de la comuna de San Miguel. Además, se continúa la expansión a regiones con edificaciones en Arica y Rancagua y se irrumpe en la construcción de edificios de departamentos de hasta UF 13.000, un tramo superior al tradicional precio de venta, y se ingresa al segmento de lujo en el barrio San Damián, con departamentos sobre UF 50.000 de venta.

- Misión:
 - Construir obras y viviendas de excelencia, con el respaldo de una trayectoria basada en la calidad y servicio responsable hacia nuestros clientes.
 - Centrar nuestra acción en las personas con los más exigentes valores éticos.
 - Crecer en forma rentable y segura, creando valor sostenible a lo largo del tiempo para nuestros accionistas, sociedad y colaboradores, con pleno respeto a la comunidad y al medio ambiente.

- Visión:
 - Ser una constructora e inmobiliaria líder en el mercado, que entrega el mejor servicio e innovación en todos sus proyectos.
 - Ser destacada por la excelencia en lo que hacemos, por ser confiable para nuestros clientes y comprometida con nuestros colaboradores.

- Valores corporativos:
 - Compromiso con nuestros colaboradores.
 - Innovación en nuestros procesos.
 - Confianza y credibilidad de nuestros clientes.
 - Excelencia en el trabajo.
 - Transparencia en nuestras relaciones.
 - Integridad y rectitud en nuestro actuar.
 - Respeto por la comunidad y el medio ambiente.

CAPÍTULO III ESTADOS FINANCIEROS DE EMPRESA CONSTRUCTORA

Dentro del mundo de la Contabilidad y las Finanzas se pueden encontrar diferentes tipos de documentos tributarios los cuales permiten visualizar, comprender y determinar decisiones para la correcta toma de decisiones. Lo anterior hace referencia a los Estados Financieros. A modo de definir los Estados Financieros (EEFF) se puede demostrar y definir como las principales fuentes de información para conocer cómo ha sido la gestión económica y financiera de un servicio permitiendo conocer las diferentes actividades financieras realizadas entre el 01 de enero y el 31 de diciembre de cada año calendario.

A su vez también se puede clasificar como Estados Financieros (EEFF), a ciertos documentos tributarios como los Balances, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo y el Análisis Razonado de los Estados Financieros. Todos los reportes financieros antes mencionados tienen como objetivo que las empresas reporten a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) sus estados financieros bajo la modalidad de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), IFRS.

Las IFRS establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar que se refieren a las transacciones y sucesos económicos que son importantes en los estados financieros. Por lo que a continuación se darán a conocer los Estados Financieros (EEFF) de la organización la cual es material de estudio para el desarrollo de la importancia de la utilización de las ratios financieras para la toma de decisiones de manera exacta y oportuna.

Respecto a la empresa constructora que se analiza (y se toma de ejemplo para la aplicación de las ratios financieras), se tomaron los estados financieros de los siguientes periodos:

3.1.Estado de Situación Financiera Clasificado 2021

Ilustración 5 "EEFF Clasificado año 2021, activos"

Activos	31/12/2021
	M\$
Activos corrientes	
Efectivo y equivalentes al Efectivo	14.661
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	4.418.747
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	17.550.619
Inventarios, corrientes	1.676.888
Activos por impuestos corrientes	69.412
Otros activos no financieros, corrientes	53.916
Total Activos corrientes	23.784.243
Activos no corrientes	
Propiedades, planta y equipo	10.149
Activos por impuestos diferidos	736.377
Total Activos no corrientes	746.526
Total de activos	24.530.769

Ilustración 6 "EEFF Clasificado año 2021, pasivos y patrimonio"

	31/12/2021
	M\$
Patrimonio y pasivos	
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Pasivos por impuestos, corrientes	873.064
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	5.082.821
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	10.318.000
Otras provisiones a corto plazo	486.954
Pasivos por Impuestos corrientes	384.303
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	160.829
Total Pasivos corrientes	17.305.971
Pasivos no corrientes	
Otros pasivos financieros no corrientes	3.182.865
Total Pasivos no corrientes	3.182.865
Total pasivos	20.488.836
Patrimonio	
Capital pagado	500.000
Ganancias (pérdidas) acumuladas	3.541.933
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	4.041.933
Patrimonio total	4.041.933
Total de patrimonio y pasivos	24.530.769

3.2.Estado de Situación Financiera Clasificado 2022

Ilustración 7 "EEFF Clasificados año 2022, activos"

