

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**  
**UNAN – MANAGUA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**TEMA DE INVESTIGACIÓN:**  
**EVALUACION FINANCIERA A LA EMPRESA SOLUCIONES CIENTIFICAS,**  
**S.A., EN FUNCION DE LA RENTABILIDAD Y LA CREACION DE VALOR,**  
**PARA EL PERIODO FINALIZADO 2017 - 2018.**

**MONOGRAFIA PARA OPTAR AL TITULO DE LICENCIADO EN**  
**CONTADURIA PÚBLICA Y FINANZAS**

**AUTOR:**  
**BR. OSLY DE LOS ANGELES GARCÍA CALERO.**  
**BR. JOHANA ALEXANDRA GONZALEZ SILVA.**

**TUTOR:**  
**MSC. MANUEL SALVADOR FLORES LEZAMA.**

**MANAGUA, NICARAGUA. MAYO DEL 2019**



## **i. Dedicatoria**

La existencia de la Sabiduría e inteligencia del Hombre radica en un ser superior, agradeciéndole la oportunidad de alcanzar una de mis metas en todo este tiempo de formación personal y profesional. A mi madre por su amor, esfuerzo, protección y aliento para levantar mi ánimo. En general a todos los miembros de mi familia por su apoyo.

Osly de los Ángeles García Calero.

## **i. Dedicatoria**

Especialmente a Dios, porque me ha dado la fortaleza para continuar cuando he estado a punto de caer; por ello, le dedico esta tesis.

De igual forma, a mis padres, a quienes le debo toda mi vida, les agradezco el cariño y su comprensión, porque han sabido formarme con buenos sentimientos, hábitos y valores, ayudándome a salir adelante buscando siempre el mejor camino.

A mis hermanas que son mis amigas incondicionales por su aliento durante estos cinco años de mi carrera quienes desde un principio me apoyaron con mi decisión, brindándome su confianza y amistad.

A mis maestros, gracias por su tiempo, por su apoyo, así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional, en especial a mi profesor y tutor MSC. Manuel Flores Lezama por habernos guiado y compartido sus conocimientos en el desarrollo de este trabajo y llegar a la culminación del mismo; siendo parte esencial de este proceso integral de formación.

A mis amigos que me han servido como fuente de apoyo en la elaboración de este trabajo monográfico, ellos que me brindaron ánimos y fe porque creyeron en mí como persona y como futura profesional.

Johana Alexandra González Silva

## **ii. Agradecimiento**

En primera instancia agradezco a Dios por todo lo que me ha dado y lo que me vaya a obsequiar en mi futuro.

Mi madre, que cada cariño, esfuerzo, protección y coraje de enfrentar las cosas me ha enseñado lo duro y lo bueno de la vida.

Gracias a nuestro tutor, mi compañera Johana y a todas las personas que aportaron un poco de su tiempo y paciencia me ayudaron directa o indirectamente en la realización de esta tesis monográfica.

Osly de los Ángeles García Calero.

## **ii. Agradecimiento.**

A Dios, por brindarme sabiduría, salud, bienestar físico y espiritual para culminar la carrera.

A mis padres, como agradecimiento a su esfuerzo, amor y apoyo incondicional, durante mi formación tanto personal como profesional.

A los docentes, por brindarnos guía y conocimiento a lo largo de nuestro desarrollo profesional.

Johana Alexandra González Silva

### **iii. Carta Aval**

Por este medio certifico que la monografía para optar al título de Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas titulada: “EVALUACION FINANCIERA A LA EMPRESA SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A., EN FUNCION DE LA RENTABILIDAD Y LA CREACION DE VALOR, PARA EL PERIODO FINALIZADO 2017 - 2018” realizada por los Bachilleres: **Johana Alexandra González Silva, carné N° 14-20109-1** y **Osly de los Ángeles García Calero, carné N° 14-20932-0**, han concluido satisfactoriamente el plan de estudios 2013.

Como tutor de Tesis monográfica de los bachilleres antes referido, considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a defensa ante el comité académico evaluador, quienes podrán dar sugerencias al trabajo, que conlleve a enriquecer.

El trabajo de los bachilleres, se enmarca en las líneas de trabajo emitidas por el Departamento de Contaduría Pública y Finanzas, de la Facultad de Ciencias Económicas, Recinto Universitario Carlos Fonseca Amador.

Dado en la ciudad de Mangua, Nicaragua a los Veintiséis días de mayo del año dos mil diecinueve.

---

**MSC. Manuel Salvador Flores Lezama**  
**Tutor**

#### **iv. Resumen**

En la actualidad es imprescindible contar con instrumentos confiables que nos ayuden a tomar decisiones y más en el aspecto financiero, estos instrumentos son un común denominador en los negocios para revisar los resultados de las empresas. El presente estudio de la empresa Soluciones Científicas, S.A se realiza puesto que las decisiones que se toman se basan en un alto grado de incertidumbre, exponiéndose a un elevado riesgo, por desconocer de la aplicación de herramientas financieras, orientadas a la rentabilidad y la creación de valor, que le permitan la obtención de insumos de calidad para la toma de decisiones acertadas, puesto que solo se preparan para cumplir con las responsabilidades fiscales.

Se ha decidido realizar dicha investigación, donde el propósito es evaluar financieramente a la empresa soluciones científicas, S.A., en función de la rentabilidad y la creación de valor, para los periodos finalizados 2017 - 2018 por medio del empleo de herramientas estratégicas y financieras que permitan una adecuada toma de decisiones y servirá para el estudio de la rentabilidad de la empresa a largo plazo.

A través de los resultados obtenidos se observó de forma analítica el peso de las distintas piezas que estructuran los informes financieros, de igual manera información implícita sustraída por el empleo de algunas fórmulas financieras. Cabe destacar que por medio de la aplicación de los indicadores de actividad y de fondos ociosos la empresa presenta problemas con las políticas de crédito a los clientes en plazos y la cantidad del crédito, al igual que la rotación de sus inventarios puesto que presenta fondos ociosos debido a que compran en cantidades significativas y presentan desechos por el vencimiento de los mismos.

Palabras claves: Toma de Decisiones, Herramientas Financieras, Rentabilidad, Creación de Valor



# Índice

<b>i. Dedicatoria</b> .....	i
<b>ii. Agradecimiento</b> .....	ii
<b>iii. Carta Aval</b> .....	iii
<b>iv. Resumen</b> .....	iv
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>1.1 Antecedentes</b> .....	4
<b>1.1.1 Antecedentes históricos</b> .....	4
<b>1.1.2 Antecedentes de campo</b> .....	5
<b>1.2 Justificación</b> .....	8
<b>1.3. Planteamiento.</b> .....	9
<b>1.4 Formulación del problema:</b> .....	10
<b>II. OBJETIVOS</b> .....	11
<b>2.1 Objetivo General</b> .....	11
<b>2.2. Objetivos Específicos</b> .....	11
<b>III. MARCO TEORICO</b> .....	12
<b>3.1 Generalidades de la empresa:</b> .....	12
<b>3.1.1 Acta Constitutiva</b> .....	12
<b>3.1.2 Misión, Visión y Valores.</b> .....	12
<b>3.1.3 Actividad de la Empresa.</b> .....	13
<b>3.1.4 Organización Jerárquica de la Entidad.</b> .....	14
<b>3.2 Generalidades de las finanzas</b> .....	14
<b>3.2.1 Definición de finanzas</b> .....	14
<b>3.2.2 Clasificación de las finanzas</b> .....	15
<b>3.2.3 Insumos</b> .....	16
<b>3.3 Generalidades de la Rentabilidad</b> .....	24
<b>3.3.1 Concepto de rentabilidad</b> .....	24
<b>3.3.2 Herramientas Estratégicas</b> .....	28
<b>3.3.3 Herramientas financieras.</b> .....	42
<b>3.3.4 Indicadores de rentabilidad.</b> .....	48
<b>3.3.5 Indicadores de endeudamiento</b> .....	55
<b>3.3.6 Indicadores de actividad</b> .....	57

3.3.8	Indicadores de valor .....	60
IV.	PREGUNTAS DIRECTRICES.....	68
V.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	69
VI.	DISEÑO METODOLÓGICO. ....	71
6.1.	Enfoque de la investigación .....	71
6.2.	Enfoque cualitativo:.....	71
6.3	Enfoque cuantitativo: .....	71
6.4	Tipo de investigación .....	71
6.5	Población y muestra.....	73
6.6	Métodos y técnicas de recolección de datos.....	73
6.7	Recolección de información. ....	76
6.8	Instrumentos de análisis de datos.....	77
VII.	ANÁLISIS DE RESULTADOS .....	78
7.1.	Metodología estratégica FODA y POTER.....	78
7.1.2	Aplicación de FODA .....	78
7.2.2	Aplicación de Porter .....	99
7.3.	Aplicación de herramientas Financieras. ....	121
7.3.1	Aplicación de análisis a los estados financieros de la empresa .....	130
7.4	Políticas de la empresa Soluciones Científicas S.A.....	209
7.4.1	Políticas Contables.....	209
7.4.2	Políticas administrativas financieras.....	209
7.4.3	Propuesta en mejora de políticas.....	210
IX.	RECOMENDACIONES.....	214
X.	BIBLIOGRAFÍA .....	216
XI	ANEXOS.....	218

## Índice de tablas

Tabla N° 1: FODA evaluación de afectación interna de la empresa.....	31
Tabla N° 2: FODA evaluación de afectación externa de la empresa.....	31
Tabla N° 3: Matriz MEFI.....	33
Tabla N° 4: Matriz MEFE.....	35
Tabla N° 5: Matriz MAFE.....	36
Tabla N°6: Metodología Porter según niveles.....	41
Tabla N°7: Metodología Porter niveles e intensidad.....	41
Tabla N° 8: Análisis de aplicación de Metodología FODA.....	79
Tabla N° 9: FODA evaluación de afectación interna dela empresa.....	80
Tabla N° 10: FODA evaluación de afectación externa de la empresa.....	80
Tabla N° 11: Fortalezas de SCSA.....	81
Tabla N° 12:Cuanto tiempo tiene de estar en su puesto.....	82
Tabla N°13: Bajo que normas contables se rige la empresa.....	83
Tabla N°14: Clientes reconocidos.....	84
Tabla N°15: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros.....	85
Tabla N° 16: Oportunidades de SCSA.....	86
Tabla N°17: Mercado en crecimiento.....	87
Tabla N°18: Debilidades de SCSA.....	88
Tabla N° 19: Es fácil encontrar alternativas para nuestros productos o servicios.....	89
Tabla N° 20: Competencia reconocida.....	90
Tabla N° 21: Amenazas de SCSA.....	91
Tabla N°22: Posibilidad de existencia de nuevos competidores.....	92
Tabla N° 23: Instituciones reguladoras.....	93
Tabla N° 24: Matriz MEFI.....	94
Tabla N° 25: Matriz MEFE.....	96
Tabla N°26: Matriz MAFE.....	98
Tabla N°27: Metodología Porter según niveles.....	99
Tabla N°28: Metodología Porter según niveles.....	100
Tabla N°29:Poder de negociación del cliente SCSA.....	101
Tabla N° 30: Clientes reconocidos.....	103
Tabla N° 31: Los clientes podrían disminuir drásticamente los costos y dictar nuevos términos.....	104
Tabla N°32: Fáciles alternativas para productos y servicios.....	105
Tabla N°33: Fortaleza de la empresa en el mercado.....	106
Tabla N° 34: Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo o podrían adaptarse.....	107
Tabla N° 35: Que cosas tu empresa hace muy bien mejor que otros.....	108
Tabla N°36: Poder de negociación del proveedor.....	109
Tabla N°37: Poder de los proveedores al negociar.....	111
Tabla N° 38: Fortaleza de la empresa en el mercado.....	112
Tabla N° 39: Rivalidad competitiva.....	113
Tabla N° 40: Qué cantidad de proveedores como esta empresa existen en este sector.....	114
Tabla N° 41: Fortaleza de la empresa en el mercado.....	115
Tabla N°42: Amenaza de nueva competencia.....	117

Tabla N°43: Qué cantidad de proveedores como esta empresa existen en este sector.....	118
Tabla N° 44: Cuánta es la competencia existente, y cómo se comporta su crecimiento reciente. ...	119
Tabla N° 45: Fortaleza de la empresa en el mercado. ....	120
Tabla N° 46: Que informes financieros usan.....	121
Tabla N°47: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones. ....	122
Tabla N°48: Qué información se demanda para la práctica de toma de decisiones.....	123
Tabla N°49: El margen EBITDA es razonable en los últimos periodos. ....	124
Tabla N° 50: Se monitorea el crecimiento de la rentabilidad en función de la creación de valor. ..	125
Tabla N°51: Qué estrategia utilizaría para mejorar sistemáticamente la rentabilidad de su empresa. .....	126
Tabla N° 52: Considera que el porcentaje de rentabilidad es sostenible. ....	127
Tabla N° 53: Qué elementos considera importantes para la situación financiera de la empresa. ....	128
Tabla N°54: Análisis estructura financiera de SCSA en los períodos 2017- 2018.....	130
Tabla N° 55: Análisis vertical componente del activo corriente de SCSA en los períodos 2017-2018. .....	131
Tabla N°56: Análisis vertical componente del activo no corriente de SCSA en los períodos 2017- 2018. ....	133
Tabla N°57: Análisis vertical de otros activos de SCSA en los períodos 2017-2018.....	134
Tabla N° 58: Análisis vertical componente de pasivo y patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018. ....	136
Tabla N°59: Análisis vertical componente de pasivo corriente de SCSA en los períodos 2017- 2018. .....	137
Tabla N°60: Análisis vertical componente de patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018...139	139
Tabla N° 61: Análisis vertical del estado de resultado de SCSA en los períodos 2017- 2018. ....	140
Tabla N° 62: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	142
Tabla N° 63: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	142
Tabla N° 64: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	143
Tabla N° 65: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	143
Tabla N° 66: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	144
Tabla N° 67: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	144
Tabla N° 68: Análisis horizontal del activo no corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	145
Tabla N°69: Análisis horizontal del activo no corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	145
Tabla N° 70: Análisis horizontal de otros activos de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	146
Tabla N° 71: Análisis horizontal de otros activos de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	146
Tabla N° 72: Análisis horizontal del pasivo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	147
Tabla N° 73: Análisis horizontal de proveedores de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	147
Tabla N° 74: Análisis horizontal de Retenciones y descuentos por pagar de SCSA. ....	148
Tabla N° 75: Análisis horizontal de beneficios a empleados por pagar de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	148
Tabla N° 76: Análisis horizontal de impuestos por pagar de SCSA en los períodos 2017 – 2018..	149
Tabla N°77: Análisis horizontal de patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	149
Tabla N°78: Análisis horizontal de utilidades acumuladas de SCSA en los períodos 2017 – 2018. .....	150
Tabla N° 79: Análisis horizontal de utilidad del ejercicio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	151

Tabla N°80: Análisis horizontal de los ingresos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	151
Tabla N° 81: Análisis horizontal del costo de venta de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	152
Tabla N° 82: Análisis horizontal de la utilidad bruta de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	152
Tabla N° 83: Análisis horizontal de los gastos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018. .....	153
Tabla N° 84: Análisis horizontal de la utilidad neta de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	154
Tabla N° 85: Análisis de los indicadores de liquidez de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	154
Tabla N° 86: Análisis razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	155
Tabla N° 87: Interpretación del análisis de razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018. .....	157
Tabla N° 88: Análisis prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	158
Tabla N° 89: Interpretación del análisis de prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	159
Tabla N° 90: Análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	159
Tabla N° 91: Interpretación análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	160
Tabla N° 92: Análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	161
Tabla N° 93: Interpretación análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	162
Tabla N° 94: Análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	163
Tabla N° 95: Interpretación análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	164
Tabla N° 96: Análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	164
Tabla N° 97: Interpretación análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	165
Tabla N° 98: Análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	166
Tabla N° 99: Interpretación análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	167
Tabla N° 100: Análisis de los indicadores de actividad de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	167
Tabla N° 101: Análisis rotación de cartera de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	168
Tabla N° 102: Interpretación análisis rotación de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018..	169
Tabla N° 103: Análisis rotación de inventarios de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	170
Tabla N° 104: Interpretación de análisis rotación de inventarios de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	171
Tabla N° 105: Análisis de rotación de cuentas por pagar – proveedores de SCSA.....	171
Tabla N° 106: Interpretación análisis de rotación de cuentas por pagar – proveedores de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	172
Tabla N° 107: Análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 - 2018. .	173
Tabla N° 108: Interpretación análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	174
Tabla 109: Análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	174
Tabla N° 110: Interpretación análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. .....	175
Tabla 111: Análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	176
Tabla N° 112: Interpretación análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 - 2018. ....	177
Tabla N° 113: Análisis de los fondos ociosos de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018....	179
Tabla N° 114: Interpretación análisis de los fondos ociosos de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	180

Tabla N° 115: Análisis de los fondos ociosos de inventarios de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	180
Tabla N° 116: Interpretación análisis de los fondos ociosos de inventarios de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	181
Tabla N° 117: Análisis del total de fondos ociosos de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	182
Tabla N° 118: Interpretación análisis del total de fondos ociosos SCSA en los períodos.	183
Tabla N° 119: Análisis de los indicadores de endeudamiento de SCSA en los períodos.	183
Tabla N° 120: Análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	184
Tabla N° 121: Interpretación análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	185
Tabla N° 122: Análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	186
Tabla N° 123: Interpretación de análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 - 2018.	187
Tabla N° 124: Análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	187
Tabla N° 125: Interpretación análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	188
Tabla N° 126: Análisis indicadores de rentabilidad SCSA en los períodos 2017 – 2018.	189
Tabla N° 127: Análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	191
Tabla N° 128: Interpretación análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	192
Tabla N° 129: Análisis del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	192
Tabla N° 130: Interpretación del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	193
Tabla N° 131: Análisis del margen neto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	194
Tabla N° 132: Interpretación análisis del margen neto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	195
Tabla N° 133: Análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	195
Tabla N° 134: Interpretación análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	196
Tabla N° 135: Análisis de rentabilidad de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	197
Tabla N° 136: Interpretación análisis de rentabilidad del activo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	198
Tabla N° 137: Análisis de rentabilidad de la inversión de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	198
Tabla N° 138: Interpretación análisis de rentabilidad de la inversión de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	199
Tabla N° 139: Análisis de rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	199
Tabla N° 140: Interpretación análisis rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	200
Tabla N° 141: Análisis de rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	201
Tabla N° 142: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	201
Tabla N° 143: Aplicación del EVA en la empresa.	202
Tabla N° 144: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	203
Tabla N° 145: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.	204

Tabla N° 146: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	205
Tabla N° 147: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	206
Tabla N° 148: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	207
Tabla N° 149: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	208

## Índice de gráficos

Gráfico N° 1: Fortalezas de SCSA.....	81
Gráfico N° 2: Fortalezas de SCSA.....	82
Gráfico N° 3: Bajo que normas contables se rige la empresa.....	83
Gráfico N° 4: SCSA cuenta con clientes reconocidos. ....	84
Gráfico N° 5: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros. ....	85
Gráfico N° 6: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros ....	86
Gráfico N° 7: Cosas que hace bien SCSA mercado en crecimiento. ....	87
Gráfico N° 8: Cosas que hace bien SCSA mercado en crecimiento. ....	88
Gráfico N° 9: fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	89
Gráfico N° 10: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida. ....	90
Gráfico N° 11: Amenazas de la empresa SCSA. ....	91
Gráfico N° 12: SCSA posible existencia de nuevos competidores. ....	92
Gráfico N° 13: Instituciones reguladoras para este tipo de empresa como SCSA.....	93
Gráfico N° 14: Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI) de SCSA. ....	95
Gráfico N° 15: Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI) de SCSA. ....	97
Gráfico N° 16: Poder de negociación del cliente SCSA. ....	102
Gráfico N° 17: Clientes reconocidos de SCSA. ....	103
Gráfico N° 18: Los clientes de SCSA podrían disminuir drásticamente los costos.....	104
Gráfico N° 19: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	105
Gráfico N° 20: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	106
Gráfico N° 21: SCSA Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo o se adaptan.	107
Gráfico N° 22: Cosas que SCSA hace muy bien mejor que otros. ....	108
Gráfico N° 23: SCSA poder de negociación de los proveedores.....	110
Gráfico N° 24: SCSA poder de negociación de los proveedores.....	111
Gráfico N° 25: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	112
Gráfico N° 26: Rivalidad competitiva de la empresa SCSA. ....	114
Gráfico N° 27: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida ....	115
Gráfico N° 28: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	116
Gráfico N° 29: Amenaza de nueva competencia para SCSA. ....	117
Gráfico N° 30: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida. ....	118
Gráfico N° 31: Competencia existente y comportamiento de su crecimiento creciente. ....	119
Gráfico N° 32: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.....	120
Gráfico N° 33: Uso de estados financieros.....	122
Gráfico N° 34: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones. ....	123
Gráfico N° 35: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones. ....	124
Gráfico N° 36: El margen EBITDA es razonable en los últimos periodos. ....	125
Gráfico N° 37: Se monitorea el crecimiento de la rentabilidad en función de la creación de valor. .....	126
Gráfico N° 38: Qué estrategia utilizaría para mejorar sistemáticamente la rentabilidad de su empresa. ....	127



Gráfico N° 39: Considera que el porcentaje de rentabilidad es sostenible. ....	128
Gráfico N° 40: Qué elementos considera importantes para la situación financiera de la empresa. ....	129
Gráfico N° 41: Estructura financiera de SCSA en los períodos 2017- 2018.....	131
Gráfico N° 42: Análisis vertical componente del activo corriente de SCSA, en los períodos 2017- 2018 .....	132
Gráfico N° 43: Análisis vertical componente del activo no corriente de SCSA en los períodos 2017- 2018 .....	133
Gráfico N° 44: Análisis vertical componente de Otros activos de SCSA en los períodos 2017- 2018 .....	135
Gráfico N° 45: Análisis vertical componente de pasivo y patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018 .....	136
Gráfico N° 46: Análisis vertical componente de pasivo corriente de SCSA en los períodos 2017- 2018 .....	138
Gráfico N° 47: Análisis vertical componente de Patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018 .....	139
Gráfico N° 48: Análisis vertical del estado de resultado de SCSA en los períodos 2018- 2017 ....	141
Gráfico N° 49: Análisis de los indicadores de liquidez de SCSA en los períodos 2017 – 2018 ....	155
Gráfico N° 50: Análisis razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	156
Gráfico N° 51: Análisis prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	158
Gráfico N° 52: Análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	160
Gráfico N° 53: Análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	161
Gráfico N° 54: Análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	163
Gráfico N° 55: Análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	165
Gráfico N° 56: Análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	166
Gráfico N° 57: Análisis de los indicadores de actividad de SCSA en los períodos 2017 – 2018... ..	168
Gráfico N° 58: Análisis de rotación de cartera SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	169
Gráfico N° 59: Análisis de rotación de inventarios SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	170
Gráfico N° 60: Análisis de rotación de cuentas por pagar-proveedores de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	172
Gráfico N° 61: Análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	173
Gráfico N° 62: Análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	175
Gráfico N° 63: Análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	176
Gráfico N° 64: Análisis de los fondos ociosos en los períodos 2017 – 2018.....	178
Gráfico N° 65: Análisis de fondos ociosos de cartera SCSA en los períodos 2017 - 2018.....	179
Gráfico N° 66: Análisis de fondos ociosos de inventario SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	181
Gráfico N° 67: Análisis del total de fondos ociosos SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	182
Gráfico N° 68: Análisis de los indicadores de endeudamiento de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	184
Gráfico N° 69: Análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018 .....	185
Gráfico N° 70: Análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	186
Gráfico N° 71: Análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	188
Gráfico N° 72: Análisis indicadores de rentabilidad SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	190

Gráfico N° 73: Análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	191
Gráfico N° 74: Análisis del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	193
Gráfico N° 75: Análisis del margen meto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	194
Gráfico N° 76: Análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018. ....	196
Gráfico N° 77: Análisis de la Rentabilidad de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	197
Gráfico N° 78: Análisis Rentabilidad de la inversión SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	198
Gráfico N° 79: Análisis Rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.....	200
Gráfico N° 80: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	201
Gráfico N° 81: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	203
Gráfico N° 82: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	204
Gráfico N° 83: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	205
Gráfico N° 84: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	206
Gráfico N° 85: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	207
Gráfico N° 86: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018 .....	208

## Índice de figuras

Figura N° 1 Referente al orden y nivel Jerárquico de la empresa Soluciones Científica S.A .....	14
Figura N° 2 Matriz de análisis FODA, permite un diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas. ....	29
Figura N° 3 Diagrama de las cinco fuerzas de Porter .....	38
Figura N° 4 La figura ilustra la aplicación de la herramienta Eva, responsable para el conocimiento si la empresa crea valor o destruye valor. ....	202
Figura N° 5. La figura ilustra los elementos del sistema Dupont, que son responsables para el crecimiento económico de una empresa.....	221

## I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se efectuó con el propósito de evaluar la rentabilidad económica en base a la creación de valor de la empresa Soluciones Científicas, S.A, mediante la aplicación de herramientas estratégicas como es el FODA y las cinco fuerzas de Porter, y herramientas financieras para la evaluación de la empresa dentro de las principales tenemos los, razón corriente, prueba ácida y capital neto de trabajo, fondos ociosos, margen bruto, margen operacional.

Determinando que lo primordial de este trabajo investigativo es evaluar financieramente a la empresa soluciones científicas, S.A., en función de la rentabilidad y la creación de valor, para los periodos finalizados 2017 – 2018. Para la adecuada toma de decisiones para la empresa así verificar que los insumos sean útiles para la empresa y no solo como responsabilidad con el fisco.

El enfoque de investigación se definió como un estudio de tipo descriptivo longitudinal con enfoque cualitativo con lineamientos cuantitativos, y el tipo de investigación de carácter descriptivo; el área de estudio es empresarial, y se enfocó en las finanzas de la compañía. Se tomó como población objeto de estudio la Empresa Soluciones Científicas, S.A y las muestras fueron entrevistas aplicadas al contador y personal administrativo. Los instrumentos y técnicas sirvieron de base para obtener datos o información válida y confiable, estos instrumentos y técnicas incluyen el análisis documental.

Cabe destacar que por medio de la aplicación de los indicadores de actividad y de fondos ociosos la empresa presenta problemas con las políticas de crédito a los clientes en plazos y la cantidad del crédito, al igual que la rotación de sus inventarios puesto que presenta fondos ociosos debido a que compran en cantidades significativas y presentan desechos por el vencimiento de los mismos y según la aplicación del Eva la empresa está destruyendo valor

La investigación que se presenta a continuación está estructurada de la siguiente manera:

Acápites I: Se presenta la introducción del trabajo se fundamenta el objeto de estudio con la justificación del trabajo, explicando el porqué del estudio. Presenta los antecedentes históricos y de campo, se presenta la historia de algunos términos e información proveniente de investigaciones relacionadas con la investigación, la justificación señala las razones por las cuales se realiza la investigación y sus posibles aportes desde el punto de vista teóricos prácticos, el planteamiento del problema donde se identifican los problemas, necesidades por la cual se ha tomado como objeto de estudio.

Acápites II: Muestra el objetivo general en esta sección donde se establece que se pretende con la investigación, tomando en cuenta, lo que se quiere hacer y lo que se quiere lograr. Los objetivos específicos indican lo que se pretende realizar en cada una de las etapas de la investigación.

Acápites III: El marco teórico presenta la teoría relacionada al tema de investigación ya que constituye la base donde se sustentará el análisis, permite la interpretación de resultados y la formulación de las conclusiones.

Acápites IV: Se estructuran las preguntas directrices. Estas interrogantes ayudan a controlar ciertos aspectos importantes del problema, que permitan esclarecer la esencia del problema.

Acápites V: Se desarrolla la Operacionalización de las variables. Es un proceso metodológico que consiste en descomponer deductivamente las variables que componen el problema de investigación, partiendo de lo más general a lo más específico.

Acápites VI: Diseño metodológico. Presenta como será la metodología utilizada para el desarrollo del estudio, el tipo de estudio, el enfoque, la muestra y los procedimientos que se utilizarán para la reelección de la información.

Acápites VII: Análisis de resultado. Se describirán los aspectos abordados a lo largo de la investigación realizada y los resultados obtenidos de la aplicación de los análisis cualitativos por medio del FODA y las cinco fuerzas de Porter, y las herramientas financieras.

Acápites VIII: Conclusiones. Al aplicar las herramientas estratégicas, es necesario tomar en cuenta tanto el entorno laborar como el exterior, es decir mantener conocimiento

del comportamiento del mercado, según el carácter comercial de la empresa. Determinando que ambas herramientas tanto financieras como estratégicas son elementales para satisfacer las informaciones requeridas para la toma de decisiones.

Acápite IX: Recomendaciones. SCSA, es una empresa que puede alcanzar una madures comercial siempre y cuando utilice herramientas estratégicas y financieras. Recomendando, complementar mediante el uso de informes como flujo de efectivo y cambio de patrimonio, de igual importancia atender las ideas de impulso estratégicos que impulsen a la empresa como proveedor líder en suministros médicos.

Acápite X Bibliografía. Es un extracto de fuente de información a través de libros que facilitaron la elaboración y culminación del trabajo.

Acápite XI: Anexos. Representación de los instrumentos cualitativos como fueron la entrevista, encuesta y la guía de revisión documental, además de la representación a través de gráficas y cuadros los análisis de solución.

## **1.1 Antecedentes**

### **1.1.1 Antecedentes históricos**

El principal origen de la creación de valor reside en las actividades vinculadas con los mercados de oferta y demanda de productos y servicios, y con los procesos internos de la empresa independientemente de que se estime en última instancia. Carballo y Pérez (2007) p 76. Crear o destruir valor, hoy más que nunca, es un tema de gran importancia para el crecimiento y supervivencia de las empresas es por esto que ellas desde la etapa temprana de su constitución deben hablar en términos de generación de valor.

La creación de valor debe ser el objetivo de toda buena gerencia, es la opinión de (Bonmatí, 2011, p 10). Entendemos por valor de la empresa el valor del conjunto de elementos, materiales, inmateriales y humanos que integran o constituyen la empresa. Se trata de un valor o precio de conjunto, de la empresa como organización, que incluye no sólo el valor en el presente de los diferentes bienes, derechos y obligaciones integrantes de su patrimonio, sino también las expectativas acerca de los beneficios que se espera que la empresa genere en el futuro. (Bonmatí, 2011, p, 10)

En décadas anteriores el objetivo de la gerencia se basaba fundamentalmente en maximizar las utilidades y el patrimonio de los accionistas, pero hoy a raíz de la globalización de la economía obliga a que las empresas se administren de una manera eficiente y eficaz, no sólo con el ánimo de sobrevivir, sino con la convicción de aumentar el valor de la compañía para que sean competitivas; es decir, lo fundamental es la creación de valor para los accionistas en las empresas, pero para esto es necesario considerar no solo el beneficio, sino también el costo que se ha incurrido para la generación de ese beneficio. Si el beneficio es mayor que el costo de capital promedio ponderado de los recursos usados, se puede decir que se ha creado valor.

Hoy día ha tomado importancia la medición de la generación o destrucción de valor en las empresas, y para eso hay que usar las herramientas adecuadas, por lo que hay que olvidarse de las medidas financieras tradicionales como: el retorno sobre la inversión, la

rentabilidad del patrimonio, la tasa interna de retorno, las utilidades por acción, medidas que se han vuelto obsoletas para la medición del desempeño y no miden la generación de riqueza.

En la actualidad es palpable que, en la empresa, aun cuando ésta no sea una gran empresa, la creación de valor es una variable no solo de competitividad, sino de supervivencia para cualquier organización que quiera permanecer en el mercado. Por ello, crear valor es un desafío que enfrentan las empresas (Laniado, 2002). El mismo autor, manifiesta que “crear valor significa una serie de actividades que conducen al propietario o accionista a obtener una rentabilidad superior a la que obtendría con otra alternativa comparable”

### **1.1.2 Antecedentes de campo**

De acuerdo a investigaciones realizadas en Nicaragua como en otros países, con respecto a estudios similares al tema de estudio realizado, se han determinado la existencia de algunos trabajos de tesis presentados, los cuales se citan a continuación:

Antecedente N°1:

Alvarado F. (2017) Tesis Evaluación del margen del EBITDA (Ganancias antes de intereses, impuestos y amortizaciones) ,como una herramienta de gestión financiera para unidades de negocio; caso Acerías Paz del Río S.A. (Bogotá, Colombia) su objetivo principal es Evaluar el margen del EBITDA como herramienta de gestión financiera para unidades de negocio; caso Acerías Paz del Río S.A así desarrollar un marco de referencia conceptual para comprender las teorías financieras que tienen impacto sobre la gestión de unidades de negocio a través del margen del EBITDA. En sus principales conclusiones son: El margen del EBITDA puede ser considerado como herramienta de gestión financiera porque tiene una relación alta en los componentes: presencia de planificación estratégica, mecanismos de control estratégico, análisis funcional de la gerencia financiera, y procesos de planificación y control de la función financiera; sin embargo, la evidencia teórica-práctica muestra deficiencias en los parámetros financieros para toma de decisiones de largo plazo y en los parámetros financieros de corto plazo. El margen del EBITDA no genera creación de valor, pues tiene una relación baja o nula con los inductores de valor: capital de trabajo, costo de



capital, sustitución de capital fijo, inversión de capital fijo y costo de capital, y solamente una relación alta con la tasa de crecimiento sobre las ventas y el margen de beneficio operativo. La implicación del uso de esta herramienta provoca que las compañías tomen decisiones estratégicas de inversión equivocadas porque se ven influenciadas por la errónea percepción de creación de valor, con todas las consecuencias para la organización y para los individuos (Frezatti & de Aguiar, 2007).