	31/12/2022
Activos	MS
Activos corrientes	MS
Efectivo y equivalentes al Efectivo	10.691
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	6.890.667
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	98.464.760
Inventarios, corrientes	1.929.008
Activos por impuestos corrientes	820.718
Otros activos no financieros, corrientes	336
Total Activos corrientes	108.116.180
Activos no corrientes	
Propiedades, planta y equipo	1.828
Activos por impuestos diferidos	915.749
Total Activos no corrientes	917.577
Total de activos	109.033.757

Ilustración 8 "EEFF Clasificados año 2022, pasivos y patrimonio"

	31/12/2022
Patrimonio y pasivos	MS
Pasivos	
Pasivos corrientes	
Pasivos por impuestos, corrientes	3.191.910
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	6.692.899
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	92.197.020
Otras provisiones a corto plazo	661.680
Pasivos por Impuestos corrientes	337.926
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	220.054
Total Pasivos corrientes	103.301.489
Pasivos no corrientes	
Otros pasivos financieros no corrientes	-
Total Pasivos no corrientes	-
Total pasivos	103.301.489
Patrimonio	
Capital pagado	500.000
Ganancias (pérdidas) acumuladas	5.232.267
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	5.732.267
Patrimonio total	5.732.267
Total de patrimonio y pasivos	109.033.757

3.3.Estados de Resultados Integrales por Función 2021

Ilustración 9 "EERR Integrales por función, año 2021"

	01/01/2021
	31/12/2021
	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	20.493.933
Costo de ventas	<u>(19.234.599)</u>
Ganancia bruta	<u>1.259.334</u>
Gasto de administración	(66.079)
Otras ganancias (pérdidas)	-
Ingresos financieros	-
Costos financieros	(187.412)
Resultados por unidades de reajuste	-
Ganancia, antes de impuestos	<u>1.005.843</u>
Gasto por impuestos a las ganancias	<u>(186.430)</u>
Ganancia procedente de operaciones continuadas	<u>819.413</u>
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas	-
Ganancia	<u>819.413</u>
Ganancia, atribuible a	
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	<u>819.413</u>
Ganancia	<u>819.413</u>

3.4.Estados de Resultados Integrales por Función 2022

Ilustración 10 "EERR Integrales por función, año 2022"

	01/01/2021
	31/12/2021
	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	20.493.933
Costo de ventas	<u>(19.234.599)</u>
Ganancia bruta	1.259.334
Gasto de administración	(66.079)
Otras ganancias (pérdidas)	-
Ingresos financieros	-
Costos financieros	(187.412)
Resultados por unidades de reajuste	<u>-</u>
Ganancia, antes de impuestos	1.005.843
Gasto por impuestos a las ganancias	<u>(186.430)</u>
Ganancia procedente de operaciones continuadas	819.413
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas	<u>-</u>
Ganancia	819.413
Ganancia, atribuible a	
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	<u>819.413</u>
Ganancia	819.413

3.5.Estados de Cambios en el Patrimonio Neto 2021

Ilustración 11 "Estados de cambio en patrimonio neto, año 2021"

	Capital pagado	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la Controladora	Total patrimonio
	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo Inicial Período Actual 01/01/2021	500.000	2.722.520	3.222.520	3.222.520
Ganancia	-	819.413	819.413	819.413
Saldo Final Período Actual 31/12/2021	500.000	3.541.933	4.041.933	4.041.933

3.6.Estados de Cambios en el Patrimonio Neto 2022

Ilustración 12 "Estados de cambio en patrimonio neto, año 2022"

	Capital pagado	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio neto atribuible a los propietarios de la Controladora	Total patrimonio
	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo Inicial Período Actual 01/01/2022	500.000	3.541.933	4.041.933	4.041.933
Ganancia	-	1.690.334	1.690.334	1.690.334
Saldo Final Período Actual 31/12/2022	500.000	5.232.267	5.732.267	5.732.267

3.7.Estados de Flujos de Efectivo Directo 2021

Ilustración 13"Estados de flujo de efectivo método directo, año 2021"

	Período
	01.01.2021
	31.12.2021
	MS
Estados de Flujos de Efectivo Método Directo	
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	
Clases de cobros por actividades de operación	
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios actividades ordinarias	26.045.726
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(21.170.557)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(4.391.271)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) la operación	483.898
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	-
Otras entradas (salidas) de efectivo	
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	483.898
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	-
Pagos de préstamos	(262.898)
Intereses pagados	(226.772)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(489.670)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(5.772)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(5.772)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	20.433
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	14.661

3.8.Estados de Flujos de Efectivo Directo 2022

Ilustración 14"Estados de flujo de efectivo método directo, año 2022"

	Período
	01.01.2022
	31.12.2022
	MS
Estados de Flujos de Efectivo Método Directo	
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación	
Clases de cobros por actividades de operación	
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios actividades ordinarias	34.373.997
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(23.452.143)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(8.756.377)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) la operación	2.165.477
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	(1.135.608)
Otras entradas (salidas) de efectivo	
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	1.029.869
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	-
Pagos de préstamos	(861.571)
Intereses pagados	(172.268)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(1.033.839)
Incremento neto (disminución) en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	(3.970)
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(3.970)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	14.661
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	10.691

Los criterios contables utilizados para la preparación de los estados financieros fueron los siguientes:

- Método de conversión: Los activos y pasivos en U\$ (dólar estadounidense) y en U.F. (unidad de fomento), fueron convertidos a peso chileno, según el cambio observado a la fecha de cierre de cada periodo como se establece en la siguiente tabla:

Tabla 2 "Criterios contables utilizados para los estados financieros"

FECHA	USD	UF
31 de diciembre de 2022	855,86	\$35.110,98
31 de diciembre de 2021	844,69	\$30.991,74

Elaboración propia.

- Moneda funcional y de presentación: Los estados financieros usados para el análisis y aplicación de las ratios financieras son presentados en peso chileno, que es la moneda funcional y de presentación de la sociedad. Toda la información es presentada en miles de pesos chilenos (\$) y fue redondeada a su unidad más cercana M (\$).

CAPÍTULO IV ANÁLISIS DE INDICADORES FINANCIEROS

Luego de los análisis realizados y con la obtención de los resultados de las Ratios Financieras se pueden inferir, prevenir y analizar las medidas como también los objetivos que se pueden llevar a cabo de los cálculos realizados. Por lo que a continuación se pueden señalar las siguientes interpretaciones de los resultados.

4.1.Ratios de Liquidez

RAZON DE ACTIVOS CORRIENTES A ACTIVOS FIJOS	Activos Circulantes	\$108.116.180	\$59.145	\$23.784.243	\$2.344
	Activos Fijos	\$1.828		\$10.149	
PRUEBA ACIDA (PA)	Activos Circulante - Inventario	\$106.187.172	1,03	\$22.107.355	1,28
	Pasivo Circulante	\$103.301.489		\$17.305.971	
RAZON CORRIENTES	Activos Circulante	\$108.116.180	1,05	\$23.784.243	1,37
	Pasivos Circulantes	\$103.301.489		\$17.305.971	
WORKING CAPITAL	Activos Circulante	\$108.116.180	\$	\$23.784.243	\$
	Pasivos Circulantes	\$103.301.489	4.814.691	\$17.305.971	6.478.272
LIQUIDEZ ABSOLUTA	Efectivo y Equivalente				
	Efectivo	\$10.691	0,00010	\$14.661	0,00085
	Pasivos Circulantes	\$103.301.489		\$17.305.971	

4.2. Ratios de Solvencia y de Actividad

RATIO DE SOLVENCIA	Activos Totales	\$109.033.757	1,06	\$24.530.769	1,20
	Pasivos Totales	\$103.301.489		\$20.488.836	

ROTACION CUENTAS X COBRAR (RCC)	Ventas Netas	\$36.450.168	34,60%	\$17.221.792	78,39%
	Cuentas por Cobrar	\$105.355.427		\$21.969.366	
ROTACION DE INVENTARIO (RI)	Costo de Venta	\$41.438.105	21	\$19.234.599	11
	Inventario Promedio	\$1.929.008		\$1.676.888	

4.3. Ratios de Endeudamiento

RATIO DE ENDEUDAMIENTO A LARGO PLAZO	Pasivos Largo Plazo	\$0	0,00	\$3.182.865	0,79
	Patrimonio Neto	\$5.732.268		\$4.041.933	
CALIDAD DE DEUDA (CD)	Pasivo Circulante	\$103.301.489	1,00	\$17.305.971	0,84
	Pasivo Total	\$103.301.489		\$20.488.836	
RATIO DE DEUDA (RDT)	Pasivo Total	\$103.301.489	94,74%	\$20.488.836	83,52%
	Activo Total	\$109.033.757		\$24.530.769	
RATIO DE ENDEUDAMIENTO A CORTO PLAZO	Pasivo Circulante	\$103.301.489	18,02	\$17.305.971	4,28
	Patrimonio	\$5.732.267		\$4.041.933	
LEVERAGE O DE APALANCAMIENTO GENERAL	Pasivo Total	\$103.301.489	18,02	\$20.488.836	5,07
	Patrimonio	\$5.732.267		\$4.041.933	