Recomendaciones: Para futuras investigaciones de evaluación de herramientas de gestión financiera en casos de estudio, un enfoque empírico puede dar explicación y comprensión acerca del papel de los inductores de valor, específicamente con la sustitución de capital fijo, la inversión de capital fijo, el costo de capital y el capital de trabajo. La metodología utilizada bien puede extenderse a otros sectores, evaluando si el margen del EBITDA tiene la misma capacidad de determinación y funcionalidad en los componentes de la gestión financiera o, en su defecto, es otra variable intrínseca a la creación de valor de las compañías.

Antecedente N°2:

Eguren M. (2015) Tesis Las actividades de la empresa y la creación de valor: un enfoque sistemático. (Barcelona) sus principales objetivos son Diseñar y desarrollar bajo un enfoque sistemático, una metodología para la gestión del valor en la empresa y utilizar como marco la cadena de valor que permita integrar la información disponible, a efectos de generar una herramienta de medida de la gestión incorporando valores estratégicos, operativos, tangibles y de procesos. Sus principales conclusiones son que la cadena de valor puede ser analizada desde el punto de vista sistemático al presentar las características y atributos necesarios contemplados en la teoría general de sistemas. En consecuencia, las herramientas de análisis de sistema, pueden ser aplicadas del estudio de la creación de valor de la empresa por medio de la cadena de valor. Una vez realizada dicha validación a nivel teórico, era necesario llevar a cabo una primera aproximación empírica asegurando la factibilidad de utilizar herramientas de naturaleza sistemática para modelar la gestión de valor de la empresa bajo el modelo de la cadena de valor. Recomendaciones: De acuerdo con el procedimiento seguido, puede decirse que la aplicación de la metodología de casos de estudio con el objeto de contrastar la viabilidad de la aplicación de un modelo propuesto

a la empresa seleccionada, ha permitido realizar un seguimiento documentado y ordenado, sobre los pasos seguidos en la aplicación del mismo. Por otra parte, las características de la metodología desarrollada, se han adaptado, adecuadamente a la diversidad de tipologías de empresa estudiada, permitiendo por medio de su estructura ordenada alcanzar los pasos establecidos y documentar el proceso dando y transparencia y claridad a su ejecución.

Antecedente N°3:

Pachón M. (2017) Tesis Herramientas de análisis financieros como instrumento de gestión para la toma de decisiones en las Pymes Colombianas. (Bogotá- Colombia) su principal objetivo es Identificar de manera clara si las herramientas de los Estados Financieros son importantes para la toma de decisiones en las PYMES y la injerencia del Contador Público en dicha planeación. Se concluye que los estados financieros son una herramienta fundamental para la ejecución de las PYMES y que gracias a estas podemos tomar medidas adecuadas antes de que sea demasiado tarde y afecte el funcionamiento de la misma, pues nos muestra los cambios que tienen cada uno de los indicadores, ya sea con relación a uno o dos años y a través de un dato arrojado en porcentajes, los Contadores o las personas que estén a cargo de revisar los estados financieros de la empresa, pueden tomar decisiones propias a los resultados arrojados. Recomendaciones: la gerencia financiera es quien debe evaluar el desempeño de la organización, determinando el panorama futuro de sus finanzas al seguir la tendencia actual y hace una simulación en caso de modificarse, y con estos criterios recomienda la forma como se deben utilizar sus activos. Asimismo, definen fuentes externas de financiación y determinan la más favorable combinación de fuentes financieras, que se aproximen a las expectativas financieras de los accionistas de la empresa.

## **1.2 Justificación**

La Evaluación Financiera es una de las principales herramientas utilizadas por gerentes financieros, administradores, directores, dueños de las empresas y acreedores en general, para evaluar la gestión administrativa y financiera de los negocios. Los resultados generados por esta herramienta financiera les permiten a los interesados en él: evaluar, mejorar, optimizar y maximizar los recursos invertidos en la empresa; tomar decisiones para alcanzar los objetivos y metas propuestas; decidir sobre la viabilidad de utilizar u otorgar un crédito; proyectar la empresa hacia el futuro y decidir sobre la realización o no de una inversión, entre otros.

La empresa Soluciones científicas, S.A. constituida en el año 2002 se dedica al comercio de compra,venta, importación de materiales, equipos semi automaticos e instrumentos de analisis clinicos-Medicos; Siendo el valor más destacable el compromiso con el cliente, las decisiones que se toman se basan en un alto grado de incertidumbre, exponiendose a un elevado riesgo, dado que la informacion consultada son los informes basicos generados de la contabilidad, ignorando la vitalidad financiera propia, por desconocer de la aplicación de herramientas financieras, orientadas a la rentabilidad y la creacion de valor, que le permitan la obtencion de insumos de calidad para la toma de decisiones acertadas.

Con lo antes mencionado, se ha decidido realizar esta investigación, donde el propósito es evaluar financieramente a la empresa soluciones científicas, S.A., en función de la rentabilidad y la creación de valor, para los periodos finalizados 2017 - 2018 por medio del empleo de herramienntas estrategicas y financieras. Esta investigación servirá para el estudio de la rentabilidad de la empresa a largo o plazo.

### **1.3. Planteamiento.**

#### **Síntomas:**

El termino de creación de valor se emplea como la necesidad de aumento de intereses riquezas y viabilidad de sostenimiento de la empresa, alcanzando satisfacer los tres puntos elementales para el aumento de valor: accionistas, clientes y la empresa. El fin de esta estrategia es manejar bajo un perfil de control el comportamiento de la deuda y fondos propios.(Fernandez, 2002,p. 21)

Soluciones científicas, S.A. (en adelante SCSA) constituida en el año 2002 se dedica al comercio de compra,venta, importación de materiales, equipos semi automaticos e instrumentos de analisis clinicos-medicos; siendo el valor más destacable el compromiso con el cliente. En SCSA, las decisiones que se toman se basan en un alto grado de incertidumbre, exponiendose a un elevado riesgo, dado que la informacion consultada son los informes basicos generados de la contabilidad, ignorando la vitalidad financiera propia, por desconocer de la aplicación de herramientas financieras, orientadas a la rentabilidad y la creacion de valor, que le permitan la obtencion de insumos de calidad para la toma de decisiones acertadas.

#### **Causas:**

SCSA, no aplica el check up a los resultados contables mediante el empleo de herramientas finacieras que permitan observar la salud financiera de la entidad, limitandose a cumplir con la obligación de presentar los informes que demanda la administracion tributaria e información que atiende sólo el comportamiento del volumen de ventas, asi como la administración de sus costos, dicha funcion es realizada por el contador general; puesto que en la jerarquia de la organización no existe el cargo de gerencia financiera, por lo tanto, no se demanda información de calidad para la toma de decisiones acertadas; por consiguiente la entidad necesita crear políticas de carácter financiero que cooperen en el proceso de obtencion de insumos financieros a traves de la informacion contable, la cual es originada de las operaciones que se desarrollan en la empresa.

**Pronóstico:**

La empresa Soluciones Científicas S.A., de continuar operando en la misma condición se verá inmersa en la dificultad de solucionar problemas de liquidez y conocer certeramente la situación económica presente. Dicho riesgo podría expresarse en el futuro en situaciones de iliquidez, insolvencia e incluso la quiebra de la empresa.

**Control al pronóstico:**

La entidad tiene como alternativa para evitar problemas económicos, implementar y mejorar el uso de herramientas estratégicas y financieras, a través de políticas emitidas en períodos convencionales, permitiendo observar su situación interna y externa.

**1.4 Formulación del problema:**

¿Cómo están orientadas las funciones y prácticas financieras de la entidad Soluciones Científicas, S. A, en términos de rentabilidad y la creación de valor, ¿en los periodos finalizados 2017 – 2018?

## **II. OBJETIVOS**

### **2.1 Objetivo General**

Evaluar financieramente a la empresa Soluciones Científicas, S.A., en función de la rentabilidad y la creación de valor, para los periodos finalizados 2017 - 2018.

### **2.2. Objetivos Específicos**

- Identificar los insumos requeridos que permitan la medición de los resultados financieros y estratégicos de la empresa Soluciones Científicas, S.A.
- Describir la metodología a emplearse en la medición de la rentabilidad y la creación de valor de la empresa Soluciones Científicas, S.A. a través de la aplicación FODA y las cinco fuerzas de Michael PORTER.
- Analizar los resultados obtenidos mediante la aplicación de herramientas financieras para conocer la rentabilidad y la creación de valor de la empresa.
- Proponer políticas orientadas a la aplicación de herramientas financieras para la discriminación de la información contable y la obtención de insumos de calidad confiables para la toma de decisión acertada de Soluciones Científicas, S.A.

### **III. MARCO TEORICO**

#### **3.1 Generalidades de la empresa:**

##### **3.1.1 Acta Constitutiva**

Soluciones científicas, S.A fue inscrita en acta correspondiente según su domicilio en la ciudad de Managua el 29 de octubre del 2002 registro de serie K, dejando claras las cláusulas y la organización de estructura de la entidad, contó con el capital inicial de 10,000.00 córdobas dividido en 100 acciones con valor nominal de 100 córdobas cada una. Las acciones serán colocadas por los administradores provisionales o definitivos de su compra. EL capital podrá ser aumentado en la suma que estimen conveniente con el solo voto favorable de la mitad más uno del capital social y con la asistencia personal o por medio del apoderado de la mayoría absoluta del capital social correspondiendo a los 3 accionistas de complementación, dividido en los porcentajes siguientes 98%, 1% y 1%.

La sociedad anónima tiene como nivel jerárquico organizativo la junta de accionista, junta directiva y gerente general. Que por motivos de orden se divide y aclara que solo los accionistas tienen vos y voto.

Se establece la labor esencial del gerente general como es el velar por el correcto funcionamiento de las distintas áreas de desempeño laborar, que exista una sana practica contable, revisar los estados financieros, informar la observación al fondo de reservas que corresponde al 5% de la utilidad liquida anual, informar a la junta directiva sobre la marcha del negocio.

##### **3.1.2 Misión, Visión y Valores.**

Soluciones científicas, S.A., en sus siglas SCSA se dedica a la compra y ventas de insumos de complementación medica que facilitan de forma directa resultados de interés que el cliente requiere para solventar las necesidades médicas.

Misión:

Siendo una empresa comercial de insumos y suministros médicos de la mejor calidad, seguridad y profesionalidad, Soluciones Científicas, S.A está comprometida en satisfacer al cliente y sus necesidades trabajando en equipo.

Visión:

Ser líderes de mercado en la distribución de insumos y suministros médicos, contando con personal capacitado, comprometido y calificado. Siendo así soluciones científicas, S.A la primera opción para clínicas privadas y centros médicos de atención a la salud.

Valores:

Soluciones Científicas, S.A. contiene como valores principales los siguientes:

- Honestidad.
- Responsabilidad.
- Compromiso.
- Cortesía.

### **3.1.3 Actividad de la Empresa.**

Soluciones Científicas tiene como productos líderes la línea de:

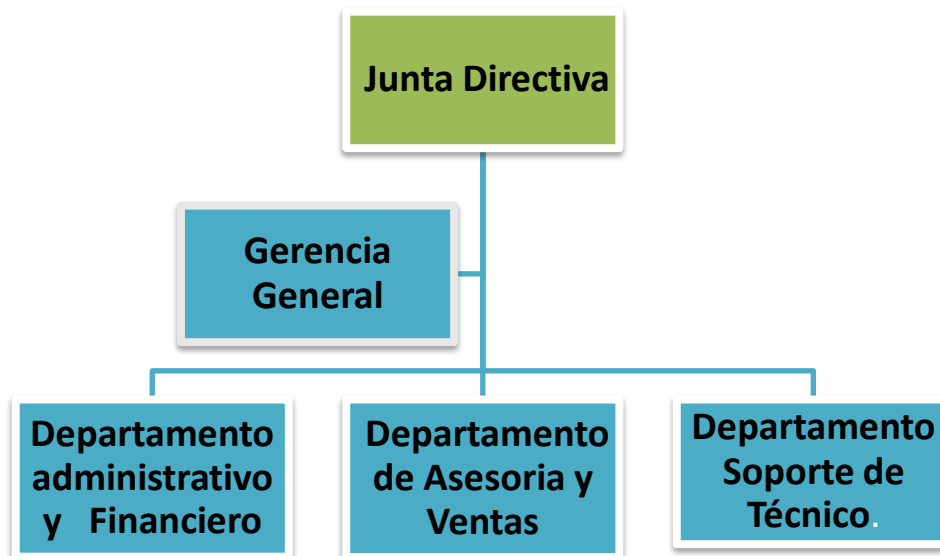
- Hematología,
- Coagulación,
- Inmunología,
- Bioquímica

Siendo sus mayores clientes potenciales los cómo-datos que en términos de aclaración son aquellos clientes que cuentan con una maquinaria, que instala la empresa, suministrando todos aquellos productos que requieren para emisión de pruebas; y de esta manera es que soluciones científicas cobra la cantidad de pruebas que emite la maquina instalada en el hospital o clínica de atención médica.



Ofrece también el mantenimiento técnico de los equipos que proporcionan la empresa para comodidad y satisfacción del cliente que lo solicite.

### 3.1.4 Organización Jerárquica de la Entidad.



*Figura N° 1 Referente al orden y nivel Jerárquico de la empresa Soluciones Científica S.A*  
*Fuente: García O. y González J. (2019), información generada por un funcionario de SCSA.*

## 3.2 Generalidades de las finanzas

### 3.2.1 Definición de finanzas

Finanzas es la rama de la economía que se relaciona con el estudio de las actividades de inversión tanto en activos reales como en activos financieros, y con la administración de los mismos. Un activo real es un activo tangible, como una máquina, un terreno o un edificio. Los activos reales son utilizados para generar recursos y, por lo mismo, producen cambios en la situación financiera de la compañía que los posee. (Fernández, 1999, p.85)

Comparada con otras áreas de estudio, como la historia o las matemáticas, las finanzas tienen una historia corta. El estudio de las finanzas es muy vinculado con otras disciplinas, como la economía, toma de esta los principios relativos a la asignación de recursos, pero se enfoca especialmente en los recursos financieros y se basa en la utilización de la información financiera que es producto de la Contabilidad y en indicadores macroeconómicos como tasas

de interés, tasa de inflación, crecimiento del producto interno bruto (PIB) y también utiliza herramientas de la estadística y las matemáticas. (Fernández, 1999, p.85)

### **Diversos conceptos y definiciones de finanzas**

Bodie y Merton (1999) exponen que las finanzas estudian la manera en que los recursos escasos se asignan a través del tiempo.

Ferrel y Geoffrey (2004), el término finanzas se refiere a todas las actividades relacionadas con la obtención de dinero y su uso eficaz.

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. A nivel personal las finanzas afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros (Gitman, 2012, p.2).

### **3.2.2 Clasificación de las finanzas**

(García, 2007, p.55) Dependiendo del ámbito de las actividades y de la esfera social en que se toman las decisiones, las finanzas se pueden clasificar en públicas, corporativas y personales.

#### ***3.2.2.1 Finanzas públicas.***

(García, 2007, p.55) El gobierno utiliza todos los recursos disponibles para cubrir sus gastos, crear infraestructura, garantizar la seguridad de sus ciudadanos y establecer las condiciones económicas propicias que estimulen el desarrollo de la población.

#### ***3.2.2.2 Finanzas corporativas.***

Las empresas que requieren recursos son aquellas que han identificado alguna oportunidad de inversión rentable que pretende desarrollar un proyecto de expansión o, en ocasiones, aquellas que por alguna razón se les ha dificultado mantener la operación financiera del negocio. Obtener los recursos suficientes ayuda a las empresas a realizar proyectos productivos, a mantener su nivel de operación y a lograr el crecimiento deseado. (García, 2007, p.55)

### **3.2.2.3 Finanzas personales.**

(García, 2007, p.55) Si los individuos requieren recursos que no tienen para financiar sus compras de bienes duraderos como muebles, casas, automóviles, computadoras o para cubrir sus gastos diarios, se convertirán en emisores; por el contrario; si poseen recursos de sobra, serán inversionistas.

### **3.2.3 Insumos**

Son todos aquellos recursos que son utilizados dentro de la organización con la finalidad de generar la producción de bienes y servicios. También se le conocen como factores de producción o recursos productivos. Pierden sus propiedades y características para transformarse y formar parte del producto final. (López, 2011, p.78)

Se dividen en:

#### **3.2.3.1 Insumos Humanos**

Son todas las personas que forman parte de la organización sin tomar en cuenta el orden jerárquico. Se encuentran divididos en nivel institucional (dirección), nivel intermedio (gerencia y asesoría) y nivel operativo (personal técnico y obrero). Todos en conjunto aportan sus conocimientos, habilidades, destrezas, valores, conductas y darán a conocer sus necesidades y formas de pensar. Existe una fuerte dependencia entre la organización y las personas, es decir, ambas partes actúan simultáneamente para satisfacer sus necesidades. (Rodríguez, 2008, p.92)

### ***3.2.3.2 Insumos Administrativos***

Son los medios mediante los cuales se planifica, organiza, dirige (toma de decisiones), controla y distribuyen la información acerca de las actividades que puedan desarrollarse dentro y fuera de la organización. (Hernández, 2006, p.113)

### ***3.2.3.3 Insumos Financieros***

Son todos aquellos recursos que utilizando cálculos matemáticos brindan las herramientas necesarias para optimizar en forma permanente todas las operaciones que surgen en la empresa tales como: pago de servicios, compra de materia prima, pagos a terceros, financiamiento, créditos. Con el fin de obtener un máximo rendimiento de los mismos. (Hernández, 2006, p.114)

### ***3.2.3.4 Insumos Tecnológicos***

Son medios que permiten diseñar, crear, servir, adaptar y satisfacer las necesidades de la organización y de las personas dentro y fuera de la misma. Por lo tanto, se basa en métodos, técnicas y procedimientos que según; su actividad económica y estructura organizacional permitirán establecer las condiciones de trabajo y ofertas salariales que de una u otra manera servirán para lograr el crecimiento social y económico dentro del medio. (Rodríguez, 2008, p.92)

### ***3.2.3.5 Insumos Organizacionales***

Según (Lawrence, 2007, p.76) la organización formal está conformada por:

- División de trabajo: Se refiere a separar y repartir las actividades con el fin de realizarlas con la mayor precisión, eficiencia y con el mínimo esfuerzo, dando lugar a la especialización de trabajo.

- **Especialización:** Se refiere al grado de instrucción de la persona y experiencia adquirida que posibiliten el perfeccionamiento en una ocupación determinada o en áreas complementarias.
- **Estructura Jerárquica:** Es una representación gráfica (organigrama) de una empresa u organización dividida en estructuras departamentales, con el fin de conocer sus principales funciones, canales de supervisión y la autoridad relativa de cada cargo.
- **Autoridad:** Es el poder que tiene una persona sobre otra que le está subordinada con el fin de hacerle cumplir sus actividades dentro de la organización.
- **Responsabilidad:** Es el compromiso y obligación de cumplir con las actividades asignadas dentro de la organización. Este tipo de organización es planeada y aprobada por la dirección y comunicada a todos a través de manuales de organización, descripción de cargos, organigramas, reglas y procedimientos.

### **3.2.4 Informes Financieros**

Los estados financieros presentarán razonablemente, la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. La presentación razonable requiere la representación fiel de los efectos de las transacciones, otros sucesos y condiciones, de acuerdo con las definiciones y criterios de reconocimiento de activos, pasivos, ingresos y gastos. (NIIF para PYMES, 2015, p. 24).

- Se supone que la aplicación de la *NIIF para las PYMES*, con información adicional a revelar cuando sea necesario, dará lugar a estados financieros que logren una presentación razonable de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de las PYMES.
- La aplicación de esta Norma por parte de una entidad con obligación pública de rendir cuentas no da como resultado una presentación razonable de acuerdo con esta Norma.

La sección número tres de la Norma Internacional de Información Financiera (NIIF para PYMES, 2015, p. 27). Establece que los informes financieros completos que deberán de presentar las empresas son:

- a. Un estado de situación financiera a la fecha sobre la que se informa;
- b. Una u otra de las siguientes informaciones:

- Un solo estado del resultado integral para el periodo sobre el que se informa que muestre todas las partidas de ingresos y gastos reconocidas durante el periodo incluyendo aquellas partidas reconocidas al determinar el resultado (que es un subtotal en el estado del resultado integral) y las partidas de otro resultado integral.
  - Un estado de resultados separado y un estado del resultado integral separado. Si una entidad elige presentar un estado de resultados y un estado del resultado integral, el estado del resultado integral comenzará con el resultado y, a continuación, mostrará las partidas de otro resultado integral.
- c. Un estado de cambios en el patrimonio del periodo sobre el que se informa;
- d. Un estado de flujos de efectivo del periodo sobre el que se informa; y
- e. Notas, que incluyan un resumen de las políticas contables significativas y otra información explicativa.

La Norma Internacional de Información Financiera (NIIF para las PYMES) establece que se deben de presentar los estados financieros anteriormente mencionados, pero la empresa solamente elabora y presenta el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultado, con propósito especial, es decir, para cumplir con lo que demanda el fisco para tributar lo que le corresponde a la empresa. (NIIF para PYMES, 2015, p. 27).

#### **3.2.4.1 Estado de situación financiera**

El estado de situación financiera es un estado financiero básico que refleja la situación de la empresa al finalizar el período contable, un determinado momento en el tiempo. Revela el activo acumulado de la empresa (aquello que posee) y su pasivo acumulado (aquello que adeuda) y también lo que queda en favor de los propietarios (el capital contable). (Bolten, 1994, p.119).

Los grupos de interés utilizan los estados financieros como la fuente primaria de información en qué basar sus decisiones. Los propietarios de un negocio tienen interés en conocer qué tan bien funciona o qué perspectivas tendrá a futuro para determinar si su inversión está bien utilizada o si es mejor destinar sus recursos a otra actividad más productiva. (Monroy, 2013, p. 198)

### **3.2.4.2 Estado de Resultado**

El estado de resultados es un estado financiero que presenta información relevante acerca de las operaciones desarrolladas por la empresa en un periodo determinado. Mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos realizados mediante la determinación de la utilidad o pérdida obtenida en un periodo determinado, en relación con los elementos que le dieron origen. (Romero, 2010, p. 121)

El estado de resultados contiene uno de los datos más importantes de todo negocio: su utilidad o pérdida neta. Uno de los principales objetivos del estado de resultados es evaluar la rentabilidad de las empresas. El fin de un negocio es optimizar sus recursos de manera que al final de un periodo produzca más de lo que se invirtió en él; cuando esto ocurre, el negocio es rentable. La rentabilidad es, por tanto, la capacidad de generar utilidades. (Romero, 2010, p. 121)

El estado de resultados permite conocer el desempeño de una empresa gracias a que establece una relación entre los ingresos y gastos de la misma. Al revisarlo, podemos ver si la operación normal de la compañía está generando utilidades, cómo repercuten las decisiones de operación y financiamiento en las utilidades y, en general, evaluar si los recursos se están empleando de manera eficiente. (Monroy, 2013, p. 223)

### **3.2.4.3 Estado de cambio en el patrimonio**

El estado de cambios en el patrimonio es el informe financiero que muestra en forma detallada las variaciones aumentos y disminuciones en el valor residual de los activos del ente económico, una vez deducidas todas las obligaciones. En otras palabras, el estado de cambios en el patrimonio es un estado financiero que muestra y explica la variación en cada una de las cuentas del patrimonio de un ente económico durante un período. (Bolten, 1994, p.165)

En general los principales objetivos de este estado financiero son mostrar y explicar las variaciones del patrimonio durante un período determinado y tiene por objeto comparar los saldos del patrimonio de una sociedad del principio y al final de un período contable,

explicando sus variaciones. En este estado debe incluirse, para cada uno de los rubros que integran el patrimonio, la siguiente información: saldos iniciales, éstos deben ser iguales a los saldos finales del ejercicio anterior, la distribución de las utilidades del ejercicio anterior, las variaciones del ejercicio, y los saldos finales. (Monroy, 2013, p.278)

#### **3.2.4.4 Estado de flujo de efectivo**

El estado de flujo de efectivo es uno de los estados financieros básicos que informa sobre las variaciones y los movimientos de efectivo y sus equivalentes en un periodo dado. Muestra el efectivo que ha sido generado y aprovechado en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa. (Romero, 2010, p. 234)

El principal objetivo que persigue este estado financiero es presentar información pertinente acerca de las recepciones y pagos de efectivo experimentados por una empresa durante un periodo determinado, explicando el cambio en el renglón de efectivo durante ese lapso. (Bolten, 1994, p.187)

De acuerdo con el autor (Monroy, 2013, p.356) estado de flujo de efectivo proporciona información útil para:

- Evaluar la capacidad que tiene una empresa para generar dinero.
- Evaluar la capacidad de la empresa para pagar oportunamente sus deudas, invertir, repartir dividendos y, en su caso, para detectar a tiempo la necesidad de obtener financiamientos.
- Determinar la calidad de la utilidad reportada por la empresa, al dar a conocer y evaluar las razones por las cuales el monto de ésta es distinto del efectivo generado por la operación.
- Evaluar en términos generales los cambios en la situación financiera por transacciones de inversión y financiamiento cuando tuvieron alguna inferencia en el renglón de efectivo.



### **3.2.4.5 Notas**

Las notas contienen información adicional a la presentada en el estado de situación financiera, estado de resultados, estado de cambios en el patrimonio y estado de flujos de efectivo. Las notas proporcionan descripciones narrativas o desagregaciones de partidas presentadas en esos estados e información sobre partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en ellos. (Monroy, 2013, p.456)

#### *3.2.4.5.1. Estructura de las notas:*

Según las (NIIF para PYMES, 2015, p. 45) las estructuras de las notas se conformarán por:

- a. Presentarán información sobre las bases para la preparación de los estados financieros, y sobre las políticas contables específicas utilizadas.
- b. Revelarán la información requerida por esta Norma que no se presente en otro lugar de los estados financieros; y
- c. Proporcionarán información adicional que no se presenta en ninguno de los estados financieros, pero que es relevante para la comprensión de cualquiera de ellos.

(NIIF para PYMES, 2015, p. 45) Una entidad presentará las notas, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Una entidad hará referencia para cada partida de los estados financieros a cualquier información en las notas con la que esté relacionada.

#### *3.2.4.5.2 Una entidad presentará normalmente las notas en el siguiente orden:*

Según las (NIIF para PYMES, 2015, p. 45) las notas presentarán:

- Una declaración de que los estados financieros se ha elaborado cumpliendo con la NIIF para las PYMES;
- Un resumen de las políticas contables significativas aplicadas;
- Información de apoyo para las partidas presentadas en los estados financieros en el mismo orden en que se presente cada estado y cada partida; y
- Cualquier otra información a revelar.

#### **3.2.5 Medición de resultados financieros**

La medición de resultados financieros es uno de los indicadores que se utilizan para medir el éxito de una institución en términos de su rentabilidad, a menudo se considera que es una medida utilizada por los inversionistas para llevar a cabo la diligencia debida y determinar el estado de una inversión; es una herramienta que también usan las entidades para determinar el cumplimiento de las disposiciones regulatorias y vigilar la salud general del sector financiero. (Romero, 2010, p. 234)

Una situación financiera sólida y una buena rentabilidad son indicadores importantes del éxito logrado; sin embargo, el desempeño social es otro punto de referencia cada vez más importante que se utiliza para evaluar a muchas instituciones. Las instituciones con “doble finalidad” miden tanto su desempeño financiero como su desempeño social para asegurarse de que no solo generan utilidades, sino que también aportan beneficios positivos a la vida de sus clientes. (Monroy, 2013, p.489)

Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado. (Monroy, 2013, p.491)

### **3.3 Generalidades de la Rentabilidad**

#### **3.3.1 Concepto de rentabilidad**

(Sánchez, 2014, p. 234) Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. (Fernández, 1999, p.85)

- La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica. (Fernández, 1999, p.85)

##### ***3.3.1.2 Concepto de rentabilidad económica***

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras

financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad. (Andrade, 2008, p. 189).

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación. (Fernández, 1999, p.115)

### ***3.3.1.3 Concepto de rentabilidad financiera***

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. (Andrade, 2008, p. 249).

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (Andrade, 2008, p. 256)

### ***3.3.1.4 Creación de valor***

La creación de valor debe ser el objetivo de toda buena gerencia. Si hasta ahora el objetivo ha sido la maximización del beneficio, ahora este objetivo de beneficio ha sido sustituido por el de creación de valor. Se crea valor en la empresa cuando la utilidad o riqueza que genera es lo suficientemente grande para cubrir el coste de todas las fuentes de financiamiento de los recursos invertidos en el negocio. (Bonmatí, 2011, p.21)

Para medir la creación de valor en la empresa se parte de tres conceptos básicos:

- Capital empleado,
- Coste de capital y
- Utilidad neta de operación después de impuestos.

#### *3.3.1.4.1 Concepto*

Se entiende por creación de valor, en términos financieros, una decisión, acción, inversión o transacción que contribuye a la creación de valor cuando es capaz de retornar un monto de dinero superior a lo invertido inicialmente, y es capaz de cubrir todos los costos asociados, incluyendo los costos de oportunidad de los recursos invertidos (Copeland, 2004, p.210)

Se crea valor al obtener un rendimiento superior al costo de oportunidad del capital invertido, una empresa crea valor cuando las expectativas reales de crecimiento en el beneficio económico son superiores a las expectativas ya incluidas en el precio de las acciones. (Martínez, 2010, p.136)

Otra definición de creación de valor es una serie de actividades que conducen al propietario o accionista a obtener una rentabilidad superior a la que obtendría con otra alternativa comparable (Laniado, 2002 p.76)

#### *3.3.1.4.2 Medidas de creación de valor*

La gestión de valor se sustenta en tres componentes principales los cuales son finanzas, estrategia y gobierno corporativo, donde este último componente centra la atención en la evaluación del resultado empresarial, la compensación a la organización y las relaciones con los inversores. (Gutiérrez, 2010, p. 38)

(Gutiérrez, 2010, p. 40) Existe muchos debates de los cuales se revisa la forma de medir tal creación de valor sin embargo existe un consenso en la clasificación de las medidas de creación de valor:

- En función de la perspectiva de observación: medidas desde la perspectiva interna o desde el interior da la compañía y perspectiva externa o desde el mercado.

- En función de su naturaleza: medidas basadas en los resultados contables, medidas basadas en la renta residual o los resultados anormales (medidas de carácter económico) y medidas basadas en los flujos de caja libre o de las acciones.