4.4.Ratios de Rentabilidad

ROA	BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS O DE EXPLOTACION (BAII)	\$1.690.334	1,55%	\$819.413	3,34%
	Activo Total	\$109.033.757		\$24.530.769	
ROE	Utilidad Neta	\$1.690.334	29,49%	\$819.413	20,27%
	Patrimonio	\$5.732.267		\$4.041.933	
MARGEN BRUTO	Utilidad Bruta	\$1.937.595	4,47%	\$1.259.334	6,14%
	Ventas	\$43.375.700		\$20.493.933	
MARGEN NETO	Utilidad Neta	\$1.690.334	3,90%	\$819.413	4,00%
	Ventas	\$43.375.700		\$20.493.933	
MARGEN OPERACIONAL	Utilidad Operacional	\$1.848.889	4,26%	\$1.005.843	4,91%
	Ventas	\$43.375.700		\$20.493.933	

CAPÍTULO V INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

5.1.Resultados Indicador de Liquidez

Según lo analizado en los estados financieros y posteriormente en los análisis de indicadores financieros, específicamente de aquellas razones de liquidez se puede interpretar o bien discutir lo siguiente:

- La empresa durante el año 2021 presentó una Razón Circulante (RC) de un 1,37 mientras que al año siguiente (2022) presentó una cifra de 1,05. Ante dicha razón circulante es recomendable para toda empresa que el valor sea entre 1 y 1,5. Por lo que se puede señalar que durante el año 2021 la empresa perfectamente pudo cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Mientras que el año 2022 la empresa mantuvo dicha situación, por lo que se señala que durante el 2022 también pudo cumplir con sus obligaciones menores y/o inferiores a 1 año.
- Tras el análisis de la Prueba Ácida (PA) del año 2021 se pudo reflejar un valor de 1,28, mientras que el año 2022 la cifra tuvo un valor de 1,03. Para toda organización mantener valores superiores a 1 es bueno. Por ende, la empresa durante aquellos años no tuvo inconvenientes para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- El Working Capital y/o Capital Neto de Trabajo (CNT) obtenido el año 2021 tiene como valor \$6.478.272.- mientras que el año 2022 se obtuvieron \$4.814.691, por lo que se pudo mencionar y destacar que la empresa durante el año 2022 tuvo menor cantidad de dinero tras haber pagado todas sus deudas inmediatas. Aunque pudo seguir operando sin problemas. Sin embargo, durante el año 2021, la empresa puede seguir operando, pero con mayor cantidad de dinero.

5.2.Resultados Indicadores de Solvencia

- La empresa durante el año 2021 presentó un indicador de solvencia de 1,20 mientras que al año siguiente (2022) presentó una cifra de 1,06. Ante dicha ratio se demuestra la situación de la empresa, dando por conclusión que la dicha necesita mejorar y tendrá que corregir cuanto antes su capacidad de solvencia. Ya que ambos resultados están por debajo del valor esperado que sería (1,5). Sin embargo, puede haber empresas, con activos de mucha calidad, que presenten un valor inferior para esta ratio, sin ser algo preocupante

5.3. Resultados Indicadores de Endeudamiento

- Según el análisis del indicador de Razón Deuda Total (RDT) se pudo obtener que durante el año 2021 un 83,52% de los Activos Totales estuvieron financiados por los acreedores. En cambio, durante el año 2022 el total de los activos fue financiado por acreedores con un 94,74%. Considerando que en el año 2022 hubo un aumento de un 11,22% los valores reflejan ser desfavorables. Se puede considerar que la empresa tiene excesivas deudas y está perdiendo su autonomía financiera, en su administración, gestión y además de generar gran carga de intereses.
- La calidad de la deuda (CD) analizada durante el año 2021 obtuvo un resultado del 0,84, mientras que el año 2022 la cifra analizada fue de un 1,00. Lo aconsejable es que dicha cifra sea lo más cercana a cero. Por lo que se pudo señalar que la proporción de deudas a corto plazo durante el año 2021 son elevadas. Mientras que al siguiente año tienden a disminuir, pero se sigue manteniendo en una cifra alta y no muy aconsejable.
- El Leverage analizado durante el año 2021 tuvo como resultado un 5,07, mientras que el año 2022 el valor fue de 18,02. Lo que significa que el año 2022 fue menor el Capital Propio frente a los Pasivos, en resumen, que a mayor Leverage, mayores son los pasivos.