#### *3.3.1.4.3 Inductores de creación de valor*

En las últimas dos décadas se ha producido un cambio considerable en la práctica de la gestión contable y financiera de las empresas. Del énfasis tradicional de las decisiones financieras orientadas al análisis y control presupuestario se ha pasado a un énfasis con un mayor componente estratégico que centra la atención en identificar y medir los inductores de las operaciones y financieros que conducen a la creación de valor. (Laniado, 2002 p.98)

Para ser útiles los inductores de creación de valor necesitan ser organizados y cuantificados de tal forma que sea fácilmente identificable qué inductores tienen el mayor impacto sobre el valor intrínseco de una compañía, lo que permitirá una mejor consecución de su objetivo primordial, que es la creación de valor para el accionista. (Gutiérrez, 2010, p. 45)

Descubrir los principales inductores de creación de valor del negocio de una compañía y comprender su significado, funcionamiento e interrelaciones, constituye aspectos críticos para entender el modelo sobre el que se sustenta el proceso lógico de creación o destrucción de valor. (Gutiérrez, 2010, p. 45)

Un inductor de valor puede ser definido como una variable que influye el valor (en este caso, el valor intrínseco) de una empresa (Gutiérrez, 2010, p. 45)

Los inductores o generadores del valor son acciones o estrategias diseñadas por la dirección de la empresa o procedentes del entorno y que afectan sustancialmente al valor de un negocio. Los generadores de valor suelen estar interrelacionados entre sí y se influyen mutuamente continuamente unos a otros. (Laniado, 2002 p.102)

### **3.3.2 Herramientas Estratégicas**

#### **3.3.2.1 Definición**

Las herramientas estratégicas son un apoyo al proceso de toma de decisiones gerenciales. Uno de los principales retos del campo de la estrategia ha sido el desarrollo de herramientas que permitan apoyar el proceso de toma de decisiones estratégicas. Estos instrumentos serían entonces la interfaz entre los marcos teóricos y aquellos esquemas simples de día, diseño, análisis e implementación de acciones requeridas por la gerencia de las empresas, permitiendo así facilitar no sólo a la toma de decisiones. (Espinoza, 2013, p.115)

#### **3.3.2.2 Importancia**

La estructura como han sido concebidas estas herramientas tiene por marco dos aspectos fundamentales, el primero de ellos es el paradigma positivista, y la validez y rigurosidad de su método se logra a través de un desarrollo matemático u operacional de variables de tipo cualitativo. (Espinoza, 2013, p.117)

El segundo marco, de orden empresarial, se encuentra asociado a los requerimientos de tipo técnico necesarios para la gestión asertiva de las empresas, lo que implica efectividad de la herramienta y bajo costo de implementación y utilización, las empresas entonces requieren herramientas de fácil apropiación y alto impacto, atendiendo a una promesa básica que, de hecho, se mantiene desde el origen de este tipo de instrumentos: el desarrollo de estrategias efectivas para el logro de desempeños superiores. (Espinoza, 2013, p.118)

#### **3.3.2.3 Medición de Estrategia**

La estrategia de una empresa tiene que diseñar un modelo de decisión en base a los datos recopilados, definir objetivos y políticas, trazar cursos de acción y de análisis, y utilizar los recursos financieros disponibles para lograr alcanzar las metas de la empresa y llegar al éxito. (Fernández, 2006, p.77)

Cuando se trata de estrategias empresariales cada empresa necesita una estrategia financiera adaptada a su situación particular, sea cual sea la empresa, el sector o su tamaño.

Pueden ser el volumen de ventas por fuerza de venta, el porcentaje de variación de los gastos, el flujo de caja, el índice de liquidez, el crecimiento de los ingresos por ventas, o la rentabilidad neta, entre muchos otros. (Fernández, 2006, p.77)

#### 3.3.2.4 Herramienta estratégica FODA.

Es una herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz FODA en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. Su nombre deriva del acrónimo formado por las iniciales de los términos: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. (Espinoza, 2013, p.65)

La matriz de análisis FODA permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa.

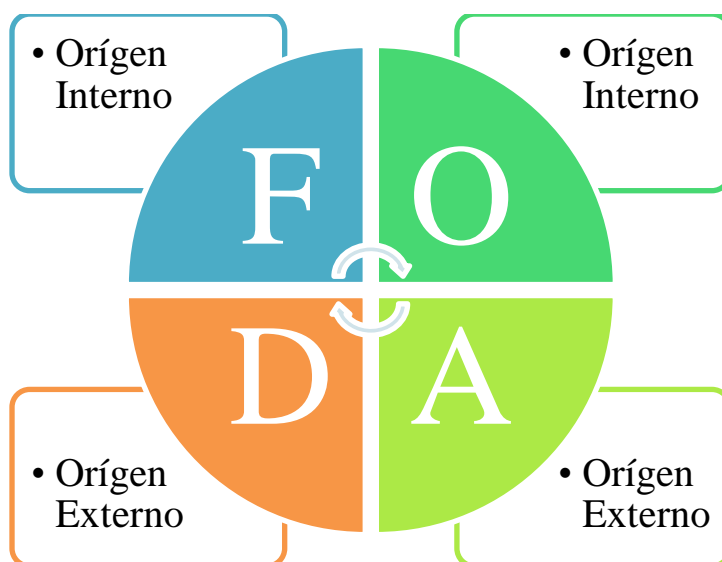


Figura N° 2 Matriz de análisis FODA, permite un diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas.

Fuente: García O. y González J. (2019), *Herramientas estratégicas un apoyo al proceso de toma de decisiones gerenciales*. Pulgarín S. y Rivera H. (2012).



La Matriz de las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas (FODA)

(Espinoza, 2013, p.65) La estrategia FO utilizan las fortalezas internas de una empresa para aprovechar las oportunidades externas. A todos los gerentes les gustaría que sus empresas tuvieran la oportunidad de utilizar las fortalezas internas para aprovechar las tendencias y los acontecimientos externos.

Las empresas siguen por lo general estrategias DO, FA, o DA para colocarse en una situación en la que tengan la posibilidad de aplicar estrategias FO. Cuando una empresa posee debilidades importantes, lucha para vencerlas y convertirlas en fortalezas; cuando enfrenta amenazas serias, trata de evitarlas para concentrarse en las oportunidades. (Rivera, 2012, p. 56)

(Rivera, 2012, p. 62) Las estrategias DO tienen como objetivo mejorar las debilidades internas al aprovechar las oportunidades externas. Existen en ocasiones oportunidades externas, clave, pero una empresa posee debilidades internas que le impiden aprovechar esas oportunidades.

La estrategia FA usan las fortalezas de una empresa para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas. Esto no significa que una empresa solida deba enfrentar las amenazas del ambiente externo. Las estrategias DA son tácticas defensivas que tiene como propósito reducir las debilidades internas y evitar las amenazas externas (Rivera, 2012, p. 62)

#### *3.3.2.4.1 Dimensión análisis FODA.*

A fin de evaluar en forma cuantitativa el impacto total de las fuerzas internas y externas que afectan a la empresa, recomienda el siguiente procedimiento:

- Cuantificar la magnitud de cada elemento dentro de la matriz. La magnitud se refiere a qué tan fuerte afecta cada elemento a la empresa. Un método simple consiste en usar una escala de Esta escala se determinará tanto para fortalezas y oportunidad:

Tabla N° 1: FODA evaluación de afectación interna de la empresa.

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Baja
1.5 a 2.4	Medio baja
2.5 a 3.4	Medio alta
Superior a 3.5	Alta

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

De continuidad con los elementos de frecuencia que afecten la empresa y se establezcan como una debilidad o amenaza tendrán una escala de.

Tabla N° 2: FODA evaluación de afectación externa de la empresa.

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Baja
1.5 a 2.4	Medio baja
2.5 a 3.4	Medio alta
Superior a 3.5	Alta

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

- Calificar la importancia de cada elemento por medio de una escala de 1 (importancia débil), 2 (importancia promedio) o 3 (importancia principal) para todos los elementos en la matriz.

Implica multiplicar las calificaciones de magnitud por las de importancia para crear una calificación total de cada elemento.

#### *3.3.2.4.2 Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI).*

Para aplicar una matriz de evaluación de los factores internos, consiste de cinco etapas y la diferencia se tomará solamente para realizar la evaluación de las fortalezas y debilidades de la organización. Talancón, P.H (2007)

Es fundamental hacer una lista de las fortalezas y debilidades de la organización para su análisis como la siguiente:

- Asignar un peso entre 0.0 (no importante) hasta 1.0 (muy importante); el peso otorgado a cada factor expresa su importancia relativa y el total de todos los pesos debe dar la suma de 1.0
- Asignar una calificación entre 1 a 3.5 o más, donde el 1 es irrelevante y el 3.5 se evalúa como muy importante.
- Efectuar la multiplicación del peso de cada factor para su calificación correspondiente para determinar una calificación ponderada de cada factor, ya sea fortaleza o debilidad.
- Sumar las calificaciones ponderadas de cada factor para determinar el total ponderado de la organización en su conjunto. Lo más importante no consiste en sumar los pesos ponderados de las fortalezas y las debilidades, sino comparar los pesos ponderados totales de las fortalezas contra los pesos ponderados totales de las debilidades, determinando si las fuerzas internas de la organización en su conjunto son favorables o desfavorables, o si lo es su medio ambiente interno.

Tabla N° 3: Matriz MEFI

<b>Factor a analizar</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso Ponderado</b>
<b>Fortalezas</b>			
Recursos financieros adecuados	0.06	3.5	0.21
Buena imagen de los compradores	0.16	3.5	0.56
Ser un reconocido líder en el mercado	0.18	3.5	0.63
Mejor capacidad de fabricación	0.08	3	0.24
Habilidades tecnológicas superiores	0.12	3	0.36
<b>Total</b>			<b>2</b>
<b>Debilidades</b>			
No hay una dirección estratégica clara	0.05	2	0.10
Instalaciones obsoletas	0.15	2	0.30
Rentabilidad inferior al promedio	0.06	1	0.06
Falta de oportunidad y talento gerencial	0.08	1	0.08
Atraso en investigación y desarrollo	0.06	1	0.06
Total			<b>0.6</b>
<b>Total general</b>	1.00		<b>2.60</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007).

Se observa que, las fuerzas internas son favorables a la organización, con un peso ponderado total de las fortalezas 2, contra 2.60 de las debilidades.

#### 3.3.2.4.3 Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE).

Elaborar las matrices de fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades y matriz factores internos, existen otras matrices que enriquecer el análisis estratégico. La matriz evalúa los factores externos, donde se observan cambios con respecto a las anteriores,

ya que establece un análisis cuantitativo simple de los factores externos, es decir, de las oportunidades y las amenazas mediante el siguiente procedimiento Talancón, P.H (2007):

- Hacer una lista de las oportunidades y amenazas externas con que cuenta la empresa.
- Asignar un peso relativo en un rango de 0 (irrelevante) a 1.0 (muy importante); el peso manifiesta la importancia considerada relativa que tiene cada factor, soslayando que las oportunidades deben tener más peso que las amenazas, siendo necesario establecer que la suma de todas las oportunidades y las amenazas debe ser 1.0
- Ponderar con una calificación de 1 a 3.5 cada uno de los factores considerados determinantes para el éxito con el propósito de evaluar si las estrategias actuales de la empresa son realmente eficaces; 3.5 es una respuesta considerada alta, 3 es media alta, 2 una respuesta de término medio baja y 1 una respuesta baja.
- Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada.
- Sumar las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total del ponderado de la organización en cuestión.

Tabla N° 4: Matriz MEFE

<b>Factor a analizar</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso Ponderado</b>
<b>Oportunidades</b>			
Atender a grupos adicionales de clientes	0.08	3	0.24
Ingresar en nuevos mercados o segmentos	0.06	2	0.12
Complacencia entre las compañías rivales	0.11	1	0.11
Crecimiento más rápido en el mercado	0.09	3.5	0.31
Diversificarse en productos relacionados	0.09	3.5	0.31
<b>Total</b>			<b>1.09</b>
<b>Amenazas</b>			
Ingresar en nuevos mercados o segmentos	0.10	2	0.20
Cambios demográficos adversos	0.12	3.5	0.42
Diversificarse en productos relacionados	0.07	3	0.21
Complacencia entre las compañías rivales	0.13	2	0.26
Crecimiento más lento en el mercado	0.10	1	0.10
Total			<b>1.19</b>
<b>Total general</b>	1.00		<b>2.28</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007).

La forma de evaluar las fuerzas del medio ambiente externo, es comparar el resultado del peso ponderado total de las oportunidades y de las amenazas. El valor del peso ponderado total de las oportunidades debería ser mayor, al peso ponderado total de las amenazas.

En este caso el medio ambiente externo es desfavorable para la organización, ya que el peso ponderado total de las oportunidades es de 1.09 y las amenazas de 2.28.

Lo cual indica que dicha organización está por debajo de la media en cuanto al esfuerzo por seguir estrategias que permitan aprovechar las oportunidades externas y evitar las amenazas.

#### 3.3.2.4.4 Matriz Analítica de Formación de Estrategias (MAFE).

Se puede realizar mediante este instrumento un resumen de las fuerzas y debilidades más importantes, permitiendo evaluar las relaciones de las áreas implicadas.

Una vez efectuada la matriz fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, la siguiente etapa es realizar una matriz que se deriva de la anterior: la denominada primeramente como MAFE (amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas), Talancón, P.H (2007).

Tabla N° 5: Matriz MAFE.

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
	F1	D1
<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias FO</b>	<b>Estrategias DO</b>
O1	Se aplican a las fuerzas internas de la empresa para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas	Pretenden superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.
<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias FA</b>	<b>Estrategias DA</b>
A1	Aprovechan las fuerzas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas.	Son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno.

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007).

Según la fuente se pueden realizar interesantes observaciones, como el cuadrante de estrategias FO, que es el más fuerte, ya que la empresa integra las fortalezas y las

oportunidades con que cuenta la organización, y el cuadrante más débil, DA, que combina las debilidades y las amenazas que enfrenta la organización.

### ***3.3.2.5 Herramienta Las cinco fuerzas de Porter***

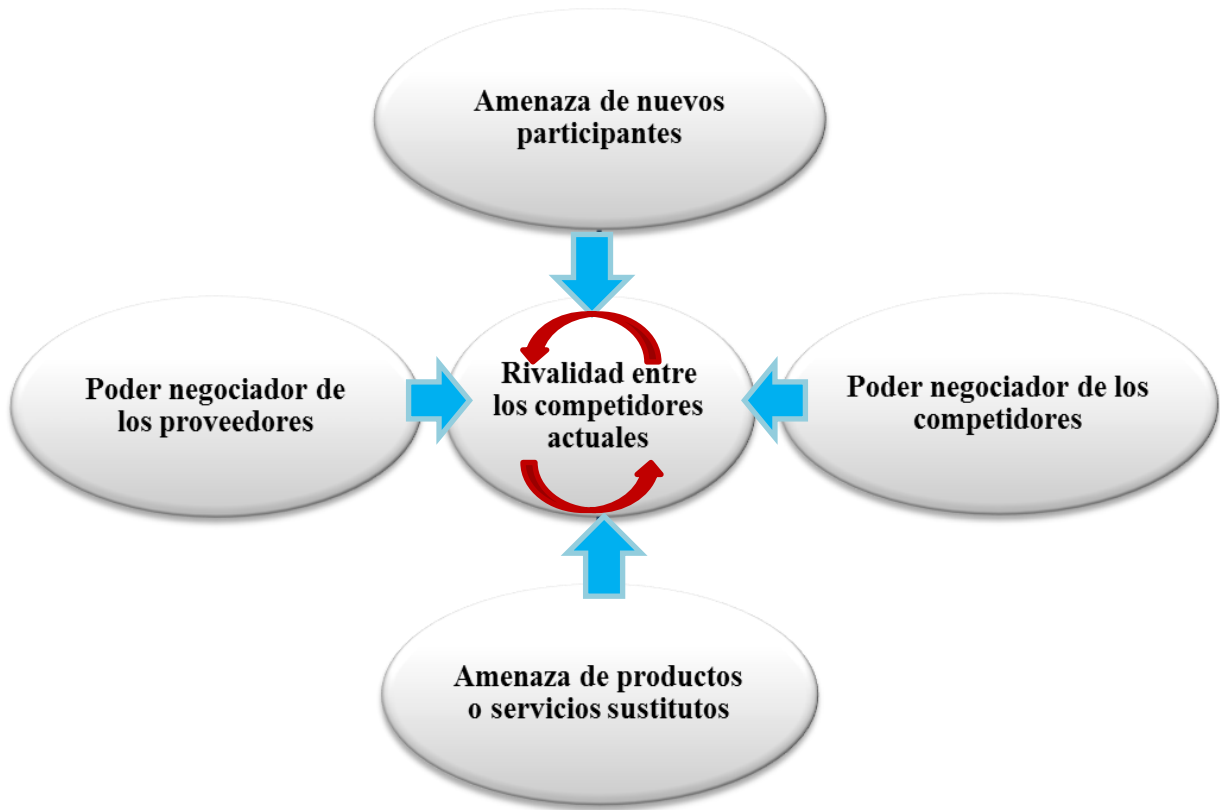
Las cinco fuerzas que moldean la estrategia de Porter la labor fundamental es comprender y hacer frente a la competencia. A menudo, los directivos definen la competencia en términos demasiado estrechos de miras, como si esta solo se produjera entre los competidores directos de la actualidad. (Porter, 2009, p.47)

Sin embargo, la competencia por obtener beneficios va más allá de los rivales consolidados de una industria para alcanzar también a otras fuerzas competidoras: Los clientes, los proveedores, los posibles aspirantes, y los productos suplentes. Esta ampliación de la rivalidad que se origina de la combinación de las cinco fuerzas define la estructura de la industria y moldea la naturaleza de la interacción competitiva dentro de ella. (Porter, 2009, p.47)

Si las fuerzas son intensas, como ocurre en sectores como el aéreo, el textil o el hotelero, prácticamente ninguna empresa obtiene beneficios de la inversión. Si las fuerzas son benignas, como ocurre en las industrias como la del software, la de los refrescos, o la de los artículos de aseo, muchas compañías son rentables. (Porter, 2009, p.49)

Es la estructura de la industria la que impulsa la competencia y la rentabilidad, no el hecho de si una industria produce un producto o servicio, si es emergente o madura, si es de alta o baja tecnología, si está regulada o no. A pesar que son muchos los factores que pueden incidir en la rentabilidad de una industria a corto plazo entre ellos el clima y el ciclo empresarial, la estructura de la industria, manifestada en las fuerzas competitivas, marca su rentabilidad a medio y largo plazo. (Espinoza, 2013, p.85)





*Figura N° 3 Diagrama de las cinco fuerzas de Porter*

*Fuente: Fuente: García O. y González J. (2019), Para entender a Michael Porter (Joan Magretta, México 2016)*

Las cinco fuerzas que moldean la competencia en un sector

(Espinoza, 2013, p.65) Comprender las fuerzas competitivas, así como sus causas subyacentes, revela los orígenes de la rentabilidad actual de una industria al tiempo que ofrece un marco para anticipar e influenciar la competencia (y la rentabilidad) a lo largo del tiempo.

La estructura saludable a estructura saludable de una industria deberá ser un aspecto competitivo a tener en cuenta por los estrategas, al igual que la posición de su empresa. Esta comprensión de la estructura de una industria es fundamental para lograr un posicionamiento estratégico efectivo. La fuerza o fuerzas competitivas predominantes determinan la rentabilidad de la industria y se convierten en piezas claves del análisis y la formulación estratégica. (Espinoza, 2013, p.65)

- Amenaza de entrada de nuevos competidores

(Espinoza, 2013, p.85) Los nuevos aspirantes al entrar a una industria aportan una nueva capacidad y un deseo de obtener una cuota de mercado que ejerce presión en los precios, los costes y los índices de inversión necesario para competir. (Espinoza, 2013, p.85)

La amenaza de entrada marca un límite al potencial de los beneficios de la industria. Cuando la amenaza es real, los miembros deben reducir los precios o incrementar la inversión para detener a los nuevos competidores. La amenaza de entrada en una industria depende de lo elevadas que sean las barreras de acceso y de la relación que pueden esperar los aspirantes por parte de los miembros establecidos. Si las barreras de entradas son bajas y los recién llegados esperan pocas represalias de los competidores veteranos, la amenaza de entrada es elevada y la rentabilidad de la industria se vuelve moderada. (Espinoza, 2013, p.85)

- Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores influyentes acaparan más valor para sí mismos al cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la industria. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, pueden sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final. (Magretta, 2016, p.40)

- Poder de negociación de los clientes

(Espinoza, 2013, p.85) Los clientes influyentes pueden acaparar más valor al forzar los precios a la baja, exigiendo mejor calidad o más prestaciones (lo cual hace subir los costes) y enfrentando en general a los distintos participantes en una industria.

Todo ello acosta de la rentabilidad de una industria. Los compradores son poderosos si cuentan con influencia negociadora sobre los participantes en una industria, especialmente si son sensibles a los precios, porque emplean ese peso para ejercer presión en la reducción de los precios. La competencia en un sector industrial está determinada en parte por el poder de

negociación que tienen los clientes con las empresas que producen el bien o servicio. (Magretta, 2016, p.38)

- La amenaza de productos sustitutos

Un sustitutivo realiza una función idéntica o similar a la del producto de una industria, pero de distinta manera. Los sustitutos siempre están presentes, pero es fácil que los pasemos por alto porque pueden parecer muy distintos al producto del sector. Tenemos a un sustitutivo cuando se puede prescindir de este producto, cuando se prefiere comprar uno usado en vez de adquirir otro nuevo o cuando lo fabrica el consumidor. (Magretta, 2016, p.42)

Cuando la amenaza de sustitutos es elevada, la rentabilidad de la industria se resiente por ello. Los productos o servicios sustitutos limitan el potencial de rendimiento de una industria al colocar un techo en los precios. Si una industria no se distancia de los sustitutos a través de las prestaciones que ofrece el producto, por campañas de marketing o por otros medios, este se resentirá en cuanto a su rentabilidad y a menudo inhibirá su capacidad de crecimiento. (Magretta, 2016, p.42)

- Rivalidad entre competidores existentes

(Magretta, 2016, p.46) Rivalidad entre competidores existentes. La rivalidad entre competidores existentes adopta muchas formas conocidas, entre las cuales se incluyen los descuentos en los precios, nuevas mejoras en el producto, campañas de publicidad y mejoras en el servicio.

(Magretta, 2016, p.47) El grado de rivalidad que hace descender el potencial de beneficio de una industria depende, primero, de la intensidad con la que las empresas compiten y, segundo, de la base sobre la que están compitiendo.

#### *3.3.2.5.1 Dimensión de las cinco fuerzas de Porter*

Procedimiento para el análisis de las cinco fuerzas competitivas:

- Evaluar la fuerza de cada una de las cinco fuerzas competitivas de acuerdo a los siguientes niveles:

Tabla N°6: Metodología Porter según niveles

Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto
------	------------	------------	------

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter.

- Rivalidad entre competidores
- Competencia de productos sustitutos
- Amenaza competitiva de nuevos participantes potenciales
- Poder de negociación de los proveedores y colaboración entre éstos y los vendedores
- Poder de negociación de los compradores y colaboración entre éstos y los vendedores
- Determinar el nivel de la fuerza de acuerdo a los siguientes criterios según resultados obtenidos:

Tabla N°7: Metodología Porter niveles e intensidad

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Bajo
1.5 a 2.4	Medio bajo
2.5 a 3.4	Medio alto
Superior a 3.5	Alto

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter.

- Explicar de qué manera cada fuerza actúa para crear presión competitiva, tomando como referencia los resultados obtenidos: ¿Cuáles son los factores que hacen que cada fuerza sea importante o no?
- Determinar de manera global el nivel de la competencia (*el efecto combinado de las cinco fuerzas competitivas*).

Para (Porter, 2009) la competitividad tiene naturaleza de industria determinada bajo cinco fuerzas. Es un método de análisis utilizado para formular estrategias en la industria. Para una tenacidad en la competencia.

Porter fundamenta que las reglas de competencia están englobadas en cinco fuerzas competitivas, determinan la capacidad de las empresas de un sector industrial para ganar en promedio tasas de retorno de inversión mayores al costo de capital. (Porter, 2009, p.78)

### **3.3.3 Herramientas financieras.**

#### **3.3.2.1 Definición.**

Es aquella parte de la gestión estratégica y proceso de planificación de cualquier empresa, que está relacionada con la obtención de los recursos necesarios para financiar las operaciones del negocio que contribuyan con el logro de objetivos delineados en el plan, a corto, mediano y largo plazo. La estrategia financiera describe los objetivos financieros a corto y largo plazo de una organización, la principal razón es gestionar las distintas fuentes de ingreso que tiene la organización. La estrategia adecuada permite establecer metas y objetivos para lograr una combinación de ingresos diversa y estable. (Ortiz, 2003, p.456).

#### **3.3.3.2 Importancia.**

Las herramientas financieras dentro del círculo empresarial son importantes porque por ese medio se muestra la utilidad o ganancias de la empresa que son los estados financieros, dichas herramientas son aquellos recursos que sirven para llevar a cabo los trabajos y obligaciones dentro de la entidad que sirve para mejorar los servicios, control y tener una buena planeación, observando el comportamiento de la empresa. (Ortiz, 2003, p.456).

- Gestión financiera

La gestión financiera tiene por objetivo la maximización de las utilidades para los accionistas, para poder cumplir con esto, la empresa necesita un plan de acción financiero, por lo que es importante implementar una adecuada estrategia de gestión financiera. (Ortiz, 2003, p.457).

Una empresa antes que nada para poder efectuar un esquema financiero que resulte eficiente debe establecer la estrategia corporativa, que debe ser un proyecto que sirva a largo plazo. Esto solo será posible haciendo uso de un plan de acción compuesto de estrategias de gestión (financieras, marketing, comunicacionales, entre otras), en función de alcanzar los objetivos y metas planteadas. (Ortiz, 2003, p.457).

(Ortiz, 2003, p.457). La estrategia financiera es una parte muy importante de las estrategias corporativas, ya que abarca distintas decisiones de inversión y financiación necesarias para lograr el máximo beneficio.

- Bases de una estrategia financiera

(Ortiz, 2003, p.458). La estrategia financiera está compuesta de determinados elementos que conciben las finanzas como una herramienta útil destinada a cumplir con la estrategia general de la empresa:

- a. Estudio y análisis del entorno (se puede usar la herramienta de las 5 fuerzas de Porter).
- b. Fijación de objetivos y metas.
- c. Definición de dispositivos de evaluación y control del desempeño.

- Composición de una estrategia financiera

(Ortiz, 2003, p.457). Este tipo de estrategia debe centrarse en todos los aspectos financieros contenidos en las decisiones estratégicas tomadas por la dirección, las cuales van de la mano con los intereses de los accionistas y los mercados financieros.

Necesariamente se integra con dos sub-estrategias:

(Ortiz, 2003, p.458). Estrategias de inversión, que establecen normas para la selección de posibles inversiones con diversificación de riesgos.

(Ortiz, 2003, p.458). Estrategias de financiación, que establecen la estructura de las fuentes de recursos financieros.

Una vez alineadas con la estrategia general de la organización, es necesario conseguir información numérica de las operaciones de la empresa, (proceso de compras, ventas, gestión

de inventarios, pagos, cobros, etc.) con el fin de manejar datos reales y medir la efectividad de la estrategia. (Ortiz, 2003, p.461).

- Propósitos de la estrategia financiera

(Ortiz, 2003, p.461). Con la finalidad de alcanzar el objetivo fijado en la estrategia corporativa, director financiero traza las estrategias financieras con el propósito de:

- a. Obtener el capital suficiente para cubrir los activos del negocio.
- b. Lograr el rendimiento suficiente de forma sólida y predecible.
- c. Alcanzar una administración óptima del flujo de las ganancias en caja.
- d. Reducir al mínimo las posibilidades de fraude y otras pérdidas de dinero.
- e. Disminuir en la medida posible la carga fiscal sobre la renta de la empresa y sus propietarios.
- f. Facilitar el pronóstico de las necesidades financieras del negocio.
- g. Adjudicar valor al negocio dado el momento.

- Beneficios de una estrategia financiera

(Ortiz, 2003, p.461). Debido a lo delicado del manejo del dinero, es necesario que la estrategia se desarrolle de forma sistemática y se plasme en un informe que servirá como base y referencia a la organización.

Este papel debe desempeñarlo un administrador financiero capacitado para enfrentar las dificultades y necesidades de la empresa, que tenga los conocimientos y experiencia necesaria para resolver de la mejor manera las diferentes contingencias que se pudiesen presentar, de esta manera la empresa tiene la seguridad de que actúa de la mejor manera posible ante cualquier situación que afecta el negocio ante un mercado competitivo y cambiante. (Ortiz, 2003, p.462).

En tal sentido los beneficios que puede tener una empresa al fijar una adecuada estrategia financiera son:

- a. Cualquier estrategia financiera debe ayudar a la empresa a desarrollar un proceso administrativo que asegure el sustento financiero y económico de la empresa.

- b. Análisis constantes de los estados financieros, para asegurar la corrección de cualquier incidente.
- c. Facilita la toma de decisiones en función del logro de metas organizacionales.
- d. La combinación perfecta de todos los flujos monetarios, de forma tal que lo recaudado y el capital inicial se integre y sean suficientes para que la empresa pueda cumplir con los compromisos y las deudas adquiridas.
- e. Facilita la administración eficaz de los activos de la empresa.
- f. Ayuda a invertir sabiamente, facilita la toma de decisiones respecto a futuras inversiones.
- g. Ayuda a la empresa a contar con los medios necesarios para su crecimiento a largo plazo.
- h. Mejora la toma de decisiones relacionadas a la manera de financiar la empresa.
- i. Ayuda a satisfacer las necesidades de los empleados y los clientes.
- j. Compensa a los accionistas por el riesgo ostentado.

En este estudio se abordan diferentes razones de las cuales solo algunas estaremos aplicando ya que consideramos de mayor importancia para la empresa, pero destacamos de si la empresa ve necesaria la aplicación de las demás está a su alcance ya que brindamos la información para poder hacerlo.

### ***3.3.3.3 Indicadores de liquidez.***

Los indicadores de liquidez surgen de la necesidad de medir la capacidad que tienen las empresas para atender sus obligaciones y demás compromisos que impliquen desembolso de efectivo a corto plazo. Sirven además para establecer la facilidad o dificultad que tiene una empresa para generar efectivo que le permita pagar sus pasivos corrientes con el efectivo producido por sus activos corrientes. Dicho indicador permite describir aproximadamente la situación de una empresa respecto a sus pasivos más inmediatos, analizando si con el producto normal de las operaciones de la compañía, mediante el uso del efectivo, el cobro de cartera, la conversión y realización de los inventarios, esta puede atender adecuada y oportunamente sus obligaciones. (Ortiz, 2003, p.218).



#### 3.3.3.3.1 Razón corriente.

Mide la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo. El indicador establece que por cada \$1 que la empresa debe a corto plazo cuenta con el resultado en \$ para respaldar la obligación. El resultado comienza a ser aceptable de 1.0, lo cual indica que, si una empresa mantiene un estricto control de sus movimientos de efectivo, le bastará tener \$1 en activos corrientes por cada \$1 de pasivos corrientes. (Ortiz, 2003, p.218).

$$\text{Razon Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### 3.3.3.3.2 Prueba ácida estresada.

Revela la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, pero sin depender de la venta de sus inventarios, es decir, básicamente con los saldos de efectivo, el recaudo de sus cuentas por cobrar, sus inversiones temporales y algún otro activo de fácil liquidación que pueda existir diferente a los inventarios. Este indicador nos muestra que por cada \$1 que se debe a corto plazo, se cuenta para su cancelación con el resultado en \$ en activos corrientes de fácil realización, sin tener que recurrir a la venta de inventarios. (Ortiz, 2003, p.218)

$$\text{Prueba Ácida estresada} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios} - \text{Cartera}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

#### 3.3.3.3.3 Capital de trabajo neto.

Muestra el valor que le quedaría a la empresa, después de haber pagado sus pasivos de corto plazo, permitiendo a la Gerencia tomar decisiones de inversión temporal. De otra manera, éste cálculo expresa en términos de valor lo que la razón corriente presenta como una relación en número de veces. El resultado indica la porción de activos corrientes financiados con pasivos a largo plazo.

Es conveniente mantener un capital de trabajo positivo en una cuantía razonable según el tamaño de la empresa, así como una razón corriente superior a 1.0 para que no se presente un déficit de capital de trabajo. (Ortiz, 2003, p.218)

*Capital Neto de Trabajo= Activo Corriente – Pasivo Corriente*

#### 3.3.3.3.4 Productividad del activo fijo.

Refleja la eficiencia en el aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa y se expresa como la capacidad de generar ingresos dada una determinada inversión en dichos activos. (Ortiz, 2003, p.198).

$$\text{Productividad del Activo Fijo} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo}}$$

#### 3.3.3.3.5 Capital de trabajo operativo (KTO)

(Ortiz, 2003, p.198). Establece la cantidad de dinero que una empresa requiere para llevar a cabo sus operaciones y poder financiar sus inversiones en cuentas por cobrar e inventarios.

*Cuentas por cobrar + inventario*

#### 3.3.3.3.6 Productividad del capital de trabajo operativo (PKTO).

Productividad del KTO es la proporción de las ventas que la empresa demanda para poder vender.  $\text{Productividad del capital de trabajo operativo} = \frac{\text{Capital de trabajo}}{\text{Ventas}}$

#### 3.3.3.3.7 Capital de trabajo neto operativo (KTNO)

(Ortiz, 2003, p.198). Representa el valor de los recursos requeridos para operar y que debe ser financiado con una combinación de capital propio y deuda financiera de acuerdo con el riesgo que el propietario desee asumir.

*Cuentas por cobrar + Inventario – Proveedores*

#### 3.3.3.3.8 *Productividad del capital de trabajo neto operativo (PKTNO)*

(Ortiz, 2003, p.198). Refleja la eficiencia con la que son aprovechados los recursos corrientes de la empresa. Este indicador establece los centavos que deben mantenerse en capital de trabajo por cada peso vendido.

#### 3.3.4 **Indicadores de rentabilidad.**

$$\text{Productividad del capital de trabajo neto operativo} = \frac{\text{Capital de trabajo neto operativo}}{\text{Ventas}}$$

Los indicadores de rentabilidad, denominados también de rendimiento sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa en el control de los costos y gastos, tratando de esta manera de transformar las ventas en utilidades. Igualmente, con la aplicación de estos indicadores, los inversionistas pueden analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa, en particular la rentabilidad del patrimonio y del activo total. (Ortiz, 2003, p.90)

#### 3.3.4.1 *El rendimiento sobre el capital (ROE)*

Hawawini y Viallet (2002) El denominado rendimiento o retorno de capital contable (ROE, por sus siglas en inglés: Return on Equity) es una de las medidas que se usa comúnmente para cuantificar el desempeño financiero de la organización.

Señalaron al ROE como la razón contable más importante, refiriéndose a esta como “del reglón de fondo” e indicando que mide la utilidad neta al capital común. Dado que los accionistas de la empresa realizan inversiones con la finalidad de obtener un rendimiento económico, esta ratio proporciona el nivel de desempeño que dichos accionistas están obteniendo de su inversión en términos contables, y al mismo tiempo proporciona un criterio para comparar el desempeño de la empresa en referencia al valor promedio experimentado por la industria en la que la organización se desenvuelve. Brigham y Houston (2005)

Coinciden con el enfoque anterior al señalar al ROE como un ratio que indica cuán rentable es la empresa para sus dueños o shareholders y al mismo tiempo afirman que es el indicador financiero de rentabilidad más comprensible debido a que constituye el output de todas las actividades y decisiones llevadas a cabo durante el ejercicio económico. Hawawini y Viallet (2002) Teniendo en cuenta que las ganancias después de impuestos (Earnings After

Tax) corresponden al dinero que los accionistas perciben de la operación, el ROE se define matemáticamente como:

$$\text{Rendimiento sobre el capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}}$$

Este ratio considera las decisiones relacionadas con la operación e inversión tanto como las relacionadas con el financiamiento y los impuestos. Las decisiones relacionadas con la operación implican la adquisición y la disposición de activos fijos, así como el manejo de los activos operativos de la empresa (inventarios, cuentas por cobrar, etc.) y las obligaciones operativas.

Weston y Copeland (1995) estipulan que no existe una buena razón para usar ratios como el ROE como criterios para determinar las metas o medidas corporativas del desempeño, ya que la única virtud que presentan es la facilidad con la que pueden ser calculados.

Dichas ratios pueden resultar incongruentes con el proceso de generación de valor. Incluso Fernández (2005), señala que el ROE guarda muy poca relación con la generación de rentabilidad para los accionistas.

#### **3.3.4.2 Rentabilidad del activo total (ROA)**

Mide la capacidad que tiene una empresa para lograr ganancias a partir de sus activos, independientemente de su tamaño; por lo tanto, un ROA alto indica un buen desempeño financiero y operacional. El ROA comúnmente es el resultado de dividir el ingreso neto entre el activo total. El activo total es el activo promedio equivalente al mismo periodo del ingreso reportado. (Fernández, 2005, p.157)

$$\text{Rentabilidad del activo total} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Sin embargo, análisis más precisos toman las utilidades antes de intereses e impuestos y las dividen entre el activo total. Este tipo de cálculo considera el rendimiento únicamente a partir de los activos, por lo que las decisiones de financiamiento no intervienen en dicho

cálculo, y para ello toman los datos del estado de ganancias y pérdidas ante de que se incluyan las amortizaciones. (Avolio, 2007, p.78)

$$ROA = \frac{Utilidad\ Operativa}{Total\ de\ activos\ promedio} \times (1 - T)$$

El ROA es expresado como porcentaje e identifica el grado de retorno necesario para determinar si tiene sentido invertir en una empresa. Comparado con la tasa de interés de la deuda, un ROA menor es un indicador negativo, ya que la empresa rinde menos de lo que paga. Por otra parte, comparado con el costo de capital, un ROA mayor indica que la diferencia es a favor de la empresa. (Avolio, 2007, p.81)

El ROA se calcula según el método Du Pont como el producto de dos ratios, los cuales son el margen neto y la rotación de activos. Matemáticamente se expresa de la siguiente manera:

$$Margen\ Neto = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Totales} \quad Y \quad Rotación\ de\ activos = \frac{Ventas\ Totales}{Total\ Activos}$$

Por lo tanto, según Du Pont:

$$ROA = Margen\ Neto \times Rotación\ de\ activos = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Totales} \times \frac{Ventas\ Totales}{Total\ Activos}$$

Quedando:

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

Este número le dice “lo que la empresa puede hacer con lo que tiene”, es decir, cuántos dólares de ganancias que se derivan de cada dólar de los activos bajo su control. Es un número útil para comparar las empresas que compiten en el mismo sector, y este número puede variar ampliamente dependiendo de las diversas industrias. (Avolio, 2007, p.82)

Dado que la cifra total de activos de la empresa depende del valor de los activos, se debe tener mucho cuidado con las empresas cuyo valor no puede corresponder al real valor de mercado. La rentabilidad de los activos es una figura utilizada para comparar el

rendimiento de las instituciones financieras (como bancos), porque la mayoría de sus activos tendrán un valor que está cerca de su valor real de mercado. (Avolio, 2007, p.82)

El ROA no es útil para las comparaciones entre las industrias debido a factores de escala y peculiares necesidades de capital.

Por último, es necesario señalar la relación que existe entre el ROA y el ROE, la cual se detalla a continuación.

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}} \times \frac{\text{Total Activos}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}} = \text{ROE}$$

Pero:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activos}}$$

Y, además:

$$\text{Palanca Financiera} = \frac{\text{Deuda}}{\text{Capital}}$$

Por lo tanto:

$$\text{ROA} \times \text{Palanca financiera} = \text{ROE}$$

Nótese que para que sea válida esta relación, el ROA debe ser calculado a partir del beneficio neto y no a partir de la utilidad operativa después de impuestos. La palanca financiera, para usos de la presente fórmula, se encuentra planteada de manera inversa a la comúnmente usada. (Avolio, 2007, p.83)

#### **3.3.4.3 Rendimiento Sobre la Inversión (ROI)**

Mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de ésta, al mostrar qué porcentaje del dinero invertido se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar. Así mismo, permite conocer qué tan bueno ha sido el desempeño de la inversión. (Ortiz, 2003, p.90)

$$ROI = \frac{UAI}{Pasivo Financiero + Patrimonio} * 1 - (t)$$

#### **3.3.4.4 Rentabilidad neta del activo (Dupont)**

(García, 2009, p.114) Muestra la capacidad del activo para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

$$Rentabilidad\ neta\ del\ activo = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas} \times \frac{Ventas}{Activo\ Total}$$

Si bien la rentabilidad neta del activo se puede obtener dividiendo la utilidad neta para el activo total, la variación presentada en su fórmula, conocida como “Sistema Dupont”<sup>1</sup>, permite relacionar la rentabilidad de ventas y la rotación del activo total, con lo que se puede identificar las áreas responsables del desempeño de la rentabilidad del activo. (García, 2009, p.114).

En algunos casos este indicador puede ser negativo debido a que, para obtener las utilidades netas, las utilidades del ejercicio se ven afectadas por la conciliación tributaria, en la cual, si existe un monto muy alto de gastos no deducibles, el impuesto a la renta tendrá un valor elevado, el mismo que, al sumarse con la participación de trabajadores puede ser incluso superior a la utilidad del ejercicio. (García, 2009, p.115).

#### **3.3.4.5 Margen bruto**

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos. (García, 2009, p.134)

$$Margen\ bruto = \frac{Ventas - Costo\ de\ Ventas}{Ventas}$$

En el caso de las empresas industriales, el costo de ventas corresponde al costo de producción más el de los inventarios de productos terminados. Por consiguiente, el método que se utilice para valorar los diferentes inventarios (materias primas, productos en proceso y productos terminados) puede incidir significativamente sobre el costo de ventas y, por lo tanto, sobre el margen bruto. (García, 2009, p.135)

#### **3.3.4.6 Margen operacional**

La utilidad operacional está influenciada no sólo por el costo de las ventas, sino también por los gastos operacionales de administración y ventas. Los gastos financieros, no deben considerarse como gastos operacionales, puesto que teóricamente no son absolutamente necesarios para que la empresa pueda operar. Una compañía podría desarrollar su actividad social sin incurrir en gastos financieros, por ejemplo, cuando no incluye deuda en su financiamiento, o cuando la deuda incluida no implica costo financiero por provenir de socios, proveedores o gastos acumulados. (García, 2009, p.118)

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

El margen operacional tiene gran importancia dentro del estudio de la rentabilidad de una empresa, puesto que indica si el negocio es o no lucrativo, en sí mismo, independientemente de la forma como ha sido financiado. (García, 2009, p.121).

Debido a que la utilidad operacional es resultado de los ingresos operacionales menos el costo de ventas y los gastos de administración y ventas, este índice puede tomar valores negativos, ya que no se toman en cuenta los ingresos no operacionales que pueden ser la principal fuente de ingresos que determine que las empresas tengan utilidades, como en el caso de las empresas holding, por ejemplo. (García, 2009, p.122)

#### **3.3.4.7 Rentabilidad neta de ventas (Margen neto)**

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan



la rentabilidad propia del negocio. Puede suceder que una compañía reporte una utilidad neta aceptable después de haber presentado pérdida operacional. Entonces, si solamente se analizara el margen neto, las conclusiones serían incompletas y erróneas. (García, 2009, p.123)

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

#### **3.3.4.8 Rentabilidad operacional del patrimonio**

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que le ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos y participación de trabajadores. Por tanto, para su análisis es importante tomar en cuenta la diferencia que existe entre este indicador y el de rentabilidad financiera, para conocer cuál es el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas. (García, 2009, p.124)

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

Este índice también puede registrar valores negativos, por la misma razón que se explica en el caso del margen operacional.

#### **3.3.4.9 Rentabilidad financiera**

Cuando un accionista o socio decide mantener la inversión en la empresa, es porque la misma le responde con un rendimiento mayor a las tasas de mercado o indirectamente recibe otro tipo de beneficios que compensan su frágil o menor rentabilidad patrimonial. (García, 2009, p.124)

De esta forma, la rentabilidad financiera se constituye en un indicador sumamente importante, pues mide el beneficio neto (deducidos los gastos financieros, impuestos y participación de trabajadores) generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa. Refleja, además, las expectativas de los accionistas o socios, que suelen estar representadas por el denominado costo de oportunidad, que indica la rentabilidad que dejan de percibir en lugar de optar por otras alternativas de inversiones de riesgo. (García, 2009, p.125)

Si bien la rentabilidad neta se puede encontrar fácilmente dividiendo la utilidad neta para el patrimonio, la fórmula a continuación permite identificar qué factores están afectando a la utilidad de los accionistas. (García, 2009, p.125)

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}} \times \frac{\text{UAII}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio}} \times \frac{\text{UAI}}{\text{UAII}} \times \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{UAI}}$$

Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar qué factor o factores han generado o afectado a la rentabilidad, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Con el análisis de estas relaciones los administradores podrán formular políticas que fortalezcan, modifiquen o sustituyan a las tomadas por la empresa. (García, 2009, p.126)

(García, 2009, p.126) Debido a que este índice utiliza el valor de la utilidad neta, pueden registrarse valores negativos por la misma razón que se explicó en el caso de la rentabilidad neta del activo.

### **3.3.5 Indicadores de endeudamiento**

(Ortiz, 2003, p.256). Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa.

De la misma manera, se trata de establecer el riesgo que corren tanto los acreedores como los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento. Desde el punto de vista de los administradores de la empresa, el manejo del endeudamiento es toda una ciencia y su optimización depende, entre otras variables, de la situación de la economía, de la situación financiera de la empresa y en particular de los márgenes de rentabilidad, como del nivel de las tasas de interés vigentes. Por su parte, los acreedores prefieren que la empresa tenga un endeudamiento “bajo” como condición para otorgarle nueva financiación. Así mismo, es deseable que, para minimizar el riesgo, se tenga una buena situación de liquidez y una alta generación de utilidades. (Ortiz, 2003, p.256).

#### **3.3.5.1 Nivel de endeudamiento (Ne)**

Establece el porcentaje de participación de los acreedores dentro de la empresa. En este indicador es importante evaluar en qué pasivos tiene la compañía la mayor participación,

evaluando así el nivel de riesgo de la compañía. Este indicador determina que por cada peso que la empresa tiene invertido en activos, \$ Ne han sido financiados por los acreedores (Bancos, proveedores, empleados). (Ortiz, 2003, p.256)

$$Ne = \frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$$

### **3.3.5.2 Endeudamiento financiero (Ef.)**

(Ortiz, 2003, p.256). Determina el porcentaje que representan las obligaciones financieras de corto y largo plazo con respecto a las ventas del periodo. Este indicador establece que las obligaciones financieras equivalen al endeudamiento financiero de las ventas.

$$Endeudamiento\ financiero = \frac{Obligaciones\ Financieras}{Ventas\ Netas}$$

### **3.3.5.3 Impacto de la carga financiera**

(Ortiz, 2003, p.256). Indica el porcentaje que representan los gastos financieros con respecto a las ventas del mismo periodo. Entre más bajo sea este indicador es mejor para la compañía. En ningún caso es aconsejable que el impacto de la carga financiera supere el 10% de las ventas.

$$Impacto\ de\ la\ carga\ financiera = \frac{Gastos\ Financieros}{Ventas\ Netas}$$

### **3.3.5.4 Cobertura de intereses**

(Ortiz, 2003, p.258). Establece una relación entre las utilidades operacionales de la empresa y sus gastos financieros, los cuales están directamente relacionados con su nivel de endeudamiento.

En otras palabras, este indicador establece la incidencia que tienen los gastos financieros sobre las utilidades de la empresa e indica si la empresa dispone de capacidad, en términos de utilidad operacional, suficiente para pagar unos intereses superiores a los actuales. Este indicador refleja la generación de utilidad operacional, de cobertura de intereses el resultado en veces superior a los intereses pagados. Hay otras medidas de

cobertura de intereses como: Flujo de Caja Libre: Intereses y Efectivo Generado por la Operación: intereses (Ortiz, 2003, p.258).

$$\text{Cobertura de intereses} = \frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Intereses Pagados}}$$

### **3.3.5.5 Concentración del endeudamiento a corto plazo**

(Ortiz, 2003, p.258). Determina qué porcentaje del total de pasivos con terceros tienen vencimiento corriente, es decir, inferior a un año.

$$\text{Concentración del Endeudamiento a c/p} = \frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Pasivo Total}}$$

### **3.3.5.6 Concentración de las obligaciones financieras**

(Ortiz, 2003, p.258). Determina qué porcentaje del total de pasivos corresponde a deuda financiera.

$$\text{Concentración de las obligaciones financieras} = \frac{\text{Obligaciones Financieras}}{\text{Pasivo Total}}$$

### **3.3.6 Indicadores de actividad**

Con los indicadores de actividad se pretende imprimir un sentido dinámico al análisis del uso de los recursos, mediante la comparación entre las cuentas del balance, que son estática, y las cuentas de resultados de naturaleza dinámica. Estos indicadores, llamados también indicadores de rotación, buscan medir la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, especialmente los activos operacionales, según la velocidad de recuperación del dinero invertido en cada uno de los mismos (Ortiz, 2003, p.198).

### **3.3.6.1 Rotación de cartera**

(Ortiz, 2003, p.198). Establece el número de veces que gira las cuentas por cobrar, en promedio, en un período determinado de tiempo, generalmente un año.

$$\text{Rotación de Cartera} = \frac{\text{Ventas al crédito}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}} \times 360$$

### **3.3.6.2 Periodo promedio de cobro**

Este indicador permite apreciar el tiempo, en número de días, que tarda una empresa en recuperar sus cuentas por cobrar a clientes, es decir, las originadas en las ventas de sus productos. Este indicador establece el número de días que en promedio la empresa tarda en recuperar su cartera o cuentas por cobrar a clientes, en otras palabras, el número de días que en promedio la totalidad de la cartera se convierte en efectivo (Ortiz, 2003, p.198).

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Compras al crédito}} \times 360$$

### **3.3.6.3 Rotación de inventarios**

(Ortiz, 2003, p.198). Indica las veces que el inventario se convierte en efectivo durante el periodo.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de la mercadería vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

### **3.3.6.4 Días de inventario a mano**

(Ortiz, 2003, p.198). Establece el número de días en promedio que la empresa convierte sus inventarios de mercancías a efectivo o a cuentas por cobrar, o lo que es igual, el número de días que en promedio dispone la compañía de inventarios suficientes para vender.

$$\text{Días de Inventario a Mano} = \frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de la mercadería vendida}} \times 360$$

### **3.3.6.5 Rotación de proveedores**

Mide la eficiencia en el uso del crédito de proveedores. Lo que una empresa debe pedirles a sus proveedores, como mínimo, es la financiación de las materias primas o las mercancías mientras no se transformen o se vendan. Este indicador expresa el número de días que las cuentas por pagar permanecen por pagar a los proveedores. (Ortiz, 2003, p.198).

$$\text{Rotación de proveedores} = \frac{\text{Cuentas por pagar promedio}}{\text{Compras a crédito}} \times 360$$

### **3.3.6.6 Ciclo de efectivo**

Indica el número de días que una empresa tiene que financiar su operación con recursos costosos, diferentes del crédito de los proveedores. En otras palabras, es el tiempo que transcurre desde que la empresa invierte \$1 en la operación del negocio, hasta que lo vuelve a recuperar en efectivo. (Ortiz, 2003, p.198).

Rotación de cartera (días)- Rotación de inventarios (días)- Rotación de proveedores (días)

### **3.3.7 Razones fondos ociosos.**

(Zapata, 2012, p. 56) Los fondos ociosos y costos en inventarios se pueden generar tanto por altos niveles de inventario como por no tener niveles adecuados para satisfacer la demanda.

#### **3.3.7.1 Fondos ociosos de cartera.**

Expresa en la estructura de su fórmula lo que la entidad ha puesto en manos de sus clientes como parte de fondos de maniobra, es decir mediante el crédito que se les otorga a sus clientes se le traslada más de lo establecido por política corporativa. (Zapata, 2012, p. 56)

$$\text{Fondos ociosos de cartera} = \left( \frac{\text{Ventas}}{360} \times \text{Meta de cartera} \right) - \text{saldo real de la cartera}$$

### **3.3.7.2 Fondos ociosos de inventario.**

Expresa lo que la entidad tiene en exceso de inventarios, es decir que por políticas las adquisiciones para aprovechar mejores descuentos tienen como efecto desembolsar mayor cantidad del efectivo acumulando inventarios excesivamente, lo cual le genera a la organización mayor costo en la administración del mismo inventario. (Zapata, 2012, p. 56)

$$\text{Fondos ociosos de inventario} = \left( \frac{\text{Costo de venta}}{360} \times \text{Meta de inventario} \right) - \text{saldoreal de inventario}$$

### **3.3.7.3 Fondos ociosos de proveedores.**

Expresa el monto ocioso de los proveedores, la entidad deberá de expresar en sus políticas las relaciones comerciales sanas con sus proveedores y acreedores, es decir no faltar a los plazos o acuerdos de pagos pactados con estos socios estratégicos y de esta manera asegurar que la empresa alcance los objetivos previamente alineados con la estrategia empresarial. (Zapata, 2012, p. 56)

$$\text{Fondos ociosos de proveedores} = \text{Saldoreal de proveedores} - \left( \frac{\text{Compras}}{360} \times \text{meta de proveedores} \right)$$

### **3.3.7.4 Total de fondos ociosos.**

La sumatoria de los fondos ociosos debe de ser igual a cero puesto que a la organización no le beneficia subsidiar a sus clientes por más de lo establecido en la meta de igual manera el adquirir excesivamente sus inventarios considerando que la rotación no es suficiente para convertir esos inventarios a efectivos de igual manera debe de prevalecer el mantener buenas relaciones con sus proveedores. (Zapata, 2012, p. 56)

## **3.3.8 Indicadores de valor**

La gerencia financiera de las empresas está cambiando, además de la preocupación por los resultados del período reflejados en indicadores como los márgenes de utilidad, la relación precio-ganancia y el crecimiento en las ventas y las utilidades netas, entre otros, los empresarios y gerentes están dirigiendo su atención hacia aquellos aspectos que tienen

relación con las perspectivas de largo plazo de las entidades que poseen o administran y esas perspectivas no tienen un propósito distinto que el aumento del valor de la empresa, el cual les permitirá conducir el alineamiento de todos los funcionarios con el direccionamiento estratégico de la empresa, de forma que cuando tomen decisiones, ellas propendan por el permanente aumento de su valor (García, 2009, p.5).

Cabe resaltar que el valor agregado para los propietarios se manifiesta cuando la empresa crece con rentabilidad y aumenta su valor agregado de mercado. Hay crecimiento con rentabilidad cuando las inversiones marginales rinden por encima del costo de capital de la empresa; cuando esto ocurre, el EVA se incrementa en relación con el período anterior. Por su parte, el incremento del Valor Agregado de Mercado se da cuando se produce un aumento del valor de la empresa mayor que los recursos invertidos para lograrlo (García, 2009, p.14).

Finalmente, lo que se pretende lograr por medio de este nuevo enfoque gerencial, es promover en cada uno de los miembros de la organización una alineación estratégica que permita la consecución de los objetivos corporativos y la generación de valor, contribuyendo al logro de buenos resultados en todos los contextos y principalmente en los inductores de valor, todo encaminado a cumplir con el objetivo básico financiero. (García, 2009, p.14).

### **3.3.8.1 EBITDA**

Permite determinar las utilidades obtenidas por la organización sin tener en cuenta los intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones; al no tener en cuenta estos aspectos, se evidencia con mayor claridad cuál es el verdadero resultado de las operaciones, si son los esperados y si la gestión gerencial ha sido positiva. Con el EBITDA se debe cubrir principalmente el pago de impuestos, inversiones o incrementos de KTNO, reposición de activos fijos, pago del servicio a la deuda y repartir utilidades. (Ortiz, 2003, p.200).

UAI + Depreciaciones + Amortizaciones

- Margen EBITDA

Muestra lo que de cada peso de ingresos termina convirtiéndose en caja bruta que se destina para cubrir los impuestos, atender el servicio a la deuda y el reparto de utilidades y



apoyar las inversiones para la reposición de activos y el crecimiento de la empresa. (Ortiz, 2003, p.200)

$$\frac{EBITDA}{Ventas}$$

### **3.3.8.2 Palanca de crecimiento (PDC)**

Determina que tan atractivo resulta para una empresa su crecimiento desde el punto de vista del valor agregado La PDC es favorable para la empresa si el resultado obtenido es mayor que uno, lo que implica que en la medida en que la empresa crece libera más efectivo, mejorando la liquidez y la posibilidad de cumplir con los compromisos de la empresa. Si por el contrario es menor que uno, en lugar de liberar efectivo, se estaría consumiendo el de períodos anteriores configurándose un desbalance en el flujo de caja. (Ortiz, 2003, p.200)

$$PDC = \frac{\text{Margen EBITDA}}{PKT}$$

### **3.3.8.3 Flujo de caja libre (FCL)**

Representa el flujo de fondos que genera la empresa independientemente de cómo es financiada. En tal sentido, representa el flujo de efectivo de la compañía, como si esta se financiara eternamente con capital propio, aislando los efectos impositivos del financiamiento. Las empresas se miden por la capacidad que tengan para generar flujos de caja libre. (Ortiz, 2003, p.201)

EBITDA – Impuestos – Incremento KYNO- Incremento Activo Fijo Reposición= Flujo de caja libre.

### **3.3.8.4 Valor Económico Agregado (EVA)**

Es una medida absoluta del desempeño organizacional que permite apreciar la creación de valor. Desde un punto de vista comercial, el valor económico agregado (EVA) es la más exitosa metodología para medir el rendimiento utilizado por las empresas y sus consultores. Aunque gran parte de su popularidad es el resultado del poder de marketing y el despliegue de Stern Stewart, propietario de la marca, la métrica se justifica por la teoría

financiera y de conformidad con principios de valorización, que son importantes para cualquier inversor al analizar una empresa. (Fernández, 1999, p.235)

El capital es una medida de todo el efectivo que ha sido depositado en una empresa, sin importar la fuente de financiación o propósito del negocio. No interesa si la inversión es financiada con capitalización o deuda. El capital es por lo tanto el efectivo adquirido (ya sea propio o financiado), y lo importante es qué tan bien lo administren los gerentes. El EVA puede ser calculado restando de la utilidad operativa después de impuestos (UODI) la carga del costo de oportunidad del capital invertido (Fernández, 1999, p.235).

$$EVA = UODI - CPCC \times \text{Capital}$$

El UODI puede ser calculado a partir de la utilidad operativa neta (UON) multiplicado por el complemento aritmético de la tasa impositiva (T). Matemáticamente se expresa así:

$$UODI = UON \times (1 - T), \text{ donde UON es utilidad operativa neta}$$

El UODI también puede ser calculado a partir del estado de resultados de la siguiente manera:

$$UODI = \text{Ventas} - \text{Total de gastos operacionales} - \text{Impuestos}$$

Y también se puede calcular a partir de la utilidad a disposición de los accionistas de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} & \text{Utilidades a disposición de accionistas} \\ & + \text{Incremento en equivalentes de capital} \\ & \text{Ingreso neto ajustado} \\ & + \text{Dividendos preferentes} \\ & + \text{Provisión para interés minoritario} \\ & + \text{Intereses después de impuestos} \\ & = \text{UODI} \end{aligned}$$

(Fernández, 1999, p.235) El costo promedio ponderado de capital (CPPC) se calcula como el promedio ponderado del costo de la deuda y del capital.

$$CPP = c^* \times \frac{\text{Capital}}{\text{Activo}} + c_1 \times \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}} \times (1 - T)$$

Dónde:

$$c^* = R_f + \beta \times MP$$

Es decir que el costo de capital propio ( $c^*$ ), también conocido como  $K_e$ , es igual a la tasa libre de riesgo ( $R_f$ ), sumada al producto del riesgo sistemático en la industria ( $\beta$ ) multiplicada por la prima de mercado por invertir en papeles con riesgo (MP).

El último elemento del cálculo del EVA es el capital. Para hallarlo se puede utilizar las siguientes fórmulas:

Capital = Capital neto de trabajo + Activos fijos netos

Capital = Total deuda a largo plazo + Total deuda a corto plazo + Patrimonio netos

Capital = Activo total - Pasivos corrientes en los que no se paguen intereses

También es posible hallar el valor del capital a partir del capital contable que aparece en los estados financieros de las empresas:

Capital contable

+ Equivalentes de capital

= Capital - contable ajustado

+ Acciones preferentes

+ Interés minoritario

+ Deuda total

= Capital utilizado para determinar el EVA

Los equivalentes de capital incluyen las provisiones, gastos en inversión y desarrollo, reservas de valorización, impuestos diferidos y fondos de comercio.

El EVA muestra la cantidad financiera de riqueza que un negocio ha creado o destruido en un periodo determinado, y por lo tanto el EVA expresa el beneficio de manera en que los accionistas lo definen. Esta metodología fue desarrollada para ayudar a los gerentes a incorporar dos principios básicos de finanzas en la toma de decisiones:

- El objetivo financiero primario de una compañía es maximizar las riquezas de sus accionistas.
- El valor de una compañía depende del grado en que los inversionistas creen que los beneficios futuros difieran del costo de capital.

Por lo tanto, un aumento del EVA de una compañía, año tras año, significará un aumento sostenido en el valor de la compañía, que es el objetivo que todo accionista busca en su empresa.

### **3.3.9 Modelo Du pont**

El sistema Dupont es una ratio financiera de gran utilidad, de los más importantes para el análisis del desempeño económico y laboral de una empresa, ya que combina los principales indicadores financieros con el propósito de determinar el nivel de eficiencia de la empresa. En este artículo conoceremos qué es el sistema Dupont, para qué sirve y también veremos un ejemplo de cómo utilizarlo para el análisis de la rentabilidad de la empresa. (García, 2007, p. 56)

El sistema Dupont es una técnica que se puede utilizar para analizar la rentabilidad de una compañía que utiliza las herramientas tradicionales de gestión del desempeño, tanto económico como operativo. (García, 2007, p. 58)

El modelo del sistema Dupont fue creado por el ingeniero eléctrico F. Donaldson Brown en 1914, que se integró en el departamento de tesorería de una gran compañía química. Este sistema combina el Estado de Resultados y el Balance de la empresa en dos medidas de rentabilidad: rendimiento sobre los activos (ROA) y rendimiento sobre el patrimonio (ROE). (García, 2007, p. 58)

La principal ventaja del sistema Dupont es que permite a la empresa dividir su rendimiento sobre el capital en diferentes componentes, de forma que los propietarios pueden analizar el rendimiento total de la empresa desde diversas dimensiones. (García, 2007, p. 59)

### 3.3.9.1 Elementos del sistema Dupont.

El sistema Dupont reúne los elementos que son los responsables del crecimiento económico de una empresa para determinar el nivel de eficiencia que la empresa está usando para sus activos, su capital de trabajo y los apalancamientos financieros, mediante una formula-diagrama como la siguiente: Anexo 3 (García, 2007, p. 58)

Así pues, podemos reunir los elementos del sistema Dupont en tres variables:

- a. Margen neto de utilidad: hay productos que no tienen gran rotación, es decir, que se venden en lapsos muy amplios de tiempo. Las compañías que solo venden este tipo de productos dependen en gran parte del margen de utilidad por cada una de sus ventas. Si este margen es bueno, es posible obtener una rentabilidad alta sin vender un alto volumen de productos. (García, 2007, p. 60)
- b. Rotación de los activos totales de la empresa: a diferencia del anterior, se da cuando una empresa tiene menor margen, pero es compensado con la gran cantidad de productos que vende y, como consecuencia, por el buen manejo de sus activos. Un producto con una rentabilidad baja, pero que es rotativo diariamente es más rentable que un producto con gran margen, pero poca rotación. (García, 2007, p. 60)
- c. Apalancamiento financiero: consiste en la posibilidad de financiar inversiones sin contar con recursos propios. Para operar, la empresa requiere activos y estos pueden financiados por el patrimonio (aporte de los socios) o recurriendo a préstamos con terceros. Cuanto mayor es el capital financiado, mayores serán también los costos financieros, lo que afecta directamente a la rentabilidad generada por los activos. (García, 2007, p. 60)

Conociendo ya las variables utilizadas en el sistema Dupont, podemos entender ahora su cálculo de forma más simple:

$$\text{Sistema Dupont} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}} \times \frac{\text{Activos totales}}{\text{Patrimonio}}$$

Ver Anexo 3: Estructura de fórmulas de Dupont.

### ***3.3.9.2 Política estratégica.***

Las políticas estratégicas es una declaración escrita de las elecciones de una organización en su ambiente de operación. En pequeños negocios, una política puede describir la posición oficial del liderazgo mayor en lo organizativo o el comportamiento del empleado. La mayoría de las organizaciones confían en los empleados para seguir las políticas, o las decisiones oficiales, para lograr los objetivos estratégicos. (Solís, 2009, p.76)

### ***3.3.9.3 Política financiera.***

Se encarga de formular los objetivos, señalando los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos, así como para elaborar el gasto del sector público. La política financiera se encarga también del control del sistema bancario, así como de la política financiera y crediticia. De esta manera, en forma amplia, la política financiera de un país incluye la política fiscal, la política del gasto público, la política monetaria y crediticia y la política bancaria, todas ellas administradas con la finalidad de coadyuvar al logro del desarrollo económico del país. (Solís, 2009, p.76)

#### **IV. PREGUNTAS DIRECTRICES.**

- 1) ¿Qué insumos son de mejor alcance para medir la creación de valor?
- 2) ¿Cómo identificar los requerimientos e insumos que midan la creación de valor para la empresa Soluciones Científicas, S.A.?
- 3) ¿Cómo contribuye el nivel de conocimiento estratégico la metodología FODA y Porter son las herramientas estratégicas para la rentabilidad y creación de valor de la empresa?
- 4) ¿Qué resultados se obtienen mediante la aplicación de herramientas estratégicas como FODA y Porter?
- 5) ¿Qué resultados se obtienen mediante la aplicación de herramientas financieras a la empresa soluciones científicas, S.A.?
- 6) ¿Cuáles son las herramientas estratégicas y financieras de implementación que discriminen la información contable de la empresa?
- 7) ¿Qué resultados se obtienen al evaluar financieramente a soluciones científicas S, A en función de crear valor en los períodos 2017-2018?
- 8) ¿Propuesta de elaborar políticas que faciliten la actividad de elaborar información contable?