- El Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo analizado durante el año 2021 fue de un 4,28% mientras que el año 2022 el resultado obtenido fue de un 18,02%. Sin embargo, se puede señalar que durante el año 2021 la empresa u organización tuvo la capacidad o presentó bajas deudas o compromisos con terceros, sin embargo, durante el 2022 la empresa está altamente endeudada, lo cual puede significar posibles impagos e insolvencias.
- El Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo analizado durante el año 2021 fue de 79% (0,79), y durante el año 2022 fue de un valor de cero, ya que la fórmula no se pudo llevar a cabo, debido a que el Estado Financiero no tuvo pasivo a Largo Plazo. Sin embargo, con los datos obtenidos, se puede interpretar que durante el año 2021 hubo escasa autonomía financiera. Lo que implicó una dependencia casi total de sus acreedores.

5.4.Resultados Indicadores de Rentabilidad

- El margen Bruto (MgB) del año 2021 tuvo como resultado un 6,14% mientras que durante el 2022 la cifra obtenida fue de un 4,47%. Por lo que se puede comentar que hubo un decrecimiento en lo que respecta el margen bruto de la empresa, es decir, hubo una disminución de un 1,67%, lo que indica que durante el año 2021 el beneficio fue, es decir, fue mayor la retención que posee la empresa por cada peso sobre las ventas, para cumplir con otros gastos y obligaciones.
- Tras el análisis del Margen Operacional (MgO) se pudo obtener que durante el año 2021 el margen operacional fue de un 4,91% y el año 2022 fue de un 4,26%. Lo antes mencionado se pudo interpretar como la disminución del valor de margen. Sin embargo, durante los dos años en comparación el resultado fue similar.

- El margen Neto (MgN) de la empresa durante el año 2021 fue de un 4,00% mientras que el año 2022 fue de 3,90%. Lo que se pudo interpretar es que durante el año 2022 hubo un decrecimiento mínimo de la utilidad neta con respecto a las ventas netas. La empresa pudo mantener el margen neto del ejercicio. Cabe señalar que ante un mayor margen operativo la empresa posee menos riesgo financiero. El margen operativo se puede considerar el ingreso total de las ventas del producto menos todos los costos de ventas.
- El indicador ROA (Rentabilidad sobre los Activos) tuvo un decrecimiento desde el año 2022 (1,55%) con respecto al año 2021 (3,34%) lo que se pudo interpretar como una mala señal, ya que además de haber dado un mal uso a los activos de la empresa, se aumentaron los costos, disminuye la utilidad neta y la rotación de los activos de la empresa.
- El rendimiento sobre el Patrimonio (ROE) durante el 2021 tuvo un rendimiento en lo invertido de un 20,27% mientras que durante el año 2022 el rendimiento de lo invertido para los socios fue de un 29,49% por lo que aumentó en un 9,22% por lo que para los socios o inversionistas fue algo favorable, ya que el valor aumentó de un año a otro. Es decir, cuanto más alto sea el indicador del ROE, mayor será la rentabilidad que una compañía puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse, es por dicha razón que se destaca lo obtenido durante el 2022.
- Como análisis general, durante el año 2021 y 2022 el indicador ROE fue superior al ROA, por lo que se puede señalar que los Activos de la empresa se financiaron mediante deudas, por tal motivo fue su crecimiento en la rentabilidad financiera.

CAPÍTULO VI CONCLUSIÓN

A modo de conclusión y para finalizar se puede demostrar la importancia que posee la aplicabilidad de las Ratios Financieras como herramienta de control, medición y evaluación dentro de la toma de decisiones de las empresas, especialmente de las Empresas del rubro de la Construcción. Las empresas son un factor propio y fundamental en el crecimiento y estabilidad económica nacional, por lo tanto, se necesita que dichas Constructoras mejoren sus procesos internos y externos, lo anterior conociendo la situación real a nivel país y lo difícil que es para las empresas del rubro tener solvencia económica. Es por eso que las Ratios Financieras son de vital importancia para medir, controlar y mejorar aspectos de liquidez, actividad, solvencia, endeudamiento y rentabilidad. Misma importancia recae sobre el acceso a préstamos y/o financiamiento por parte de las Empresas del rubro, lo que en muchos casos resulta ser un tema complicado si es que las Empresas Constructoras no cuentan con un respaldo fidedigno que valide el pago de sus obligaciones y/o su cumplimiento con terceras personas o entidades.