## V. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Objetivos	VARIABLES	Concepto	Operacionalización	Indicadores	Ítems
Identificar los insumos requeridos que permitan la medición de los resultados financieros y estratégicos de la empresa Soluciones Científicas, S.A.	Insumos financieros y estratégicos para la empresa.	Son todos aquellos recursos que utilizando cálculos matemáticos brindan las herramientas necesarias para optimizar en forma permanente todas las operaciones que surgen en la empresa tales como: pago de servicios, compra de materia prima, pagos a terceros, financiamiento, créditos. Con el fin de obtener un máximo rendimiento de los mismos.	Una empresa antes que nada para poder efectuar un esquema financiero que resulte eficiente debe establecer la estrategia corporativa, que debe ser un proyecto que sirva a largo plazo	-Estado de Situación Financiera. -Estado de Resultados	Anexos N°1 Preguntas: 2, 3, 4, 10, 12, 17,21 y 31.
Describir la metodología a emplearse en la medición de la rentabilidad y la creación de la empresa soluciones científicas, S.A. a través de la aplicación del FODA y las cinco fuerzas de Michael PORTER.	Metodología estratégica FODA y POTER.	La estructura saludable de una industria deberá ser un aspecto competitivo a tener en cuenta por los estrategas, al igual que la posición de su empresa.	- FODA es una herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. - las 5 fuerzas de Michel Potter su labor fundamental de la estrategia es comprender y hacer frente a la competencia.	- Fortaleza. - Oportunidad. - Debilidad. - Amenaza. - Poder de Negociación con el cliente. - Poder de negociación de los proveedores. - Identificar la amenaza de Nuevos Competidores. - Amenaza de productos Sustitutos.	Anexo N°1 Preguntas: 1, 6 – 16, 19-25



<p>Analizar los resultados obtenidos mediante la aplicación de herramientas financieras para conocer la rentabilidad y la creación de valor de la empresa.</p>	<p>Aplicación de herramientas Financieras.</p>	<p>La estrategia financiera describe los objetivos financieros a corto y largo plazo de una organización, la principal razón es gestionar las distintas fuentes de ingreso que tiene la organización. La estrategia adecuada permite establecer metas y objetivos para lograr una combinación de ingresos diversa y estable. (Ortiz, 2003, p.456).</p>	<p>EBITDA brinda la oportunidad de comparar tus objetivos con el de la competencia. EVA. Medir la rentabilidad para gratificar a sus empleados y crecer como empresa. MVAC Diferenciar valor de mercado de la empresa y su capital.</p>	<p>-Ratios de rentabilidad. -Ratios de Liquidez - Ratios de Generación de valor. - Riesgo de Capital Invertido.</p>	<p>Anexo N°1 Preguntas: 2,3,13,16,20,21,27,30 y 31</p>
--	--	--	---	---	--

## **VI. DISEÑO METODOLÓGICO.**

(García, 2007, p.24). Define al diseño metodológico como un esquema en que quedan representadas las variables y como van a ser tratadas en el estudio. En otras palabras, se refiere al desarrollo propiamente dicho del trabajo investigativo: la definición de la población sujeta a estudio y la selección de la muestra, diseño y aplicación de los instrumentos, la recolección de los datos, la tabulación, el análisis y la interpretación de los datos. Este estudio será desarrollado con el diseño metodológico que comprende criterios y procedimientos que se deben plantear en su realización, a su vez todas las fuentes e instrumentos que se utilizaron para la recolección y análisis de los datos para el logro de los objetivos.

### **6.1. Enfoque de la investigación**

(Hernández, 2017, p.76). El enfoque de la investigación es la forma en la que el investigador se aproxima al objeto de estudio. Es la perspectiva desde la cual aborda el tema, que variará dependiendo del tipo de resultados que espera encontrar.

Los enfoques se dividen en:

### **6.2. Enfoque cualitativo:**

Un enfoque cualitativo permite alcanzar un análisis sistemático de información más subjetiva. (Hernández, 2017, p.76). A partir de ideas y opiniones sobre un determinado asunto, se abre el análisis no estadístico de los datos, que luego son interpretados de una forma subjetiva pero lógica y fundamentada.

### **6.3 Enfoque cuantitativo:**

En el enfoque cuantitativo el análisis de la información se basa en cantidades y dimensiones. Es decir, el elemento numérico tiene protagonismo (Hernández, 2017, p.76).

### **6.4 Tipo de investigación**

Determinando que lo primordial de este trabajo investigativo es evaluar financieramente a la empresa soluciones científicas, S.A., en función de la creación de valor, para los periodos finalizados 2017 - 2018, se considera que esta investigación constituye un estudio de tipo descriptivo longitudinal con enfoque cualitativo – cuantitativo.

Los principales tipos de investigación son los siguientes:

- **Descriptiva:**

(Méndez, 2012, p. 231). En el estudio descriptivo se identifican características del universo de investigación, se señalan formas de conducta y actitudes del total de la población investigada, se establecen comportamientos concretos y se descubre y comprueba la asociación entre variables de investigación. De acuerdo con los objetivos planteados, el investigador señala el tipo de descripción que se propone realizar.

- **Histórica:**

(Méndez, 2012, p. 231) La investigación histórica se orienta a estudiar los sucesos del pasado. Analiza la relación de esos sucesos con otros eventos de la época y con sucesos presentes. En síntesis, se busca entender el pasado y su relación con el presente y el futuro.

- **Documental**

(Méndez, 2012, p. 231) La investigación documental depende fundamentalmente de la información que se obtiene o se consulta en documentos, entendiendo por estos todos materiales al que se puede acudir como fuente de referencia, sin que se altere su naturaleza o sentido, los cuales aportan información o dan testimonio de una realidad o un acontecimiento.

La investigación es cualitativa con lineamientos cuantitativos, para el desarrollo de este trabajo se tomó la realidad financiera para la comparación de los períodos económicos 2017- 2018, y luego emitir conclusiones útiles para la empresa.

## **6.5 Población y muestra.**

### **Población**

(Méndez, 2012, p. 231). Población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo. Para el estudio realizado a la empresa SCSA, se aplicó la entrevista a tres funcionarios, que enlisto a continuación:

- Contador General
- Responsable de Almacén
- Responsable de Venta

### **Muestra**

(Méndez, 2012, p. 231) Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre la cual se efectuaran la medición y la observación de las variables objeto de estudio. La población de este estudio se determina finita y la compone 3 miembros de la empresa ubicada en la ciudad de Managua, contador general, responsable de almacén y responsable de venta. Cabe mencionar que la población pasa hacer muestra porque son tres personas las que manejan la información requerida. En determinación de la muestra de estudio se usó un muestreo no probabilístico, dado porque los que componen su población no han sido elegidas al azar.

## **6.6 Métodos y técnicas de recolección de datos.**

### **Método**

#### **Método deductivo**

(Méndez, 2012, p. 233) Consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares, se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares.

## **Método inductivo**

(Méndez, 2012, p. 233) Utiliza el razonamiento para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general, se inicia con un estudio individual de los hechos y se formulan conclusiones universales que se postulan como leyes, principios o fundamentos de una teoría. Se ha tomado el método de investigación llamado inductivo evaluando primeramente los Estados Financieros, a través de las herramientas estratégicas y financieras para la evaluación de la empresa.

## **Técnicas de recolección de datos.**

### **Fuentes primarias**

(Méndez, 2012, p. 233) Son aquellas de las cuales se obtiene información directa, es decir, de donde se origina la información.

### **Fuentes secundarias**

(Méndez, 2012, p. 233) Son todas aquellas que ofrecen información sobre el tema que se va a investigar, pero que no son la fuente original de los hechos o las situaciones, sino que solo los referencian. Las principales fuentes secundarias para la obtención de la información son los libros, las revistas, los documentos escritos (en general, todo medio impreso), los documentales, los noticieros y los medios de información.

Fuentes primarias nos facilitaron el acopio de la información que se realizaron a través de la entrevista al contador general, responsable de almacén y responsable de venta, así también el uso de los documentos contables de la empresa. Así mismo fuentes secundarias las cuales nos brindaron datos teóricos de libros, revistas científicas y tesis de grado. Dentro de las técnicas planteadas están la documental y de campo. Se dice documental porque se recopiló información para enunciar las teorías que sustentan el estudio. Se dice de campo porque se utilizó la entrevista.

La entrevista fue dirigida al contador general, al responsable de almacén y al responsable de ventas, originándose información más amplia y detallada por parte del contador siendo estos los hechos relevantes y el entorno de la empresa.

### **Técnicas:**

(Méndez, 2012, p. 233) Se utiliza generalmente los siguientes instrumentos y técnicas para la recolección de información: Encuestas, entrevistas, observación y análisis de contenido (revisión documental). Para el desarrollo de la investigación, fue necesaria la aplicación de varias técnicas entre ellas se tiene:

### **Técnica de la observación:**

(Méndez, 2012, p. 234) Es un proceso riguroso que permite conocer, de forma directa, el objeto de estudio para luego describir y analizar situaciones sobre la realidad estudiada.

### **Técnica de la entrevista:**

(Méndez, 2012, p. 234) La entrevista es una técnica que consiste en recoger información mediante un proceso directo de comunicación entre entrevistador(es) y entrevistado(s), en el cual el entrevistado responde a cuestiones, previamente diseñadas en función de las dimensiones que se pretenden estudiar, planteadas por el entrevistador. Se aplicó al momento de dialogar con el personal de la entidad, con la finalidad de obtener información útil, oportuna y confiable que sirvió para conocer de una forma global el funcionamiento de la misma.

### **Técnica revisión documental**

(Méndez, 2012, p. 234) Consiste en detectar, consultar, y obtener la bibliografía y otros materiales que sean útiles para los propósitos del estudio, de donde se tiene que extraer y recopilar la información relevante y necesaria que atañe al problema de investigación.

Esta técnica permite estudiar los distintos documentos contables que posee la empresa y de esta forma recopilar información sobre cómo va avanzando el funcionamiento.

## **6.7 Recolección de información.**

Para recolectar la información se consideraron las siguientes fuentes:

**a. Bibliográfica:**

La aplicación de esta fuente permitió observar y recopilar la literatura existente sobre el tema que se va a investigar, haciendo una revisión bibliográfica que permita obtener los conceptos básicos necesarios en la aplicación del presente trabajo de investigación. Esta técnica sirvió de utilidad para obtener información Bibliográfica de libros, revistas documentos soporte, esenciales para el desarrollo del marco teórico.

**b. De campo**

Se aplicaron técnicas de recolección de información, directamente del ámbito donde surge la problemática, obteniendo un entendimiento y u juicio de aquellos elementos que inciden en la toma de decisiones.

**6.8 Instrumentos de análisis de datos.**

El uso de herramientas de análisis y evaluación financiera, como son los indicadores meta, matriz de riesgo, EBITDA (Ganancia, intereses, depreciación y amortizaciones) para analizar la liquidez, actividad, fondos ociosos, endeudamiento, rentabilidad, y generación de valor. La presentación culmina con los resultados de la investigación. Los datos obtenidos en el estudio, tendrán un conjunto de acciones integradas y dirigidas hacia un fin que será presentar la evaluación financiera en el período determinado a través de tablas y gráficos.



## **VII. ANALISIS DE RESULTADOS**

El Contenido de este capítulo se analizan los resultados del proceso de recolección de información apropiada por la ejecución de instrumentos de indagación, correspondiendo al orden de cada variable expuesto en el cuadro de Operacionalización de variables en la empresa Soluciones Científicas, S.A, siendo punto de determinación los indicadores. Este análisis tiene un solo objetivo en su desarrollo es el análisis de interpretar las respuestas obtenidas mediante las entrevistas realizadas. Realizando la práctica de ejecutar indicadores financieros a la rentabilidad y la generación de valor.

De igual importancia, se expresa la opinión del investigador en base al conocimiento teórico, los que llevaron a conclusiones y recomendaciones con el propósito de suministrar información para la planeación de ejecutar políticas estratégicas y financieras para la entidad Soluciones Científicas en los periodos finales 2017 y 2018.

### **7.1. Metodología estratégica FODA y POTER.**

#### **7.1.2 Aplicación de FODA**

FODA en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. Su nombre deriva del acrónimo formado por las iniciales de los términos: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. (Espinoza, 2013, p.65)

En Soluciones Científicas, S.A. no cuenta con una aplicación de dicha herramienta, pero bajo las interrogantes expuestas en anexos, se consideran los factores tanto interno como externo. Estableciendo como factores internos las fortalezas y debilidades debido a que se someten al cambio que se ordenen en los controles de la empresa; y por consiguiente los factores externos son la amenaza y oportunidad de manera que sus resultados o cambios no son ocasionados por la empresa. Por consiguiente, la estabilidad de una saludable estrategia consiste en apropiarse de una observación amplia de las realidades y situaciones que prevengan los distintos tipos de riesgos.

Tabla N° 8: Análisis de aplicación de Metodología FODA

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con personal de larga trayectoria.</li> <li>• Establece normas contables</li> <li>• Sus clientes son de reconocimiento nacional.</li> </ul>	<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El aumento de la población.</li> <li>• Incremento de asistencias a hospitales por enfermedades.</li> </ul>
<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existen alternativas de competencias reconocidas.</li> <li>• Precio por calidad.</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de nuevos competidores en el sector.</li> <li>• Cambios en las obligaciones de aduana e instituciones reguladoras.</li> </ul>

Fuente: García O. y González J. (2019), información tomada de Metodología Porter.

Al aplicar la estrategia FODA en SCSA, se demuestra que, en cada uno de los elementos pertenecientes tanto a los eventos internos como externos, fundamentados por la existencia de actividades que contribuyen a la jornada laboral exitosa.

- Dimensión análisis FODA

A fin de evaluar en forma cuantitativa el impacto total de las fuerzas internas y externas que afectan a la empresa, recomienda el siguiente procedimiento:

- Cuantificar la magnitud de cada elemento dentro de la matriz. La magnitud se refiere a qué tan fuerte afecta cada elemento a la empresa. Un método simple consiste en usar una escala de Esta escala se determinará tanto para fortalezas y oportunidad:

Tabla N° 9: FODA evaluación de afectación interna de la empresa.

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Baja
1.5 a 2.4	Medio baja
2.5 a 3.4	Medio alta
Superior a 3.5	Alta

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

De continuidad con los elementos de frecuencia que afecten la empresa y se establezcan como una debilidad y amenaza tendrán una escala de.

Tabla N° 10: FODA evaluación de afectación externa de la empresa

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Baja
1.5 a 2.4	Medio baja
2.5 a 3.4	Medio alta
Superior a 3.5	Alta

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

- Calificar la importancia de cada elemento por medio de una escala de 1 (importancia débil), 2 (importancia promedio) o 3 (importancia principal) para todos los elementos en la matriz.
- Implica multiplicar las calificaciones de magnitud por las de importancia para crear una calificación total de cada elemento.

- Análisis de aplicación FODA afectación interno:

Tabla N° 11: Fortalezas de SCSA.

Intensidad				
Fortalezas	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Cuenta con personal de larga trayectoria.		3.4		
Establece normas contables		2.5		
Sus clientes son de reconocimiento nacional	3.5			
Puntuación	3.13			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

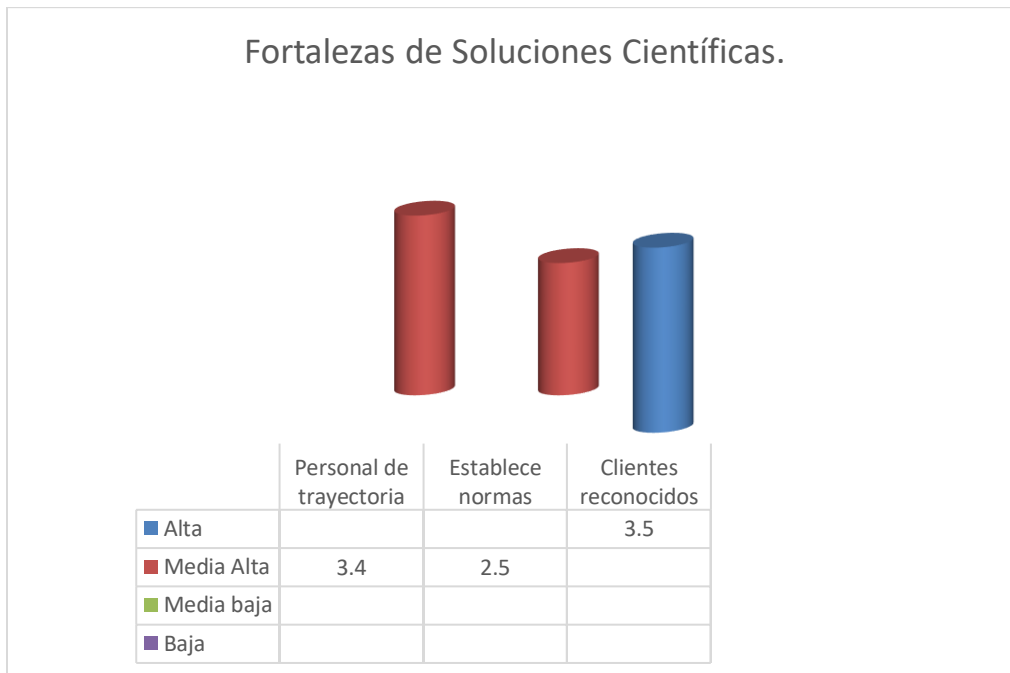


Gráfico N° 1: Fortalezas de SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

En el gráfico N°1, se observa que en los resultados obtenidos de la entrevista se revelan como fortaleza de la entidad, la cantidad de tiempo que tiene de laborar el funcionario en la empresa, que utiliza normas de procedimientos y de regulación financiera, de igual manera atribuye la importancia que representa para SCSA contar con clientes reconocidos

con la puntuación alcanzada de 3.4, 2.5 y 3.5 respectivamente, prevaleciendo el estrato medio alto.

Tabla N° 12:Cuanto tiempo tiene de estar en su puesto.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Mayores a 6 años	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		0	0%	1	33%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA



Gráfico N° 2: Fortalezas de SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, entrevista a la empresa SCSA

En el gráfico N°2, se expone que el 67% de los entrevistados coinciden con prevalencia de tiempo en su cargo mayor a seis años y el 33% de los entrevistados indicaron que se ha desempeñado en su cargo cuatro años, esto quiere decir que SCSA tiene como fortaleza contar con un personal de amplio conocimiento de las actividades que desarrolla la empresa.

Tabla N°13: Bajo que normas contables se rige la empresa

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Principios de contabilidad Generalmente aceptados.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

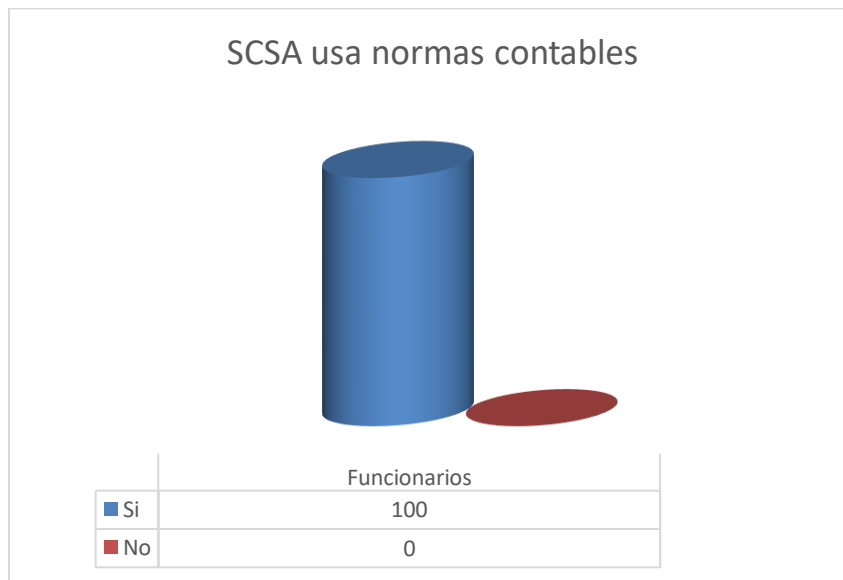


Gráfico N° 3: Bajo que normas contables se rige la empresa.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°3, Se observa que todos los entrevistados coinciden en las respuestas de uso de los principios contables generalmente aceptados, en aplicación para proporcionar informes financieros de la empresa.

Tabla N°14: Clientes reconocidos.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Son de reconocimiento Nacional	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA entrevista al personal de SCSA



Gráfico N° 4: SCSA cuenta con clientes reconocidos.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°4, Se observa que todos los entrevistados coinciden que los clientes que tiene la empresa SCSA son de prestigioso reconocimiento por la población del país su concurrencia y centralidad de estos favorecen también a la empresa.

Tabla N°15: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Atención al cliente, asesoría y existencia eficiente.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

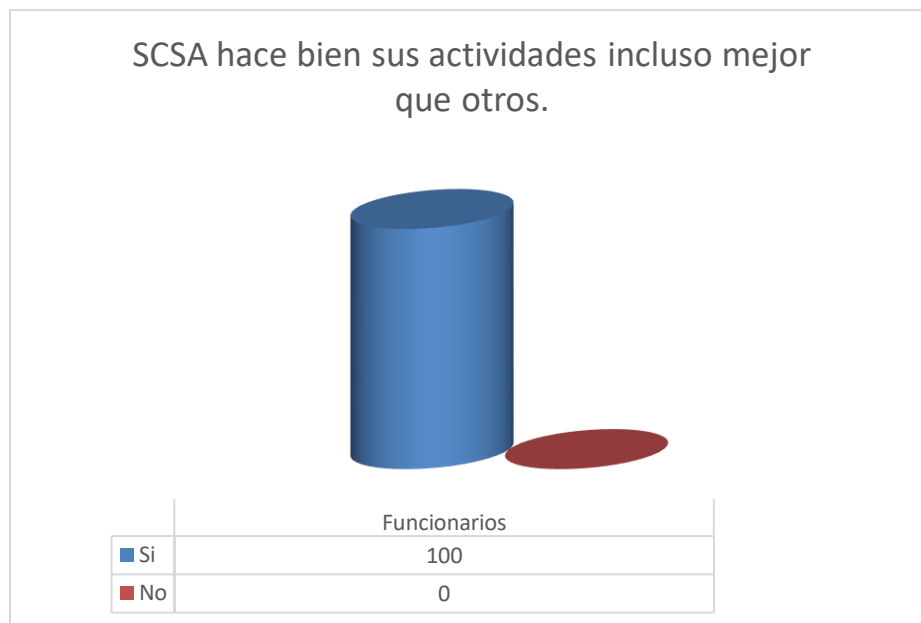


Gráfico N° 5: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N°5, Se observa que todos los entrevistados coinciden en la respuesta que favorece el valor y fortaleza que tiene SCSA en su compromiso con el cliente, tener calidad de atención.



Tabla N° 16: Oportunidades de SCSA.

Intensidad				
Oportunidad	Alta	Media alta	Media baja	Baja
El aumento de la población	3.5			
Incremento de asistencias a hospitales por enfermedades.		3.4		
Puntuación	3.45			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

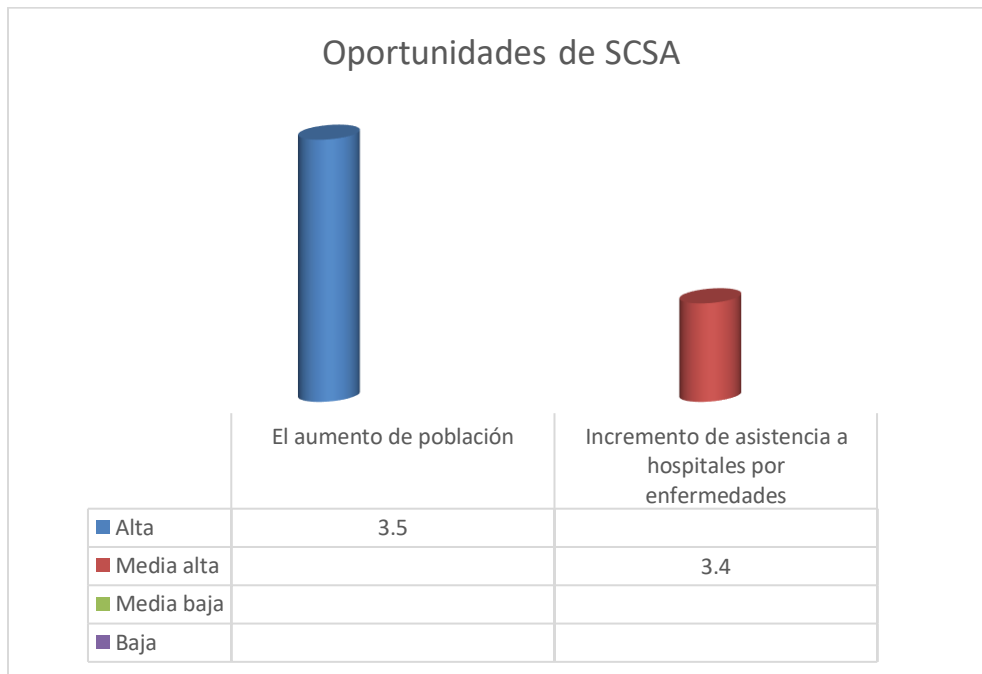


Gráfico N° 6: Cosas que hace bien SCSA mucho mejor que otros

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°6, Se observa que el comportamiento de oportunidad para la empresa SCSA radica en aumento en la población, creando así la asistencia de concurrencia a los hospitales, con puntuación alcanzada de 3.5 y 3.4 respectivamente, prevaleciendo el estrato alto.

Tabla N°17: Mercado en crecimiento.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Su crecimiento es relativo de acuerdo al aumento de población.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

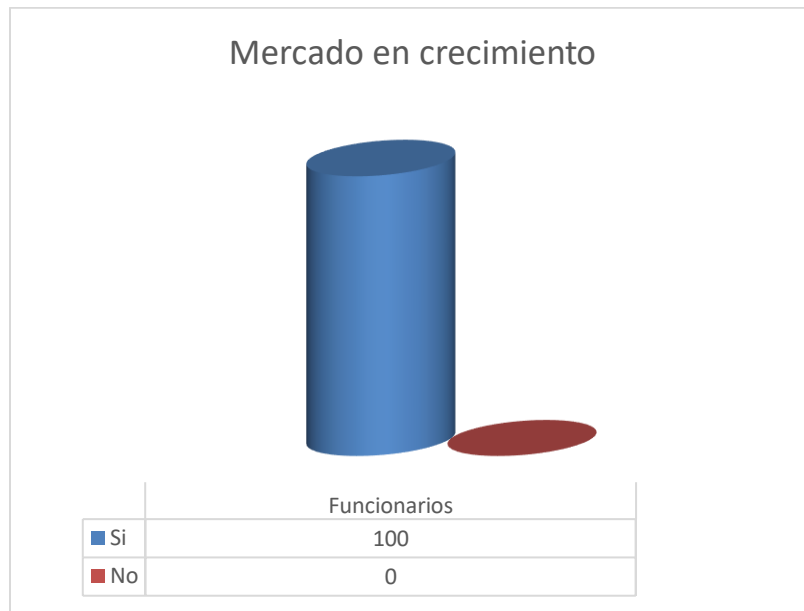


Gráfico N° 7: Cosas que hace bien SCSA mercado en crecimiento.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 7: se observa que la oportunidad de la empresa SCSA radica en el crecimiento de la población como un todo de manera que los clientes como datos aumentarían la cantidad de consumo.

Al multiplicar los resultados obtenidos se debe obtener que: Fortalezas por oportunidades es igual a:

$$3.13 \times 3.45 = 10.7985$$

Resultado de aplicación de FODA es debido al comportamiento que esta actividad genera y la apropiación de recursos y valores que la empresa obtiene de acuerdo al ambiente y su entorno.

- Análisis de aplicación FODA afectación externa:

Tabla N°18: Debilidades de SCSA

Intensidad				
Debilidad	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Existen alternativas de competencias reconocidas.	3.5			
Precio por calidad			2.4	
Puntuación	2.95			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

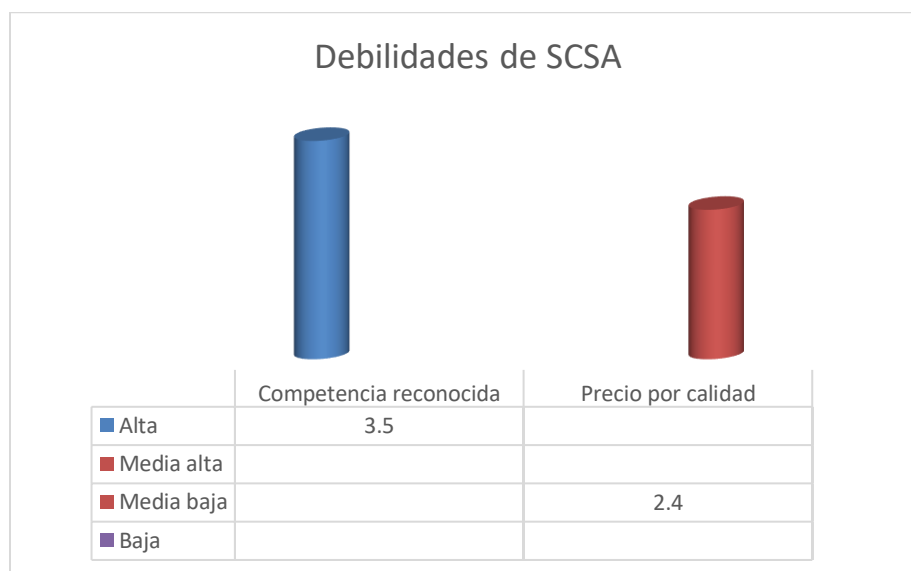


Gráfico N° 8: Cosas que hace bien SCSA mercado en crecimiento.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°8, se observa que las debilidades de la empresa SCSA, que las competencias existentes son reconocidas, siendo la calidad la única alternativa de captar al cliente y cumplir con la seguridad de cada una de sus actividades, con una puntuación de 3.5 y 2.4 respectivamente, prevaleciendo el estrato alto.

Tabla N° 19: Es fácil encontrar alternativas para nuestros productos o servicios.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Son equipos y suministros exclusivos, donde se enfrentan calidad vs costo	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA

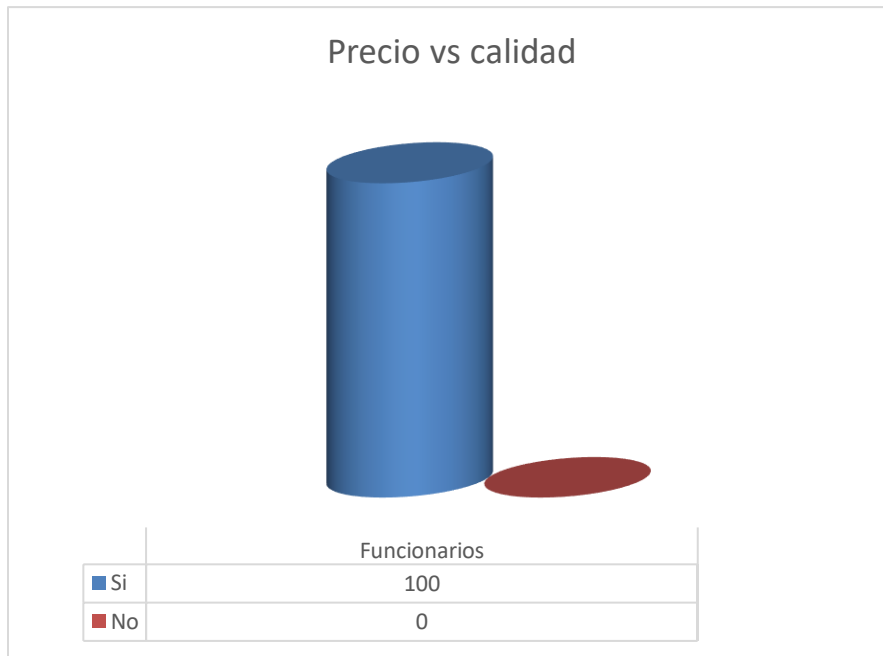


Gráfico N° 9: fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 9, se observa en los datos obtenidos de todos los entrevistados que las debilidades de la empresa SCSA, que las competencias existentes son reconocidas, siendo la calidad la única alternativa de captar al cliente y cumplir con la seguridad de cada una de sus actividades.

Tabla N° 20: Competencia reconocida.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Existen 4 proveedores reconocidos casa Terán, promedio, roche, droguería Núñez.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 10: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°10, se observa la magnitud de conocimiento de la competencia que existe según todos los entrevistados para la empresa SCSA en donde se clasifican como reconocidos y de un considerable grado de competencia de estos proveedores para los entrevistados.

Tabla N° 21: Amenazas de SCSA.

Intensidad				
Amenaza	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Existencia de nuevos competidores en el sector				1
Cambios en las obligaciones de aduana e instituciones reguladoras.		2.5		
<b>Puntuación</b>	1.75			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA.

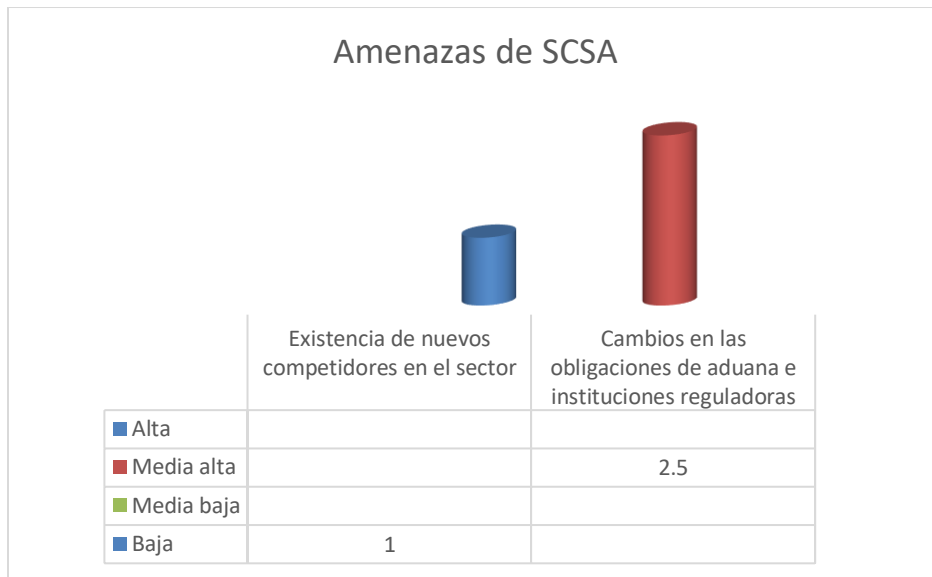


Gráfico N° 11: Amenazas de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°11, se observa que la amenaza que se presenta para la empresa SCSA según datos de todos los entrevistados no es significativa en cuanto a la presencia de nuevos competidores según su sector comercial, pero el cambio de obligaciones, modificaciones de las normas orientadas por las instituciones reguladoras si tiene una expectativa de modificaciones que puede impactar la actividad de la empresa, con una puntuación de 1 y 2.5 respectivamente, prevaleciendo el estrato medio alto.

Tabla N°22: Posibilidad de existencia de nuevos competidores.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	No por la situación del país es casi nula	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 12: SCSA posible existencia de nuevos competidores.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 12, según datos de todos los entrevistados, se observa que la amenaza de nuevos competidores según la respuesta de los entrevistados de la empresa SCSA es casi nula por la situación que atraviesa el país.

Tabla N° 23: Instituciones reguladoras.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Matricula de alcaldía, registro sanitario, poder de importación y permiso del MINSA.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 13: Instituciones reguladoras para este tipo de empresa como SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 13, según datos de todos los entrevistados se observa que las instituciones reguladoras presentan una amenaza para la empresa, por el aumento de aranceles, generando gastos significativos según la cantidad de importación, la actualización de permisos de lo contrario las actividades de la empresa SCSA se ven retenidas.

Al multiplicar los resultados obtenidos se debe obtener que: Debilidades por amenazas es igual a:

$$2.95 \times 1.75 = 5.1625$$



Resultado de aplicación de FODA de comprobación externa influye en un nivel relevante a la empresa.

### 7.2.1.1 Matriz de Evaluación de los Factores Internos (MEFI)

Tabla N° 24: Matriz MEFI.

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007).

<b>Factor a analizar</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso Ponderado</b>
<b>Fortalezas</b>			
Cuenta con personal de larga trayectoria.	0.27	3.4	0.92
Establece normas contables	0.16	2.5	0.40
Sus clientes son de reconocimiento nacional	0.25	3.5	0.87
<b>Total</b>			<b>2.19</b>
<b>Debilidades</b>			
Existen alternativas de competencias reconocidas.	0.14	3.5	0.49
Precio por calidad	0.18	2.4	0.43
<b>Total</b>			<b>0.92</b>
<b>Total general</b>	<b>1.00</b>		

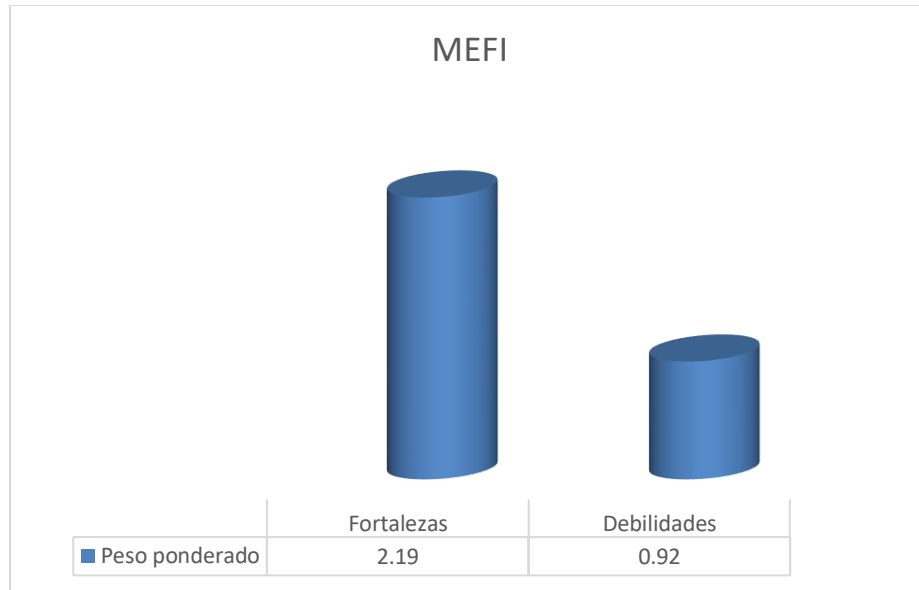


Gráfico N° 14: Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI) de SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, aplicada a la empresa

En el gráfico N° 14, según datos se observa que la institución presenta mayor uso en sus fortalezas, estableciendo una agudeza en mejorar sus estrategias para crearlas en un tiempo parte de sus fortalezas.

### 7.2.1.2 Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE)

Tabla N° 25: Matriz MEFE.

<b>Factor a analizar</b>	<b>Peso</b>	<b>Calificación</b>	<b>Peso Ponderado</b>
<b>Oportunidades</b>			
El aumento de la población	0.33	3.5	1.15
Incremento de asistencias a hospitales por enfermedades.	0.30	3.4	1.02
<b>Total</b>			<b>2.17</b>
<b>Amenazas</b>			
Existencia de nuevos competidores en el sector	0.12	1	0.12
Cambios en las obligaciones de aduana e instituciones reguladoras.	0.25	2.5	0.62
	<b>1.00</b>		<b>0.74</b>
<b>Total general</b>			

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007).

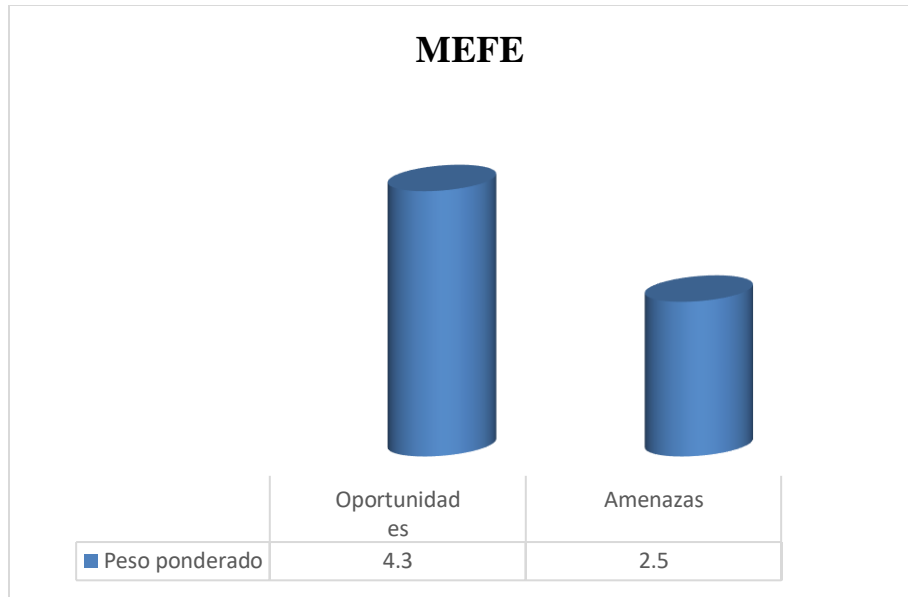


Gráfico N° 15: Matriz de evaluación de los factores internos (MEFI) de SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, aplicada a la empresa

En el grafico N° 15, se observa el comportamiento de la empresa en cuanto a la presencia de las oportunidades y amenazas que pueda afectar a SCSA de forma externa que impacte las relaciones comerciales o las mejore.

### 7.2.1.3 Matriz Analítica de Formación de Estrategias (MAFE)

Tabla N°26: Matriz MAFE.

	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
	F1	D1
<b>Oportunidades</b>	<b>Estrategias FO</b>	<b>Estrategias DO</b>
O1	Principales Fortalezas es el contar con un recurso humano de trayectoria significativa de relación con el ambiente comercial y las situaciones de beneficios para la captación de clientes de privilegio reconocimiento nacional.	Mantener las buenas relaciones entre cliente y proveedores mediante la ampliación de segmentación y búsqueda que resulte favorable para la empresa, tomando la oportunidad de incrementar su segmento.
<b>Amenazas</b>	<b>Estrategias FA</b>	<b>Estrategias DA</b>
A1	Mejorar las formas en que se capta al cliente si evadir a la competencia, manteniendo una sana competencia y observando la posibilidad de tener más proveedores con otros productos de calidad y costos menores.	Continuar con las capacitaciones al personal y realizar reuniones de comunicación de cambios en estrategias de captación de clientes y proveedores, mediante la realización de estudios de sondeos.

Fuente: García O. y González J. (2019), información obtenida de Talancón, P.H (2007)

### 7.2.2 Aplicación de Porter

En la continuidad de propuestas emergentes para la solución de alternativas de innovación o seguimiento de tratamiento estratégico y eficiente las circunstancias ante eventos que la entidad enfrenta cotidianamente y la adquisición de recursos que favorecen a la empresa, así como la diferencia de una sana competencia.

Como mayor fundamento para optar por una estrategia es la ambición o necesidad de encontrar una estabilidad en medio de la competencia, es decir se requiere de un estudio cuidadoso de los procesos que conlleva a competir de manera indirecta en la industria. Para las empresas es una herramienta conocer sus fuerzas de negociación, oportunidades de expansión, negociación de exclusividad. Para que sea de éxito dichas estrategias deben estar fundamentadas en la esencia y carácter competitivo de la entidad.

Este análisis es conducido bajo base teórica de las cinco fuerzas de Michael Porter (en continuidad Porter), y de manifiesto en el comportamiento comercial, operacional de la empresa Soluciones Científicas, S.A. en adelante SCSA.

Procedimiento del análisis de las cinco fuerzas para la buena competencia:

- Evaluar los niveles de la fuerza en cada uno de los elementos que componen la estrategia de acuerdo a los siguientes rangos calificativos.

Tabla N°27: Metodología Porter según niveles.

<b>Baja</b>	<b>Medio baja</b>	<b>Medio alta</b>	<b>Alta</b>
-------------	-------------------	-------------------	-------------

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter.

- Determinar el nivel de la fuerza de acuerdo a los siguientes criterios según resultados obtenidos:

Tabla N°28: Metodología Porter según niveles

Rango de niveles	Intensidad
0 a 1.4	Baja
1.5 a 2.4	Medio baja
2.5 a 3.4	Medio alta
Superior a 3.5	Alta

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter.

- Explicar de qué manera cada fuerza actúa para crear presión competitiva, tomando como referencia los resultados obtenidos: ¿Cuáles son los factores que hacen que cada fuerza sea importante o no?
- Determinar de manera global el nivel de la competencia (*el efecto combinado de las cinco fuerzas competitivas*).
- La existencia de rivalidad y la magnitud de significancia.
- La probabilidad de existencia de un producto sustituto.
- Amenaza de existencia de nueva competencia.
- Poder de Negociación entre Proveedores y la empresa
- Poder de Negociación del cliente y la entidad.
- Determinar el nivel de las fuerzas de acuerdo a los rangos ya expuestos.
- Explicar por qué la fuerza es de magnitud significativa y los factores que lo ocasionan.
- Determinar de forma genérica el efecto de la competencia.

- Poder de negociación de los clientes:

Los compradores recatan con mucha exigibilidad el cumplimiento de la calidad y sus estándares de presentación, puntualidad de los servicios y suministros; esto se presente según el grado de negociación y la sensibilidad ante el precio. Los clientes que tienden a un nivel alto de negociación pueden limitar la precepción de rentabilidad al demandar concesiones de precio, condiciones del producto; elevando así los costos de venta. Esto limita la sensibilidad de percibir una utilidad de satisfacción para la industria.

El poder de negociación de los usuarios es mayor cuando los costos de cambiar a marcas competidoras o sustitutos son relativamente bajos. El poder del usuario Cuando los productos están diferenciados, las opciones de los compradores están más limitadas y se enfocan menos en obtener precios bajos, lo que indica baja calidad.

Los usuarios son más sensibles al precio si el producto representa una gran fracción de sus compras totales: cuando una compra absorbe una gran parte del presupuesto de un usuario o representa una parte significativa de su estructura de costos, el comprador se preocupa más por el precio que en otras condiciones.

¿Cómo es el poder de negociación del cliente?

Tabla N°29:Poder de negociación del cliente SCSA.

Intensidad				
Factores	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Número de clientes	4			
Importancia del costo de producto de sus elementos		3.4		
Grado de estandarización de tu producto				1.4
Costo de cambio			2.4	
Amenaza de integración atrás				1
Amenaza de integración adelante			2.3	
Importancia del producto	4			
<b>Puntuación</b>	<b>2.64</b>			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.



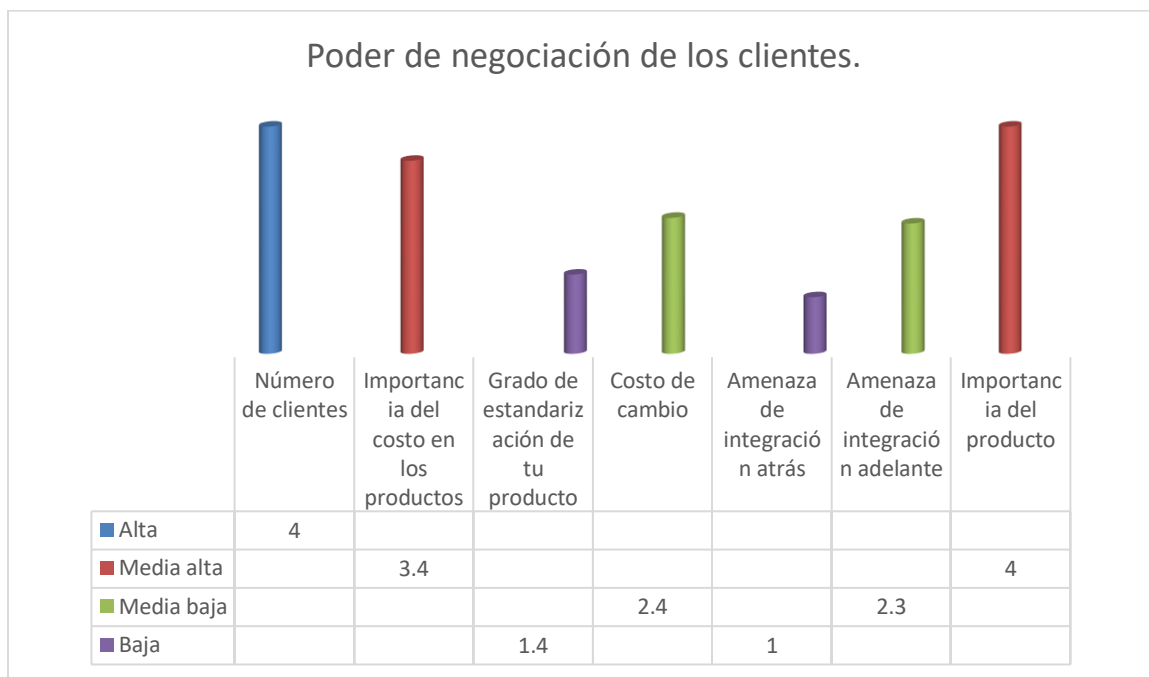


Gráfico N° 16: Poder de negociación del cliente SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°16, los datos de todos los funcionarios entrevistados, es decir, mediante la expresividad gráfica se detalla que el poder de negociación de los clientes es medio alto esto es debido a que cuentan con un top 10 clientes, creando en la empresa una necesidad de su permanencia en preferencia de sus productos sea permanente, la única determinante y cualidad interfiere como barrera son los costos de accesibilidad y otros clientes prefieren como alternativa mantener la calidad, mediante la seguridad elemental de los resultados de análisis médico y de comportamiento masivo.

CS, S.A bajo la aplicación de la metodología se establece que el nivel de negociación de los clientes se sitúa en el rango medio alto de los estratos.

Tabla N° 30: Clientes reconocidos.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Son de reconocimiento Nacional	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter entrevista al personal de SCSA



Gráfico N° 17: Clientes reconocidos de SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°17, Se observa mediante los datos recolectados de la entrevista a los funcionarios de la empresa SCSA que coinciden en sus respuestas en afirmar el reconocimiento que tienen los clientes a nivel nacional, por su concurrencia, localidad accesible.

Tabla N° 31: Los clientes podrían disminuir drásticamente los costos y dictar nuevos términos.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Este acuerdo de precio varía según la cantidad solicitada	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter entrevista al personal de SCSA



Gráfico N° 18: Los clientes de SCSA podrían disminuir drásticamente los costos.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 18, se expresa mediante las respuestas de todos los funcionarios de SCSA que expresan que los clientes establecen disminución de costos sí y solo sí las cantidades que soliciten de compras son considerables, o en caso que la empresa SCSA ofrece productos con una fecha próximas a vencerse estableciendo un precio tentativo a los clientes.

Tabla N°32: Fáciles alternativas para productos y servicios.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	son equipos y suministros exclusivos, donde se enfrentan calidad vs costo	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 19: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N°19, Se expresa que las respuestas de los funcionarios afirman que la mayor ventaja de adquisición de clientes es la calidad, es decir los competidores que ofrecen un menor costo a los clientes resulta atractivo, pero no cumple con todas las exigencias de nuestros clientes preferenciales anteponiendo la calidad como primera opción.

Tabla N°33: Fortaleza de la empresa en el mercado.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Primera referencia en calidad.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		0	0%	1	33%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA

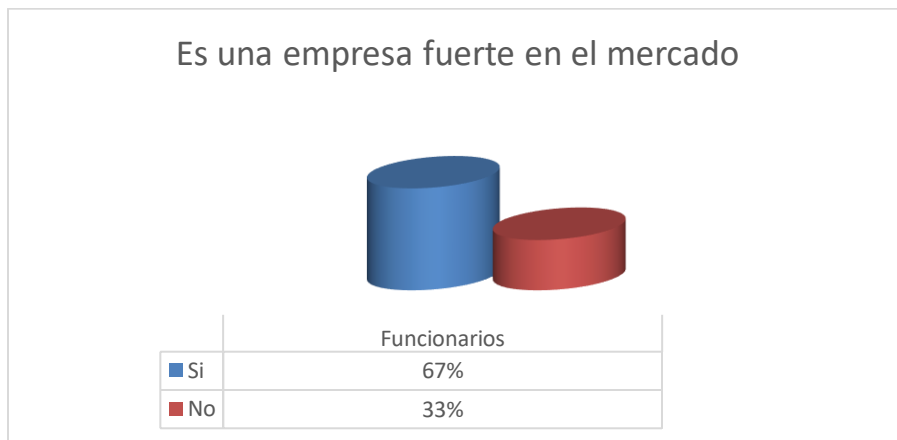


Gráfico N° 20: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 20, se representa la importancia que resalta la calidad en todos los datos de las respuestas de cada entrevistado resalta la calidad que SCSA destaca en cada uno de los productos tanto equipos como suministros ofrecidos a todos los clientes a nivel del país.

Tabla N° 34: Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo o podrían adaptarse.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Siempre se satisfacen las tendencias de consumo.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		0	0%	1	33%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA

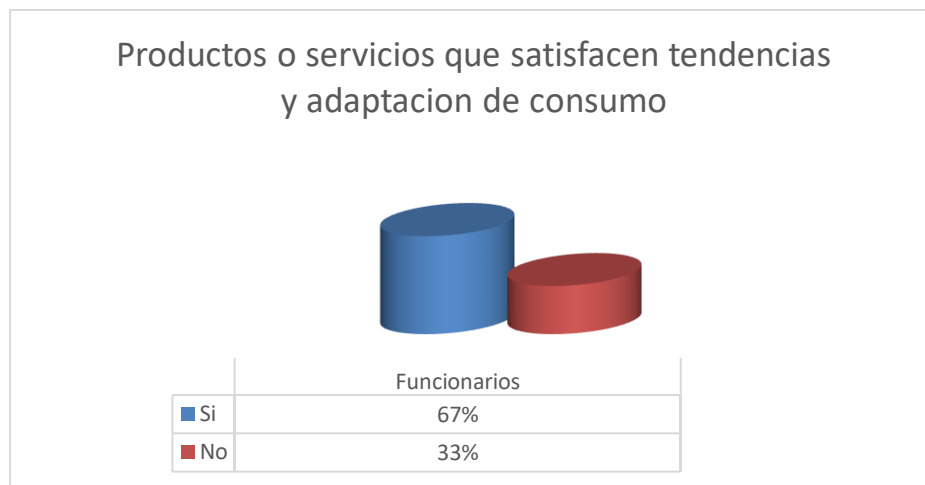


Gráfico N° 21: SCSA Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo o se adaptan.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 21, se observa la respuesta de los funcionarios coinciden y otro exige más al resultado, los datos obtenidos reflejan 67% pero resaltan la importancia que significa para la empresa SCSA cumplir con el compromiso de satisfacer las necesidades de los clientes adecuándose al consumo en su aumento y acuerdo de precios.

Tabla N° 35: Que cosas tu empresa hace muy bien mejor que otros.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Atención al cliente, asesoría y existencia eficiente.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCOSA



Gráfico N° 22: Cosas que SCOSA hace muy bien mejor que otros.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCOSA.

En el gráfico N°22, se observa la respuesta de los funcionarios coinciden y otro exige más al resultado, pero resaltan la importancia que significa para la empresa SCOSA cumplir con el compromiso de satisfacer las necesidades de los clientes adecuándose al consumo en su aumento y acuerdo de precios.

- Poder de negociación de los proveedores:

Los Equipos automáticos que ofrece la empresa en las distintas líneas sea hematología, coagulación, inmunología, bioquímica; Existen distintos tipos de proveedores que pertenecen a la preferencia de SCSA por la constancia en su innovación y 100% en el cumplimiento de sus estándares de calidad.

Los proveedores de la industria son fuertes o débiles al negociando cuando influyen en términos y condiciones de la oferta a su favor, cobrando así un precio elevado lo que repercute en los costos y socava la rentabilidad. La exclusividad de productos y escasos tienen cierto nivel de poder en la negociación de los precios, de lo contrario en abundancia de productos transfiere el poder a la empresa. La diferencia de calidad, manifiesta una preferencia para la industria SCSA una debilidad que pone a favor el poder de negociación a proveedores. Si es difícil o costoso para los miembros de la industria cambiar proveedor a otro: los costos altos por el cambio significan un fuerte poder de negociación de los proveedores, limitando a la industria poder sustituir por otro.

¿Cómo es el poder de negociación de los proveedores en la empresa Soluciones Científicas, SA?

Tabla N°36: Poder de negociación del proveedor.

Intensidad				
Factores	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Número de proveedores importantes		3.4		
Costo de cambio		3.2		
Importancia del proveedor en tu cadena de valor	3.5			
Amenaza de integrarse hacia atrás				1
Amenaza de integrarse hacia adelante				1
Importancia del proveedor según la calidad	4			
Amenaza de proveedores sustitutos		3.2		
Importancia a la rentabilidad de proveedor	3.5			
<b>Puntuación</b>	<b>2.85</b>			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso de estrategia de SCSA



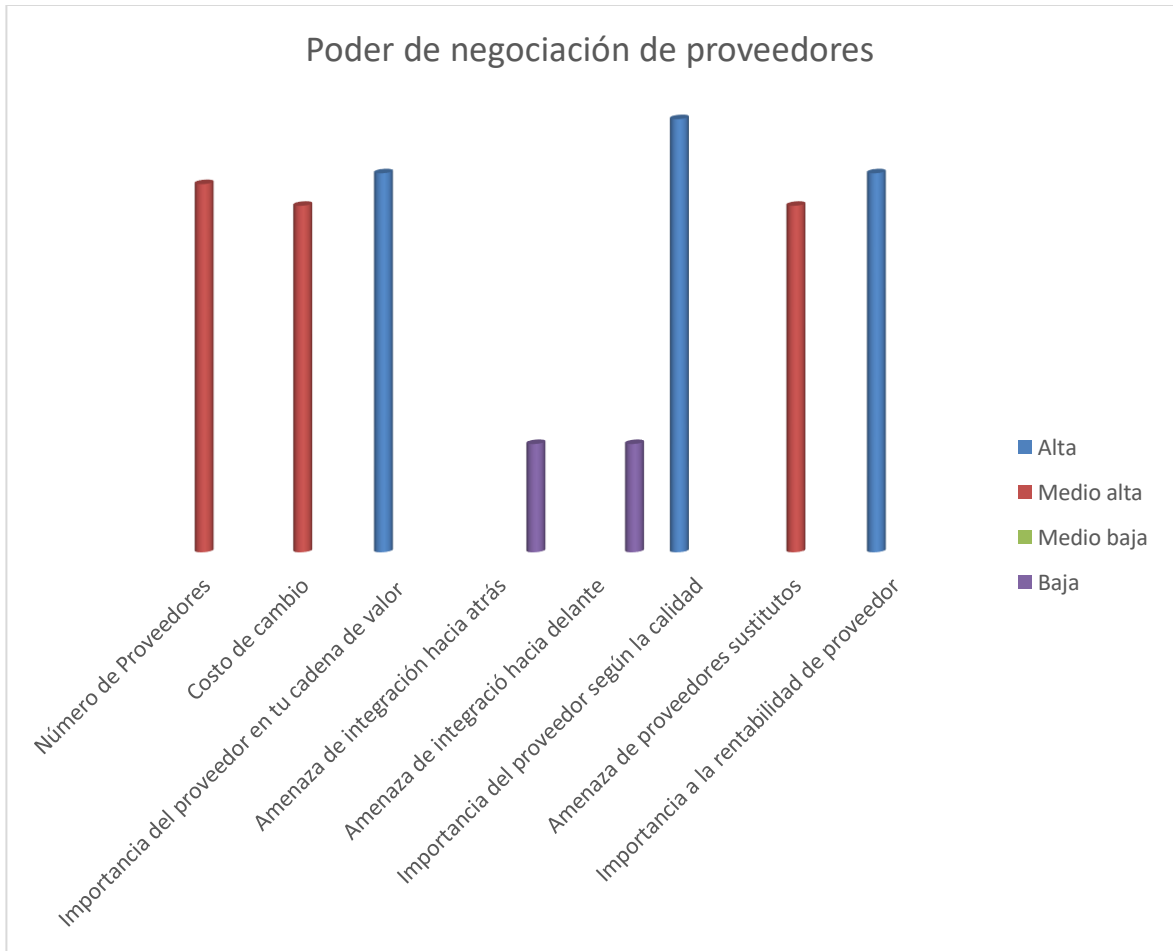


Gráfico N° 23: SCSA poder de negociación de los proveedores.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N° 23, se expresa el poder de negociación de los proveedores aplicado a la empresa SCSA donde se concluye que la influencia de negociación de los proveedores se ubica en una intensidad medio alta. Es decir, el resultado de esta aplicación de la metodología demuestra que la fundamental causa de poder de los proveedores está situada en la calidad y la necesidad de prescindir de las existencias de acuerdos entre la empresa SC, S.A. y proveedores.

Tabla N°37: Poder de los proveedores al negociar.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Se negocia de acuerdo a la calidad	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso de estrategia Portes de SCSA

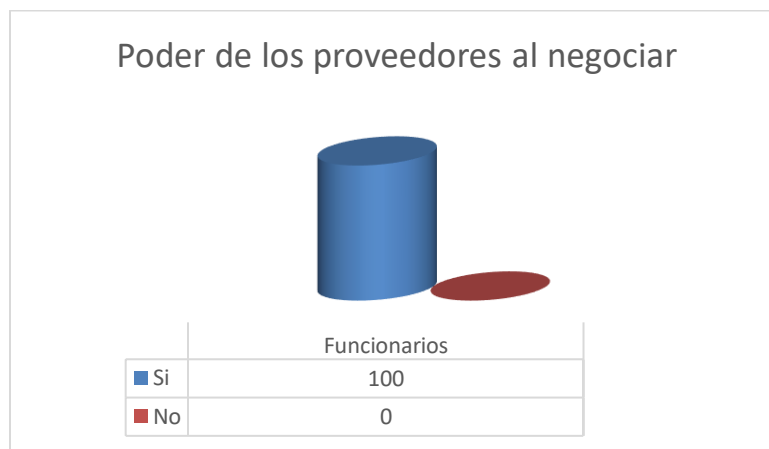


Gráfico N° 24: SCSA poder de negociación de los proveedores.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 24, se observa la coincidencia indiscutible de los funcionarios de la empresa SCSA en afirmar en sus respuestas que la única vía importante para reconocer una negociación exitosa con el proveedor debe cumplir con la calidad que destaca a los equipos y suministros de la empresa.

Tabla N° 38: Fortaleza de la empresa en el mercado.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Primera referencia en calidad.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		0	0%	1	33%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA

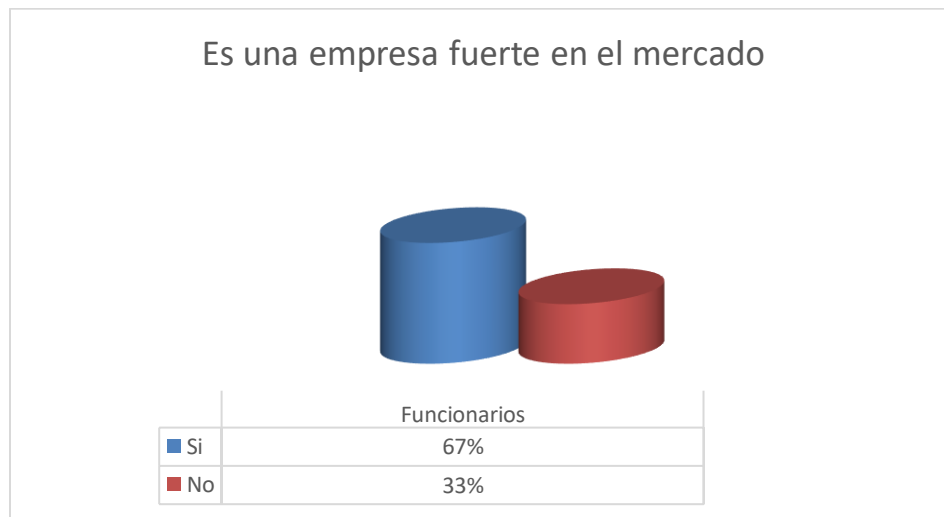


Gráfico N° 25: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N° 25, se expresa que los funcionarios coinciden y otro defiende el punto de adquirir más productos a costos favorables, un 67% pero la importancia que resalta de cumplir con la calidad que ofrecen los proveedores en cuanto a sus equipos y

suministros, siendo esto una cadena repetitiva de valor para la empresa SCSA estableciendo como principal calificativo de cumplimiento la calidad de los productos.

- Rivalidad entre competidores existentes

La fortaleza de las cinco fuerzas de Porter es la manera de manejarse en el mercado a nivel de competencia, preferidos de los clientes, donde la intensidad radica en la rivalidad, algunos de los factores: Descuentos de precios, ventas por liquidación, remates, publicidad, que exponen a los productos de atractiva apropiación para el cliente es accesible puesto que su precio resulta ser menos ofensivo a su bolsillo.

Otra presencia de rivalidad es cuando la competencia incrementa las existencias, cantidades, porciones; por tales motivos los usuarios tienen menos razones de ser leales a la marca o producto ofertado; dependiendo siempre del criterio de los usuarios.