A continuación, se detallan las conclusiones obtenidas a lo largo de la investigación.

1. Se concluye que la importancia de la aplicabilidad de las Ratios Financieras para lo que respecta la rama de la ingeniería es fundamental para medir, cuantificar la realidad y/o situación financiera de una empresa Constructora u otra. Cabe señalar que los resultados obtenidos deben ser comparados con Estados Financieros de años anteriores, o bien con los Estados Financieros del sector económico en cuestión. Una comparación con respecto al sector permite tener conocimiento de aquellas fortalezas y debilidades (Análisis Externo) de la competencia y por ende lograr establecer estrategias que permitan generar valores agregado a los servicios.

2. El análisis de las ratios financieras además permite demostrar a los dueños, socios y/o inversionistas de la Constructora el nivel de rentabilidad del negocio, y establecer según análisis de resultados si es conveniente y/o útil seguir invirtiendo. Además, permite realizar comparativas reales con respecto a las competencias del sector, como también identificar debilidades tanto de la competencia como propias, con el fin de identificar oportunidades que al corto y/o largo plazo permita a la entidad establecer fortalezas para la empresa.

3. El análisis de Ratios Financieras como se menciona anteriormente es una herramienta que permite a las entidades bancarias (Bancos), conocer la capacidad de pago de las empresas del rubro. Lo que en muchas ocasiones las pequeñas y medianas empresas requieren para su funcionamiento, como también su uso lo requiere toda Empresa que necesite conocer su situación financiera actual, a modo de obtener y tomar decisiones que le permitan desarrollar una eficiente solvencia económica, como llevar a cabo la implementación de estrategias que permitan beneficiar en términos de calidad y rentabilidad un negocio y/o empresa, sea cual sea su rubro económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Américaeconomía. (04 de agosto de 2023). *americaeconomia.com*. Obtenido de americaeconomia.com: <https://www.americaeconomia.com/negocios-e-industrias/chile-construccion-en-crisis>
- Asensio, D. R. (12 de febrero de 2023). *www.libremercado.com*. Obtenido de www.libremercado.com: <https://www.libremercado.com/2023-02-12/daniel-rodriguez-asensio-europa-se-contagia-de-la-crisis-del-sector-de-la-construccion-6984995/>
- Cámara Chilena de la Construcción. (25 de abril de 2022). *www.cchc.cl*. Obtenido de www.cchc.cl: <https://cchc.cl/comunicaciones/noticias/deficit-cero-entrega-cifras-de-la-crisis-de-acceso-a-la-vivienda-cuantas-son-y-donde-estan-las-familias-que-componen-el-deficit-habitacional>
- ElQuintoPoder. (18 de julio de 2023). *www.elquintopoder.cl*. Obtenido de www.elquintopoder.cl: <https://www.elquintopoder.cl/economia/influencia-del-sector-de-la-construccion-en-la-economia-del-pais/>
- Fischer, T. (06 de septiembre de 2023). *Emol.com*. Obtenido de Emol.com: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2023/09/06/1106306/crisis-quebra-empresas-de-construccion.html#:~:text=El%20sector%20de%20la%20construcci%C3%B3n%20en%20Chile%20est%C3%A1%20enfrentando%20una,la%20inflaci%C3%B3n%20y%20la%20famosa%20%22>
- IConstruye. (2023). *blog.iconstruye.com*. Obtenido de blog.iconstruye.com: <https://blog.iconstruye.com/construccion-2023-el-nuevo-paradigma-y-las-proyecciones>
- Mellado, B. (05 de enero de 2023). *www.emol.com*. Obtenido de www.emol.com: <https://www.emol.com/noticias/Economia/2023/01/05/1082985/alza-precios-materiales-de-construccion.html>
- Móller & Pérez-Cotapos. (2023). *www.mpc.cl*. Obtenido de www.mpc.cl: <https://www.mpc.cl/historia>
- R., N. L. (16 de noviembre de 2022). *www.ccs.cl*. Obtenido de www.ccs.cl: <https://www.ccs.cl/html/proyecciones2023/2-Nicolas%20Leon.pdf>
- Suárez, F. (19 de mayo de 2022). *Fintualist.com*. Obtenido de Fintualist.com: <https://fintualist.com/chile/educacion-financiera/faltan-mas-de-600-mil-viviendas-el-deficit-habitacional-en-chile/>