Si mayor es la probabilidad de que una o más compañías realicen activamente una ofensiva estratégica para mejorar su posición en el mercado, con lo que calientan la competencia e imponen presiones adicionales a los rivales para que respondan con medidas defensivas u ofensivas propias.

Tabla N° 39: Rivalidad competitiva.

Intensidad				
Factores	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Concentración	4			
Diversidad de competidores				1.4
Diferenciación del producto o servicio			1.5	
Barreras de salida			2	
Costo de cambio		3.4		
Tasa de crecimiento del sector		3		
<b>Puntuación</b>	<b>2.55</b>			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso de estrategia de SCSA

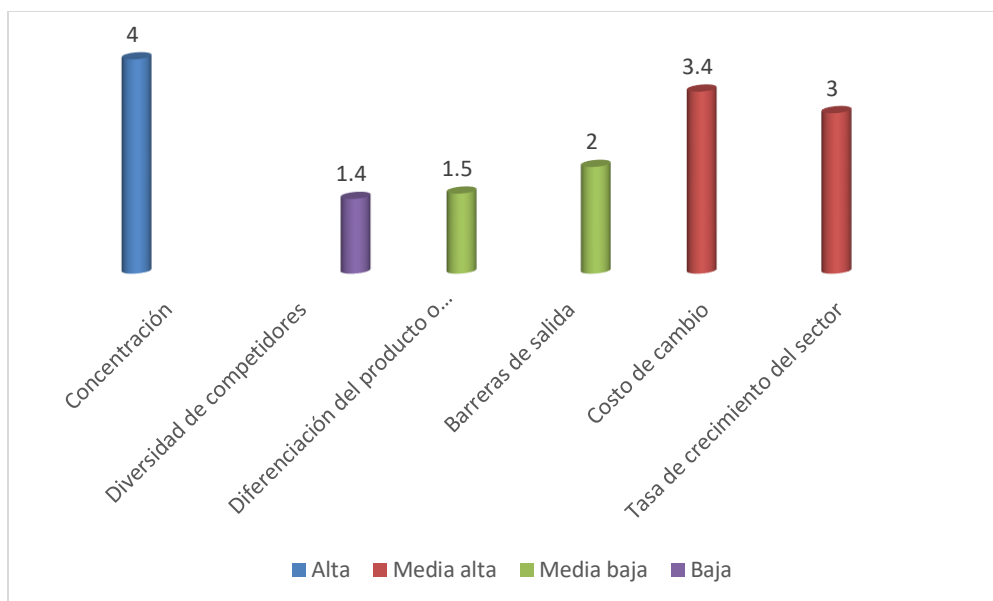


Gráfico N° 26: Rivalidad competitiva de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N° 26, La rivalidad existente se enfoca en el apetito de conservar y ganar nuevos clientes, estrategia impuesta por competencia es la disminución de los precios de adquisición. Motivo por el que la empresa debe crear una sana competencia, debe ser un poco más atractiva no solo en el cumplimiento de sus compromisos con el cliente, sino en la presentación constante de ofertas atractivas al cliente donde su aplicación estratégica no radique en específico en el cumplimiento de su calidad, con puntuaciones de 1.4, 1.5, 2, 2.55, 3, 3.4, 4 respectivamente prevaleciendo el estrato medio alto.

Tabla N° 40: Qué cantidad de proveedores como esta empresa existen en este sector.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Existen 4 proveedores reconocidos Casa Terán, Promedic, Roche, Droguería Núñez.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 27: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N° 27, se expone la coincidencia de cada uno de los entrevistado en definir las competencias más reconocidas y similares con la empresa SCSA con la única diferencia que cuenta con exclusividad de proveedores en obtener productos de una buena calidad, creando al cliente la incertidumbre de definirse por una opción económica o la opción costosa, pero de calidad.

Tabla N° 41: Fortaleza de la empresa en el mercado

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Primera referencia en calidad.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		0	0%	1	33%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA

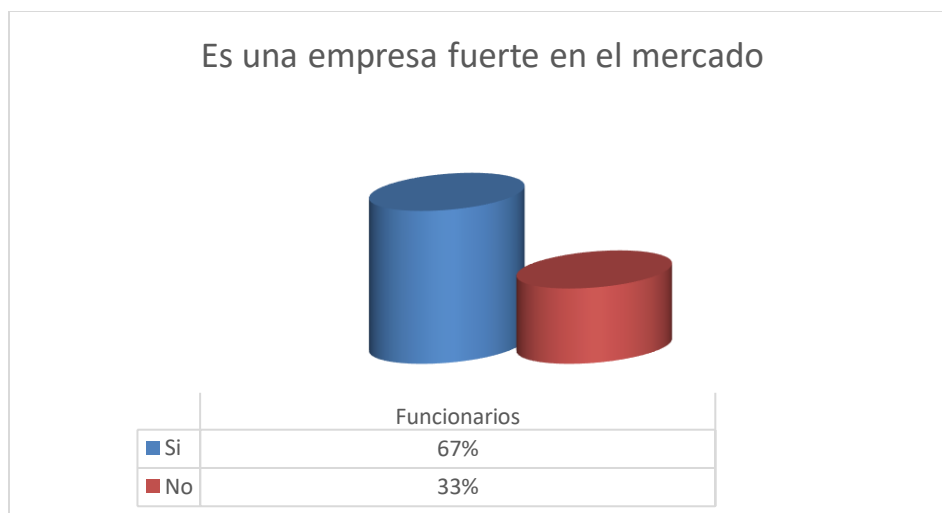


Gráfico N° 28: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 28, se representan las respuestas obtenidas de los funcionarios destacando la principal arma contra la competencia de SCSA, con un 67% cree es fuerte y un 33% difiere, por tanto, la salida de la competencia de este comercio es difícil, su crecimiento es continuo debido al aumento de la población, pero SCSA se diferencia por sus productos de exclusividad y calidad.

- Amenaza de entrada de nuevos competidores

El surgimiento de nuevas empresas que ingresan en el mercado trae un distinto producto en cuanto a diseño, presentación y capacidad. La barrera principal de ingreso es la situación sociopolítica que vive el país de Nicaragua, pues el nivel de la economía ha venido cayendo, agregando que el costo de adquisición es alto para obtener estos equipos automáticos de orientación a solucionar pruebas prácticas, pero de gran magnitud.

Inicialmente, la venta e instalación de estos equipos de pruebas de análisis rápidas requieren una infraestructura para la venta, personal responsable asignado, en caso de los equipos semiautomáticos el propietario.

Otra barrera de entrada que poseen los nuevos competidores es la experiencia que solicita el sector para la venta e instalación de estos equipos, proporcionando mantenimiento.

Tabla N°42: Amenaza de nueva competencia.

Intensidad				
Factores	Alta	Media alta	Media baja	Baja
Economías de escala		3.2		
Diferenciación del producto o servicio		3		
Identificación de marcas	3.5			
Requerimiento de capital			2	
Costo de cambio		2.5		
Acceso a canales de distribución				0.2
Acceso de insumos				0.3
Tasa de crecimiento del sector		3		
Reacción esperada		3		
Puntuación	2.3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso de estrategia de SCSA

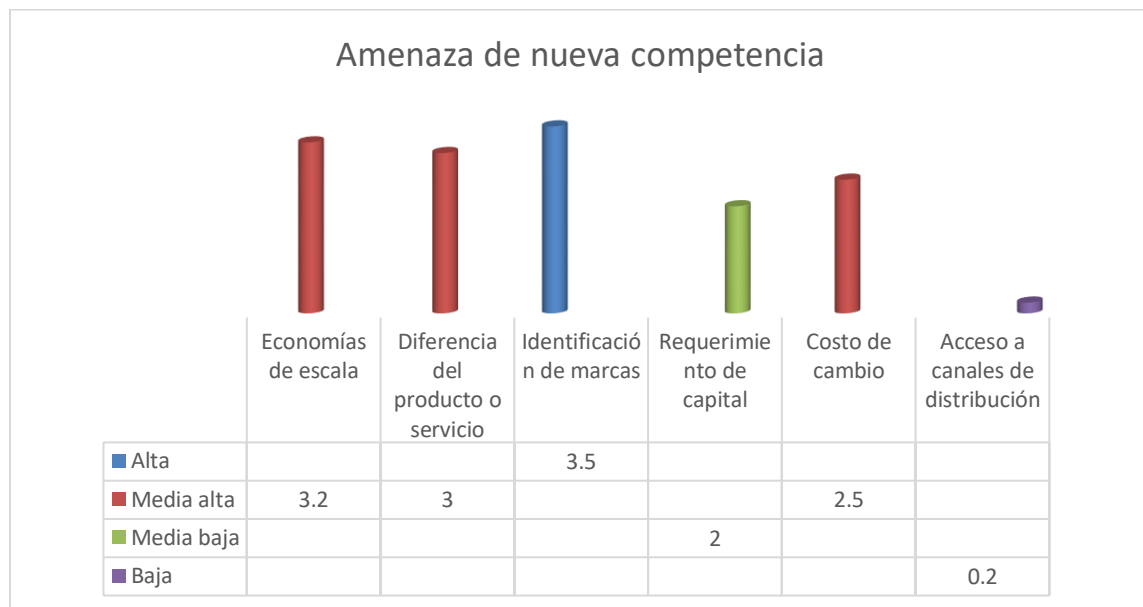


Gráfico N° 29: Amenaza de nueva competencia para SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.



En el gráfico N° 29: Se expresa mediante la coincidencia de las respuestas de las preguntas a los funcionarios la probabilidad de que exista nueva competencia sea probable, por la tasa de crecimiento de la población, el surgimiento de nuevas enfermedades y la ventaja de mejoras en la salud, pero por los datos obtenidos demuestra como resultado que el surgimiento de nuevas competencias en estos momentos es baja, por motivos de la situación económica y socio-política que enfrenta el país, y es casi nula la posibilidad de surgimiento de nuevas inversiones, o empresas, con puntuaciones obtenidas de 0.2, 2, 2.5, 3, 3.2, 3.5, respectivamente prevaleciendo el estrato medio alto.

Tabla N°43: Qué cantidad de proveedores como esta empresa existen en este sector.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Existen 4 proveedores reconocidos, casa Terán, promedic, roche, droguería Núñez.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA



Gráfico N° 30: Cosas que hace bien SCSA Competencia reconocida.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N°30, se expresa la coincidencia de respuestas de los funcionarios en definir la competencia más atractiva en ofrecer productos con un costo menor a lo establecido por la empresa SCSA, pero destacando que su herramienta destacable es la calidad.

Tabla N° 44: Cuánta es la competencia existente, y cómo se comporta su crecimiento reciente.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	No tengo conocimiento de la competencia, pero la empresa 10%	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		0	0%	1	33%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA

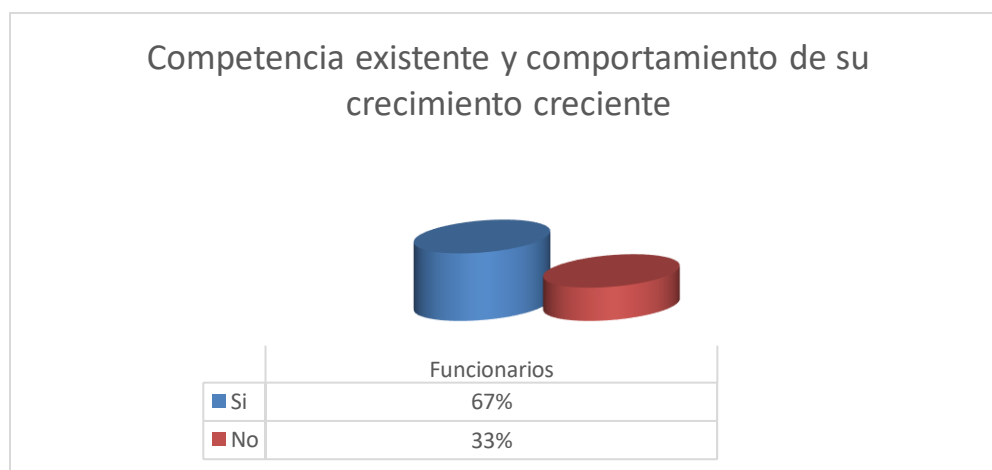


Gráfico N° 31: Competencia existente y comportamiento de su crecimiento reciente.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el grafico N°31, se comprende coincidencia las respuestas de los entrevistados un 67% coincide en competencia existente y comportamiento de su crecimiento reciente y un 33% a

diferencia de uno que no tiene conocimiento del crecimiento de cuanto aumenta la empresa SCSA y menos la competencia.

Tabla N° 45: Fortaleza de la empresa en el mercado.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Primera referencia en calidad.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		0	0%	1	33%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología Porter, tomada de la entrevista al personal SCSA

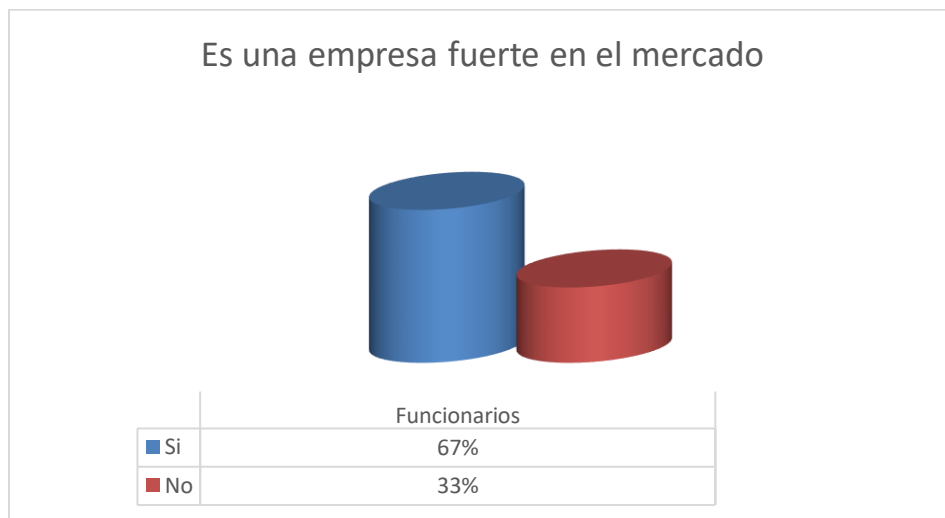


Gráfico N° 32: Fáciles alternativas para nuestros productos o servicios de la empresa SCSA.

Fuente: García O. y González J. (2019), Metodología FODA, tomada de la entrevista al personal SCSA.

En el gráfico N° 32, se expresa que el debate de diferenciación del producto de SCSA enfatiza la calidad como línea destacable de los productos que ofrece la competencia, de manera

que los funcionarios coinciden en que la calidad y exclusividad entre los proveedores y la empresa es la clave de diferencia entre la competencia, un 67% destaca que es fuerte en el mercado y un 33% difiere.

### 7.3. Aplicación de herramientas Financieras.

Mediante la utilización de instrumentos investigativos obtuvimos como información relevante, que la empresa SCSA, realiza los informes financieros para conocer la situación económica, operativa, inversión, liquidez y deuda que, con el tiempo, se ejercen las actividades laborales cotidianas retoma el entorno, cumpliendo con las funciones de cada área, gestionando así la empresa los posibles riesgos.

Tabla N° 46: Que informes financieros usan.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Estado de Resultado - Balance General	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

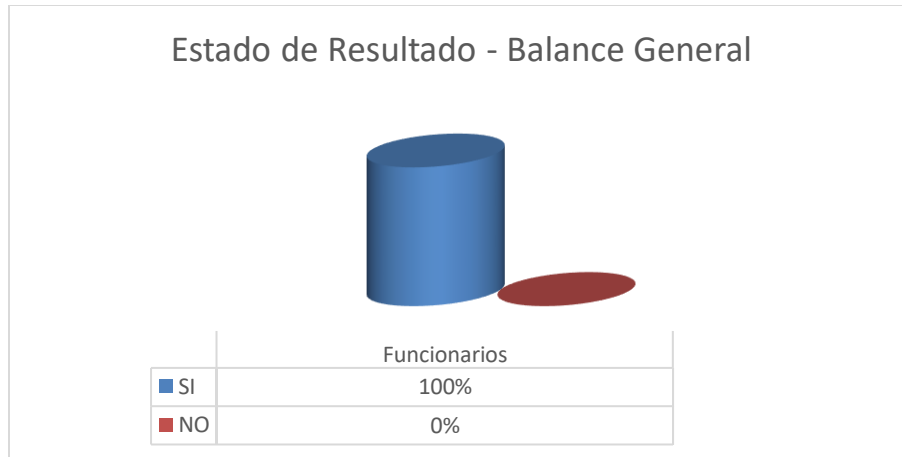


Gráfico N° 33: Uso de estados financieros

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

En el gráfico N° 33, se observa que el total de los entrevistados coinciden en sus respuestas, al indicar que los informes financieros que la empresa SCSA demanda en cada periodo, son los informes financieros básicos, es decir, el Estado de Situación financiera y el estado de Resultados, puesto que su mayor interés está sesgado a dar cumplimiento al fisco, lo cual priva a la gerencia financiera conocer de forma detallada la situación económica y financiera para la toma de decisiones acertadas.

Tabla N°47: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Útil – Confiable	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario	Reúne información económica	0	0%	1	33%
Responsable de ventas	Útil – Confiable	1	33%	0	0%
Total		2	67%	1	33%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

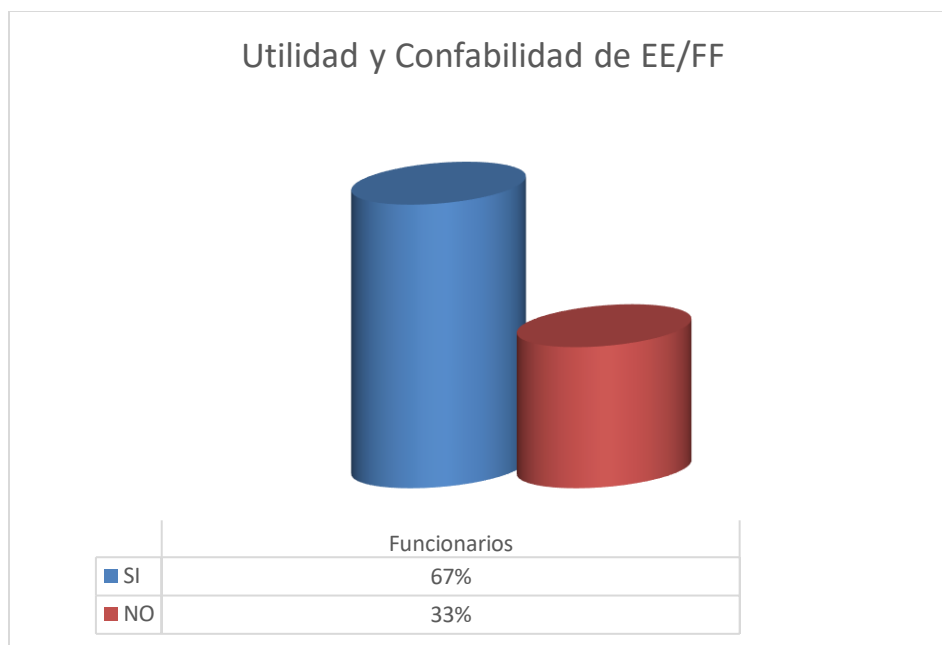


Gráfico N° 34: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

En el grafico N° 34, se expresa que los funcionarios entrevistados coinciden en sus respuestas, al indicar un 67% que los informes financieros que la empresa SCSA demanda en los períodos correspondientes al año, son básicos, pero de igual manera útiles para la toma de decisiones y un 33% difiere.

Tabla N°48: Qué información se demanda para la práctica de toma de decisiones.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
			SI	NO	
Contador	EE/FF, Presupuesto y Reportes	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

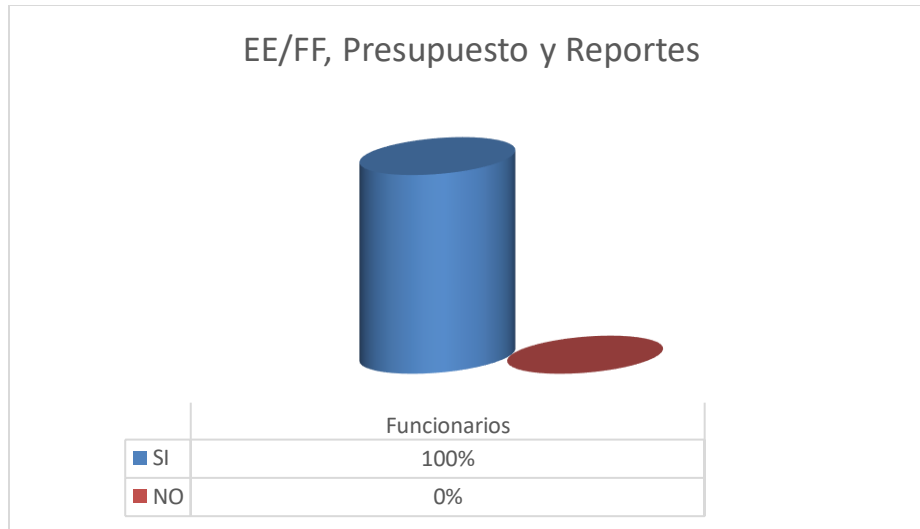


Gráfico N° 35: Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 35, se observa que los entrevistados elaboran todo tipo de informe que se recopila como dato que alimenta a los estados financieros como un reporte consolidado de las actividades y de obligación informativa que debe realizar cada área, para indicar que los informes financieros que la empresa SCSA demanda correspondientes a cada periodo son útiles y confiables para la toma de decisiones.

Tabla N°49: El margen EBITDA es razonable en los últimos periodos.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Desconoce	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario		1	33%	0	0%
Responsable de ventas		1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

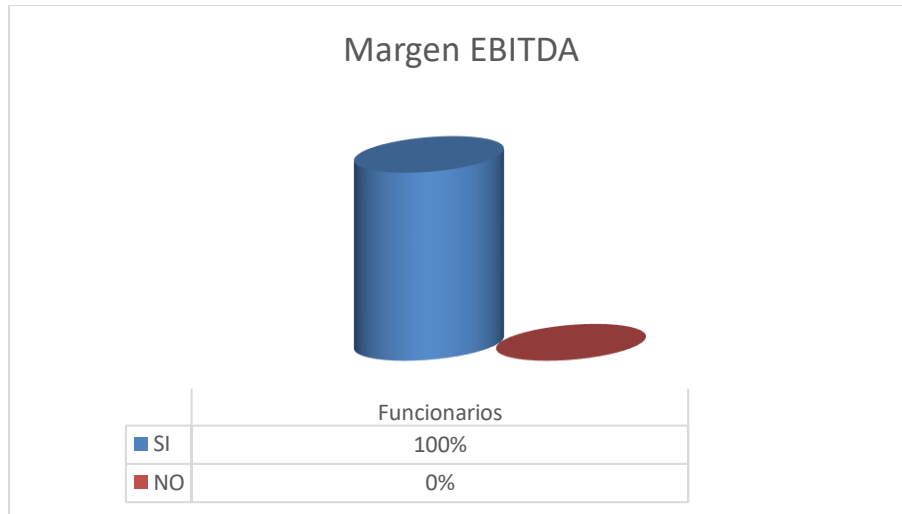


Gráfico N° 36: El margen EBITDA es razonable en los últimos periodos.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 36, se observa que los funcionarios entrevistados coinciden en admitir que desconocen el término de este tipo de herramienta financiera, por tanto, el uso de esta herramienta del margen EBITDA es nula, por motivos de conocimientos inexistentes de implementación, por ende, el poder reforzar la seguridad en la toma de decisiones acertada se ve limitada para la gerencia de la entidad SCSA.

Tabla N° 50: Se monitorea el crecimiento de la rentabilidad en función de la creación de valor.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	No	0	0%	1	33%
Responsable de Inventario	No	0	0%	1	33%
Responsable de ventas	No lo sé	0	0%	1	33%
Total		0	0%	3	100%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA



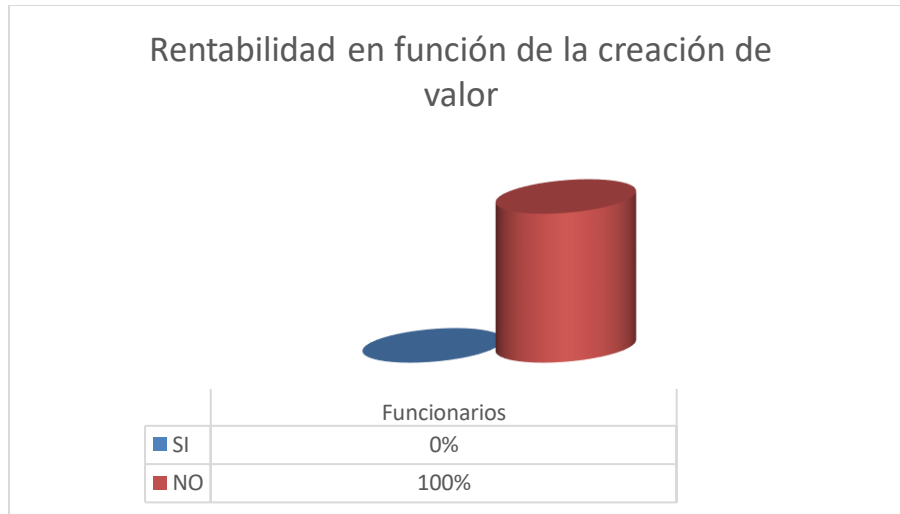


Gráfico N° 37: Se monitorea el crecimiento de la rentabilidad en función de la creación de valor.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 37, observe que los entrevistados coinciden en desconocer los términos, aplicación de la herramienta financiera creación de valor por medio de la observación y comportamiento de la rentabilidad, por ende los funcionarios al limitarse de los conocimiento de herramientas financiera como la antes expuestas, el poder reforzar la seguridad de los estados financieros y tener otra óptica de estos estados de información en orientación a la situación económica de SCSA, las decisiones solo se sustentan con los informes obligatorios y de cumplimiento fiscal.

Tabla N°51: Qué estrategia utilizaría para mejorar sistemáticamente la rentabilidad de su empresa.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Inventarios- gastos no administrativos.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario	Distribución y gastos.	1	33%	0	0%
Responsable de ventas	Costos de importación - inventarios.	1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

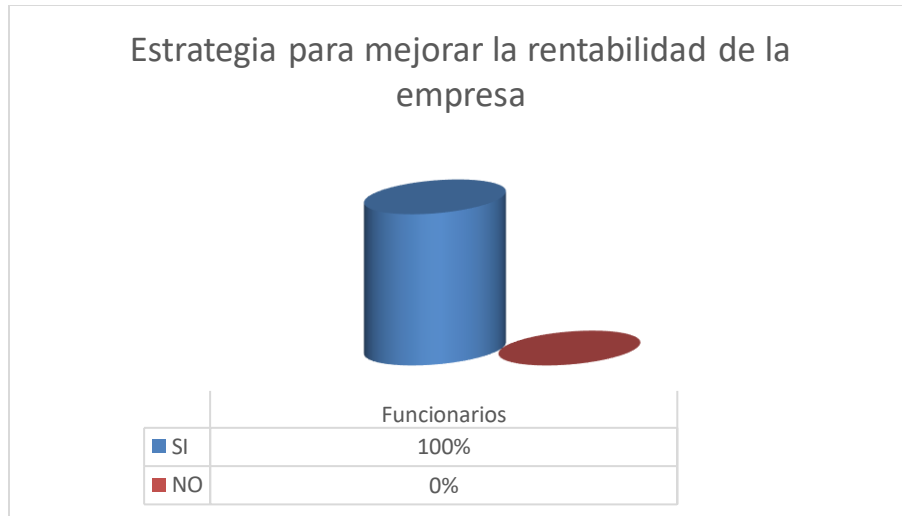


Gráfico N° 38: Qué estrategia utilizaría para mejorar sistemáticamente la rentabilidad de su empresa.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 38, se puede observar que los funcionarios entrevistados de la empresa SCSA atribuyen ideas de apropiación estratégicas para mejorar el comportamiento de la rentabilidad entre los períodos, creando así una visión generativa de recursos constantes que se pueden sumar a los insumos y crear una cadena de valor.

Tabla N° 52: Considera que el porcentaje de rentabilidad es sostenible.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI		NO	
Contador	Si	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario	Si	1	33%	0	0%
Responsable de ventas	Si	1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

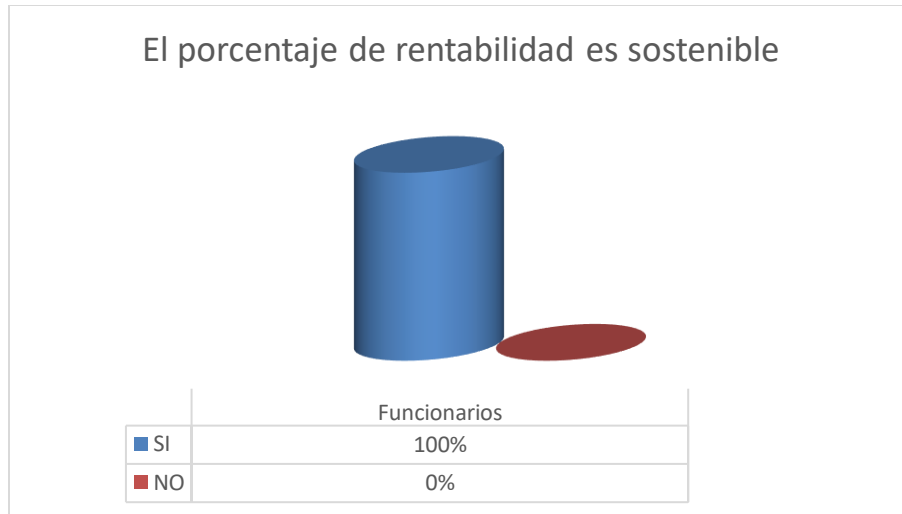


Gráfico N° 39: Considera que el porcentaje de rentabilidad es sostenible.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 39, se observa como todos los entrevistados afirman que como funcionarios de la empresa SCSA afirman que le porcentaje de rentabilidad es sostenible, es decir que alcanza los niveles de estabilidad de la empresa.

Tabla N° 53: Qué elementos considera importantes para la situación financiera de la empresa.

Funcionarios	Respuestas	Coinciden en respuesta			
		SI	NO	SI	NO
Contador	Los bajos niveles de gastos fijos.	1	33%	0	0%
Responsable de Inventario	Poco capital Humano.	1	33%	0	0%
Responsable de ventas	Un ritmo acorde en gastos administrativo	1	33%	0	0%
Total		3	100%	0	0%
		3			

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA

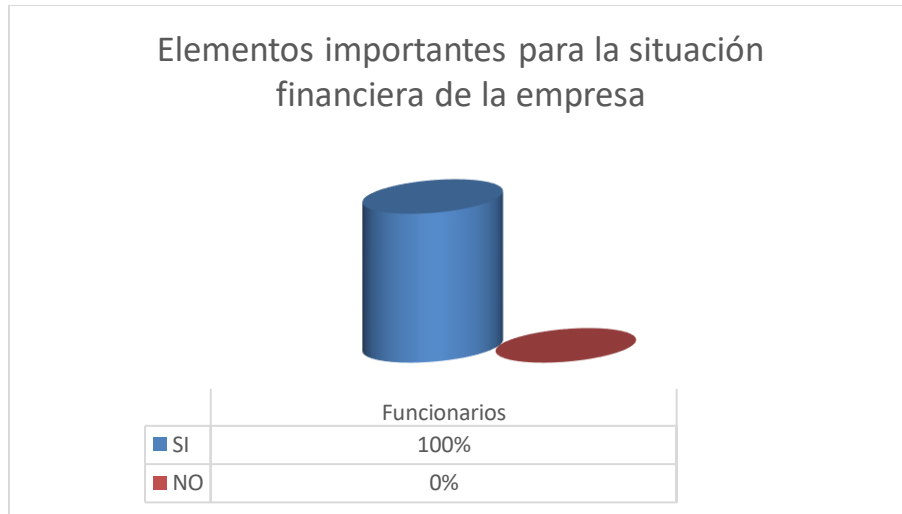


Gráfico N° 40: Qué elementos considera importantes para la situación financiera de la empresa.

Fuente: García O. y González J. (2019), uso Instrumentos investigativos de SCSA.

En el grafico N° 40, Podemos observar que ante la siguiente pregunta los funcionarios de la empresa tienen conocimientos de elementos financieros que ayudan a la situación financiera del país tanto como los gastos fijos, cuentan con poco personal, es decir sus comportamientos en los gastos administrativos no sufre de cambios significativos que afecten los estados financieros de la empresa SCSA.

### 7.3.1 Aplicación de análisis a los estados financieros de la empresa

#### Representación gráfica e interpretación del análisis vertical de los Estados de Situación Financiera de SCSA por los períodos 2017- 2018

- Estructura Financiera

Tabla N°54: Análisis estructura financiera de SCSA en los períodos 2017- 2018.

		2017		2018	
		Grupo	Porcentajes	Grupo	Porcentajes
<b>Activo</b>	Activo corriente		78.75%	Activo Corriente	81.19%
	Activo no corriente		17.82%	Activo No corriente	14.61%
	Otros activos		3.43%	Otros activos	4.20%
	Total Activos		100%	Total Activos	100%
<b>Pasivo + Patrim.</b>	Pasivo Corriente		67.87%	Pasivo Corriente	53.36%
	Patrimonio		32.13%	Patrimonio	46.64%
	Total Pasivo + Patrimonio		100%	Total Pasivo + Patrimonio	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

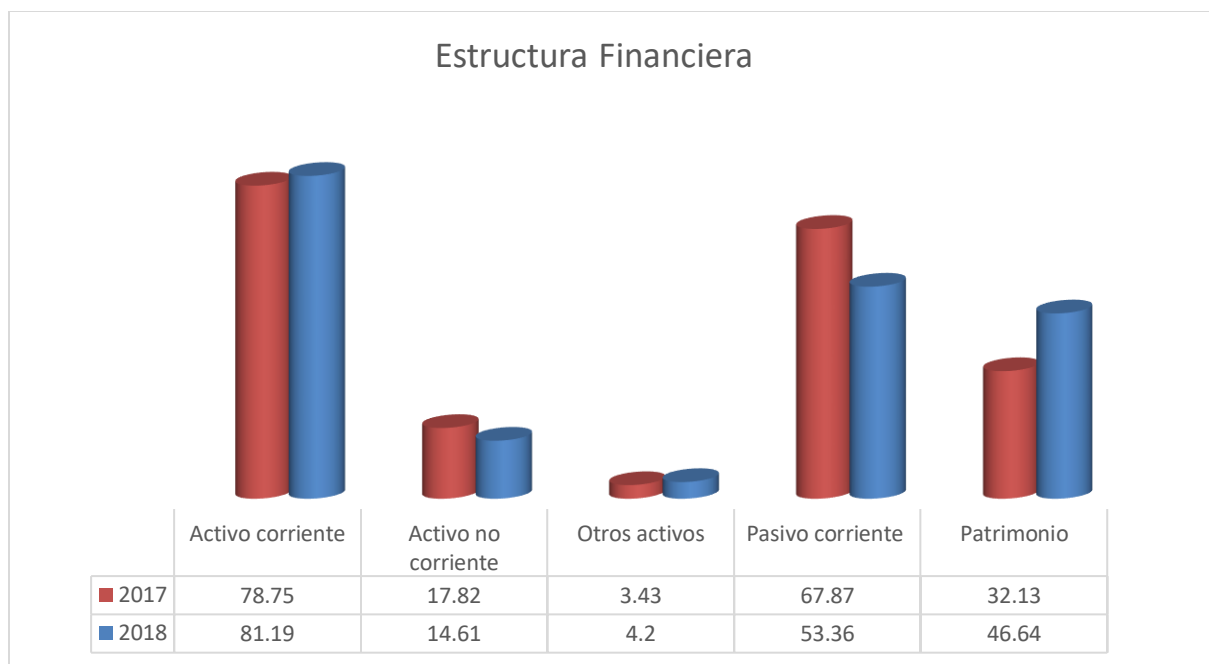


Gráfico N° 41: Estructura financiera de SCSA en los períodos 2017- 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

### Activo Corriente

Tabla N° 55: Análisis vertical componente del activo corriente de SCSA en los períodos 2017-2018.

		2017		2018	
		Sub-grupo	%	Sub-grupo	%
<b>Activo Corriente</b>	Efectivo y equivalente a efectivo		11.55%	Efectivo y equivalente a efectivo	15.57%
	Cuentas y documentos por cobrar		44.10%	Cuentas y documentos por cobrar	45.03%
	Otras cuentas por cobrar no comerciales		1.36%	Otras cuentas por cobrar comerciales	1.59%
	Inventarios		42.95%	Inventarios	37.78%
	Pagos anticipados		0.05%	Pagos anticipados	0.03%
	Total Activos corrientes		100%	Total Activos corrientes	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

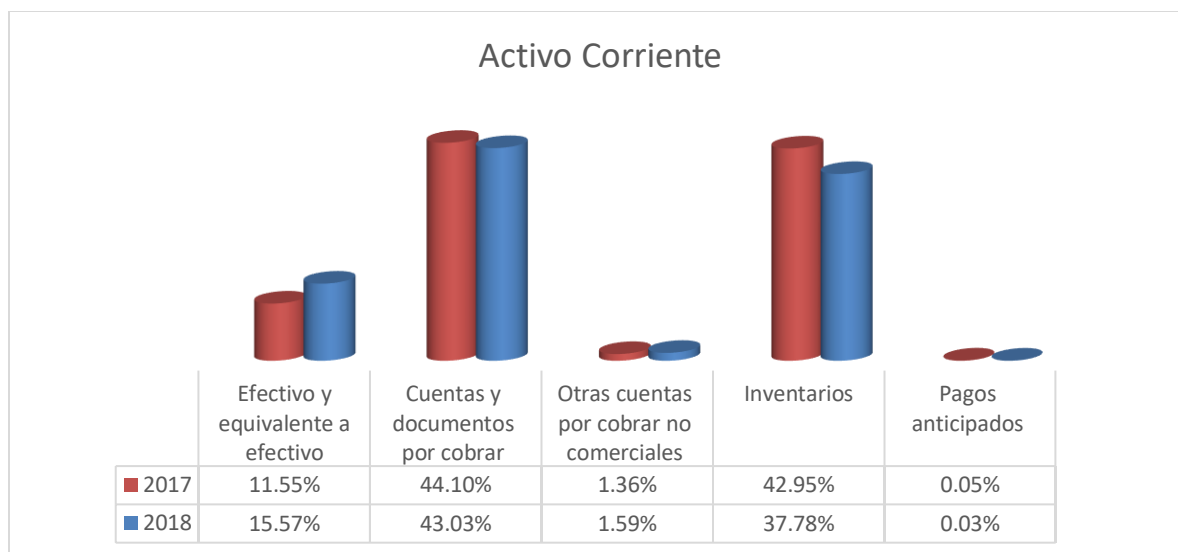


Gráfico N° 42: Análisis vertical componente del activo corriente de SCSA, en los períodos 2017-2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

### **Interpretación:**

En el gráfico N° 42, según la aplicación del análisis vertical para las cuentas que conforman el activo corriente se presentan los siguientes resultados: efectivo y equivalente de efectivo para el año 2017 representa el 11.55% este rubro para el año 2018 represento el 15.57%, seguido la cartera indica para el año 2017 el 44.10%, para el año 2018 constituyo 43.03 %, también tenemos lo que es otras cuentas por cobrar no comerciales que representan para el 2017 el 1.36% y para el 2018 1.59%, en lo que respecta al inventario en el 2017 presenta el 42.95% y para el año 2018 el 37.18% y por ultimo pagos anticipados para el año 2017 se encuentra en 0.05% y para el año 2018 posee el 0.03%, se puede decir que al comparar ambos años no vemos una variación tan significativa pero las cuentas principales y las que tuvieron más variación son la de inventario y la cartera con una disminución del 5.17% y 1.07 respectivamente.

## Activo no corriente

Tabla N°56: Análisis vertical componente del activo no corriente de SCSA en los períodos 2017-2018.

2017		2018	
Sub-grupo	%	Sub-grupo	%
Propiedad, Planta y Equipo	248.47%	Propiedad, Planta y Equipo	324.55%
Depreciación Acumulada	-148.47%	Depreciación Acumulada	-224.55%
Total Activos no corrientes	100%	Total Activos no corrientes	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

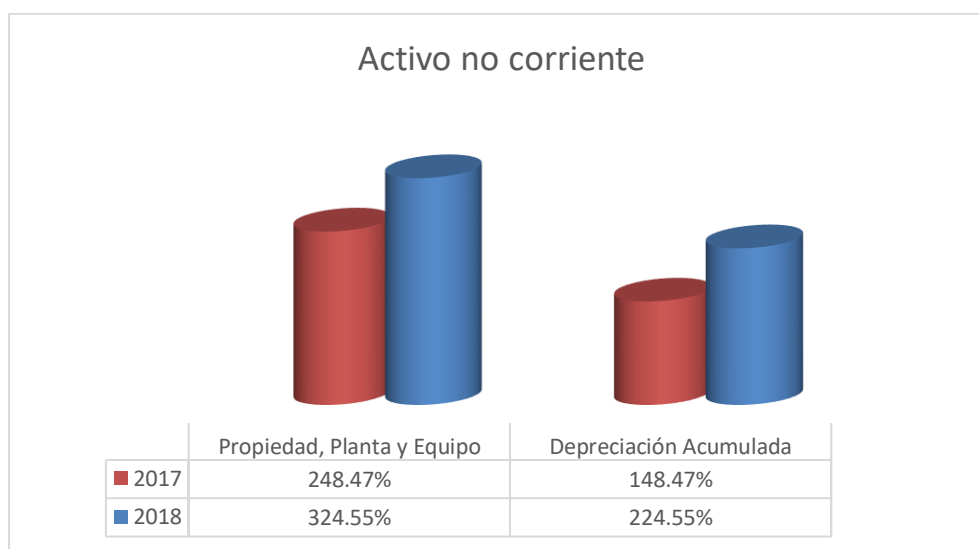


Gráfico N° 43: Análisis vertical componente del activo no corriente de SCSA en los períodos 2017- 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



### Interpretación:

Al analizar la gráfica N°. 43 se encuentra el grupo del activo no corriente observando que el rubro propiedad planta y equipo, para el período 2018 representa el 324.55%, para el año 2017 represento el 248.47%, mientras que la cuenta depreciación acumulada para el año 2018 constituye el -224.55%, siendo para el año 2017 el -148.47%.

### Otros activos

Tabla N°57: Análisis vertical de otros activos de SCSA en los períodos 2017-2018.

2017		2018	
Sub-grupo	%	Sub-grupo	%
Depósitos en garantía	0.90%	Depósitos en garantía	0.79%
Impuestos	2.52%	Impuestos	3.41%
Pagos anticipados		Pagos anticipados	0.004%
Total Otros activos	3.43%	Total Activos no corrientes	4.20%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 44: Análisis vertical componente de Otros activos de SCSA en los períodos 2017- 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

**Interpretación:**

Al analizar la gráfica N°. 44 se encuentra el grupo de otros activos representando para el año 2018 el 4.20% y para el año 2017 que fue de 3.43%, dando un total del 100% en base a la composición del activo no corriente de los años 2017 y 2018. Se puede observar que los depósitos en garantía tuvieron una disminución de 0.11% en 2018, mientras los impuestos una diferencia de 0.89% más que en el 2017, con respecto a los pagos anticipados se podría decir que si amento es realmente mínimo y no se ve afectado por si variación.

## Pasivo y patrimonio

Tabla N° 58: Análisis vertical componente de pasivo y patrimonio de SCSA en los períodos 2017-2018.

2017		2018	
Grupo	%	Grupo	%
Pasivo corriente	67.87%	Pasivo corriente	53.36%
Patrimonio	32.13%	Patrimonio	46.64%
Total Pasivo + Patrimonio	100%	Total Pasivo + Patrimonio	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

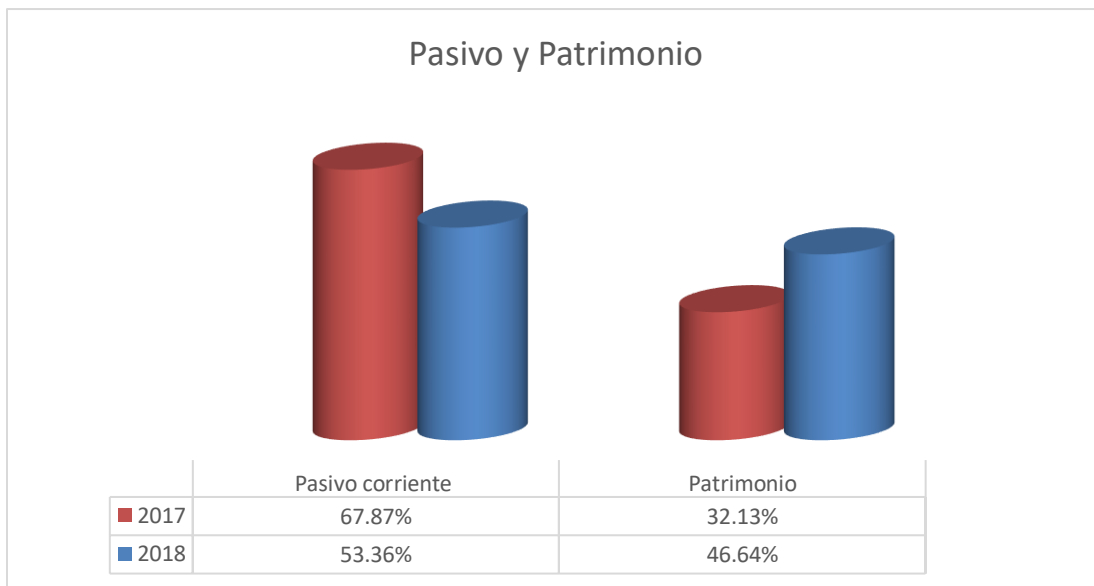


Gráfico N° 45: Análisis vertical componente de pasivo y patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Interpretación:

En el gráfico N°45 se encuentra el pasivo más el patrimonio del hotel para el año 2017 totalizan C\$ 84723,871.90 córdobas, para el año 2018 totalizo C\$ 76595,137.81 córdobas ,

desglosados de la siguiente manera: para el año 2017 y 2018 el pasivo solo se encuentra dividido en pasivo corriente cuyo monto en valor es C\$ 57500,565.94 y C\$ 40870,536.67 representando el 67.87% y 53.36 % respectivamente, y por último el patrimonio para el año 2017 determinando en valor C\$ 27223,305.96 que constituye el 32,13% y en el año 2018 totalizo C\$ 35720,248.29 que representa el 46.64%.

### **Pasivo Corriente:**

Tabla N°59: Análisis vertical componente de pasivo corriente de SCSA en los períodos 2017-2018.

	<b>2017</b>		<b>2018</b>	
	<b>Sub-grupo</b>	<b>%</b>	<b>Sub-grupo</b>	<b>%</b>
<b>Pasivo</b>	Cuentas y documentos por pagar	93.09%	Cuentas y documentos por pagar	93.58%
	Retenciones y descuentos por pagar	0.29%	Retenciones y descuentos por .p	0.54%
	Beneficios a empleados por pagar	3.97%	Beneficios a empleados por pagar	5.64%
	Impuestos por pagar	2.65%	Impuestos por pagar	0.25%
	Total Pasivos corrientes	100%	Total Pasivos corrientes	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

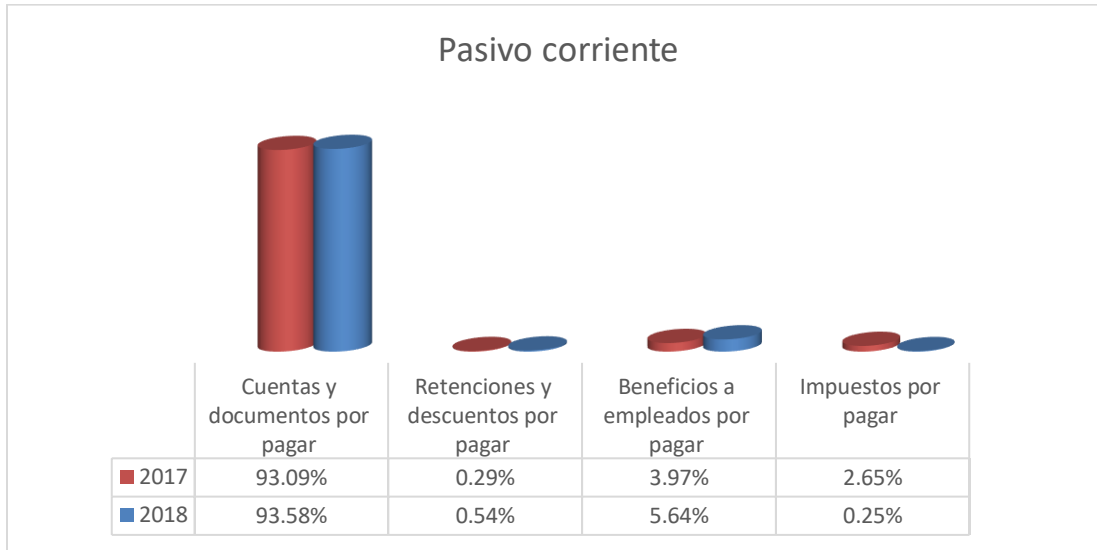


Gráfico N° 46: Análisis vertical componente de pasivo corriente de SCSA en los períodos 2017-2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Interpretación:**

Al analizar el pasivo corriente se puede observar en la gráfica N°46, se encuentra la división de los rubros que componen el pasivo corriente principiando con proveedores que para el año 2018 está cuenta representa en porcentaje el 93.58% para el año 2017 este rubro representó 93.09%, siguiendo con el rubro retenciones y descuentos por pagar presenta en porcentaje para el año 2018 0.54%, siendo en el 2017 con el 0.29%, los beneficios a empleados por pagar para el año 2018 constituye el 5.64% y para el año 2017 constituyó el 3.97%, en lo que respecta a los impuestos por pagar este rubro representó para el año 2018 el 0.25% y para el año 2017 el 2.65% estos porcentajes se basaron en base a la composición del pasivo corriente de los períodos analizados 2017 y 2018.

## Patrimonio

Tabla N°60: Análisis vertical componente de patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018.

		2017		2018	
		Sub-grupo	%	Sub-grupo	%
Patrimonio	Capital social suscrito		0.04%	Capital social suscrito	0.03%
	Utilidades de ejercicios anteriores		82.12%	Utilidades de ejercicios anteriores	66.97%
	Utilidad del Ejercicio		17.85%	Utilidad del Ejercicio	33.00%
	Total Patrimonio		100%	Total Patrimonio	100%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

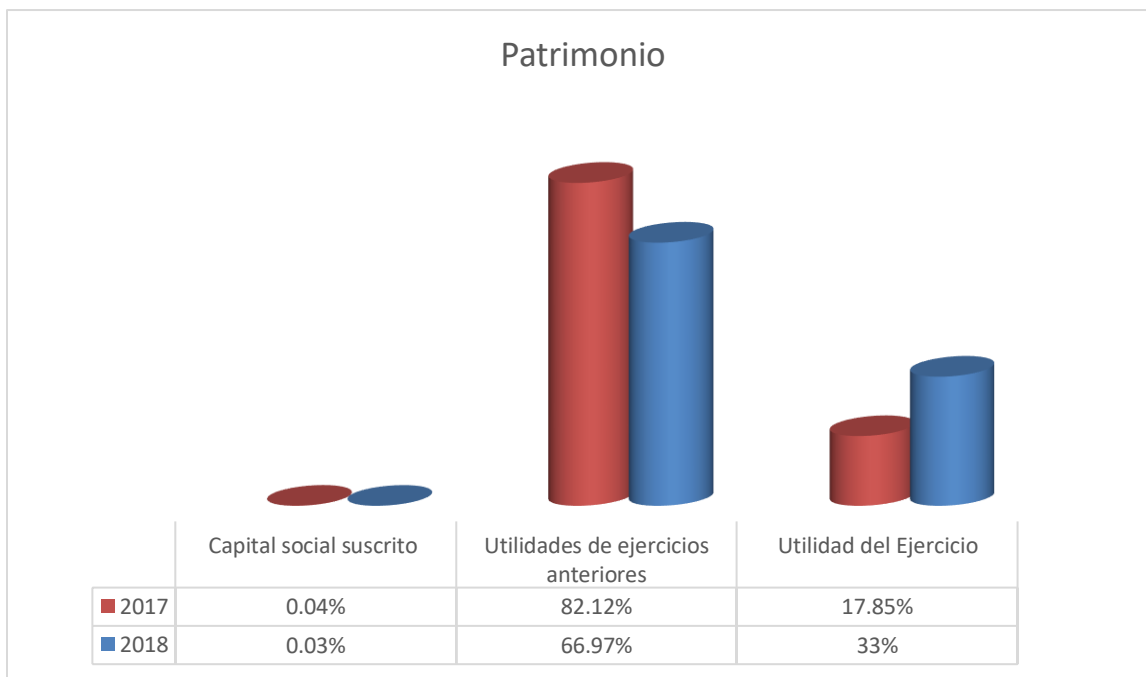


Gráfico N° 47: Análisis vertical componente de Patrimonio de SCSA en los períodos 2017- 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Interpretación:

De acuerdo a el gráfico No. 47 el patrimonio de SCSA está estructurado por el capital social que constituye para el año 2018 el 0.03% y para el año 2017 el 0.04%, la siguiente cuenta utilidades acumuladas constituyendo para el año 2018 el 66.97% y para el año 2017 el 82.12%, también encontramos el rubro utilidad del ejercicio que con el 33% representó para el año 2018 y el 17.85 % correspondió al año 2017, podemos observar que para el año 2018 se obtuvieron mejores resultados.

## Representación gráfica e interpretación del análisis vertical del Estado de Resultado de SCSA por los períodos 2017- 2018

### Estructura Financiera

Tabla N° 61: Análisis vertical del estado de resultado de SCSA en los períodos 2017- 2018.

2017		2018	
Grupo	Porcentajes	Grupo	Porcentajes
Ingresos	100.00%	Ingresos	100.00%
Costo de Venta	67.93%	Costo de Venta	68.04%
Utilidad Bruta	32.07%	Utilidad Bruta	31.96%
Gastos Operacionales	47.58%	Gastos Operacionales	41.97%
Utilidad de Ejercicio	3.34%	Utilidad de Ejercicio	7.53%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

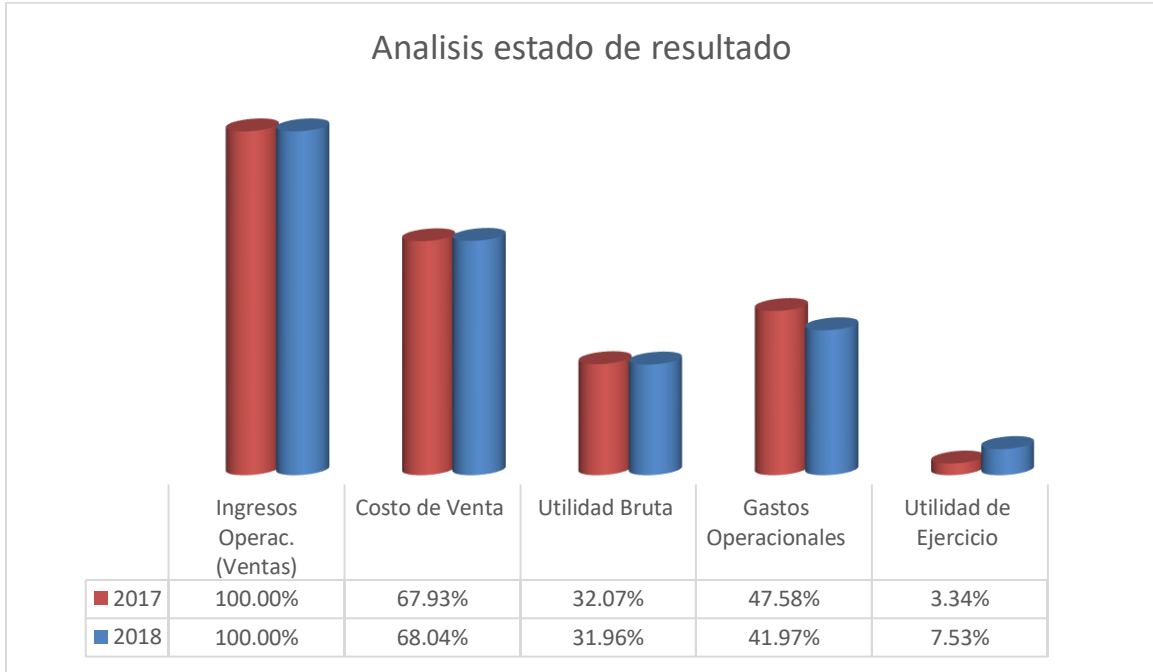


Gráfico N° 48: Análisis vertical del estado de resultado de SCSA en los períodos 2018- 2017

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

Interpretación:

Este análisis nos permite conocer la composición del Estado de Resultados y para esto se toma como base las ventas que representará el 100%, tomando los rubros más representativos analizando cuales son las de mayor participación sobre las ventas netas.

En primer lugar, se detalla el área genera mayores ingresos que es la venta de equipos y las prestaciones de servicios que son por las ventas; de C\$ 109, 553,495.99 córdobas que corresponden a las ventas totales en el año 2018, en el año 2017 que corresponde C\$ 101,706,700.24.

En el gráfico N°. 48 Como rubro importante se pudo observar que los costos al igual que las ventas aumentaron, el segundo rubro en importancia es la utilidad bruta, que ocupa un 32.07% para el 2018, y para el año 2017 este rubro representó el 31.96%. El tercer rubro lo ocupa los gastos operacionales representando el 41.97% para el año 2018, por consiguiente, para el año 2017 los gastos representaron el 47.58%, y el último rubro es la utilidad neta del ejercicio para el año 2018 representó el 7.53 % y para el año 2017 la utilidad neta constituyo el 3.34%



## Interpretación del análisis horizontal de los Estados de Situación Financiera de SCSA por los períodos 2017- 2018

### Activo corriente

Tabla N° 62: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo corriente	C\$ 66721,342.55	C\$ 62188,560.69	C\$(4532,781.86)	-6.79%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

Interpretación:

Luego de haber realizado los cálculos respectivos se tiene en la tabla N°62 el Activo corriente en donde presenta una disminución de C\$ 4, 532,781.86 que representa el -6.79% por tal razón se hará un análisis de las cuentas más significativas y que representan mayor alcance y porcentaje de representación en los estados de situación financiera en los períodos 2017 y 2018 que son los periodos de nuestro estudio.

### Efectivo y equivalente de efectivo

Tabla N° 63: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Efect y equiv de efectivo	C\$7705,621.03	C\$9681,045.91	C\$1975,424.88	25.64%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros.

Interpretación:

Tabla N° 63 el rubro Efectivo y equivalente de efectivo en el año 2018 hubo un aumento favorable con respecto al 2017 aumentó en 25.64% producto del aumento de las ventas, el efectivo de la empresa mejoró se considera favorable para la misma debido a que mejora su liquidez.

### Cuentas y documentos por cobrar

Tabla N° 64: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo corriente				
Cuentas y doc. Por cobrar	C\$29420,846.35	C\$ 28002,460.12	C\$(1418,386.23)	-4.82%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

#### Interpretación:

Tabla N°64 Las cuentas y documentos por cobrar ha disminuido para el año 2018 en relación con el año 2017 con un valor de C\$ - 1418,386.23 ante una variación con un porcentaje del -4.82%, debido a la difícil recuperación de la cartera de crédito otorgado a los clientes.

### Otras cuentas por cobrar no comerciales

Tabla N° 65: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo corriente				
Cuentas por cobrar no com.	C\$908,328.76	C\$ 990,929.79	C\$ 82,601.03	9.09%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

#### Interpretación:

Tabla N° 65 Las otras cuentas por cobrar no comerciales han aumentado para el año 2018 en relación con el año 2017 con un valor de C\$ 82,601.03 ante una variación con un porcentaje del 9.09%

### Inventarios

Tabla N° 66: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo corriente				
Inventarios	C\$ 28656,219.72	C\$ 23494,742.66	\$ (5161,477.06)	-18.01%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Interpretación:**

Tabla N° 66. Refleja los valores del inventario representando una variación del año 2017 en relación con el 2018 una disminución de sus inventarios representado porcentualmente el -18.01 %. La diferencia con cuerda con el aumento de las ventas que hubo en este año al igual con el aumento del efectivo que hubo en el 2018 caso contrario fuera alarmante.

**Pagos Anticipados**

Tabla N° 67: Análisis horizontal del activo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo corriente				
Anticipos	C\$ 30,326.69	C\$ 19,382.21	C\$ (10,944.48)	-36.09%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Interpretación:

Tabla N°.67 Al hacer una comparación la cuenta anticipos con los años analizados representa en valor una disminución para el año 2018 en base al 2017 de C\$ -10,944.48 que equivale porcentualmente el -36.09% se considera de magnitud significativa porque nos indica que la empresa está subsidiándose correctamente del crédito de sus proveedores al igual indica que no se están pagando anticipadamente ya sean por otras razones.

### Propiedad planta y equipo

Tabla N° 68: Análisis horizontal del activo no corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Activo no corriente				
Prop. Planta y equipo	C\$ 37516,939.48	C\$ 36309,261.12	C\$ (1207,678.36)	-3.22%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Interpretación:

Tabla N° 68 el activo no corriente el rubro propiedad, planta y equipo, se obtiene una disminución de C\$ -1207,678.36 para el año 2018 en relación con el año 2017, con una variación en porcentaje del 3.22%. Puede ser originado por obsolescencia y mal estado de los equipos de la empresa.

### Depreciación Acumulada

Tabla N°69: Análisis horizontal del activo no corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Depreciación Acumulada	C\$ (22417,508.27)	C\$ (25121,585.33)	C\$ (2704,077.06)	12.06%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 69. La depreciación acumulada presenta con un incremento en valor de C\$ 2704,077.06, con un porcentaje de una variación del 12.06% para el año 2018 en relación con el 2017, debido a que los bienes sufren ya sea por años de vida útil o por desgaste y deterioro físico de los mismos.

### Depósitos en garantía

Tabla N° 70: Análisis horizontal de otros activos de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Otros Activos				
Depósitos en garantía	C\$ 764,704.99	C\$ 605,538.25	C\$ (159,166.74)	20.81%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 70. Los depósitos en garantía presentan una disminución en valor de C\$ (159,166.74), con un porcentaje de una variación del 20.81% para el año 2018 en relación con el 2017.

### Impuestos

Tabla N° 71: Análisis horizontal de otros activos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Activo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Otros Activos				
Impuestos	C\$ 2138,393.15	C\$ 2610,208.27	C\$ 471,815.12	22.06%
Pagos anticipados		3,154.81		

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 71 Los impuestos representan un aumento en valor de C\$471,815.12 con un porcentaje de una variación del 22.06% para el año 2018 en relación con el 2017.y los pagos anticipados se podría decir que no afectan significativamente a SCSA.

### **Pasivo corriente**

Tabla N° 72: Análisis horizontal del pasivo corriente SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Pasivo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Pasivo corriente	C\$ 57500,565.94	C\$ 40870,536.67	C\$ (16630,029.27)	-28.92%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 72 Después de aplicado el análisis horizontal a los Estados de Situación Financiera de los períodos 2017 – 2018 refleja que el pasivo corriente en el año 2017 tiene un valor de C\$ 57500,565.94y en el año 2018 un monto de C\$ 40870,536.67dándose una disminución de C\$ (16630,029.27) que se traduce a una variación de -28.92% por ello se hace necesario comparar las cuentas más significativas para determinar las causas que originan esta variación.

### **Proveedores**

Tabla N° 73: Análisis horizontal de proveedores de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Pasivo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Proveedores	C\$ 53526,972.20	C\$ 38248,061.40	C\$(15278,910.80)	-28.54%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N°73. Proveedores tiene una disminución de C\$ (15278,910.80) representando el -28.54%, a pesar de que en el 2018 se compraron más inventarios la cuenta de proveedores disminuyó porque en dicho año sus ingresos por ventas aumentaron al igual que su efectivo.

### Retenciones y descuentos por pagar

Tabla N° 74: Análisis horizontal de Retenciones y descuentos por pagar de SCSA.

Pasivo	2017	2018	Variación Año 2  año 1	
			C\$	%
Pasivo corriente				
Retenciones y des. Por pagar	C\$ 168,246.28	C\$ 218,691.10	C\$ 50,444.82	29.98%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 74: la cuenta de Retenciones y descuentos por pagar se demuestra un aumento de C\$ 50,444.82 470, 828.96 significando una variación del 2018 en relación con el año 2017 con un porcentaje de 29.98%.

### Beneficios a empleados por pagar

Tabla N° 75: Análisis horizontal de beneficios a empleados por pagar de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Pasivo	2017	2018	Variación Año 2  año 1	
			C\$	%
Pasivo corriente				
Beneficios a emp. por pagar	C\$ 2282,183.10	C\$ 2303,647.16	C\$ 21,464.06	0.94%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 75: La cuenta beneficios a empleados por pagar presenta un aumento de \$ - 21,464.06 significando un aumento del 2018 en relación con el año 2017 con un porcentaje de - 0.94%

### **Impuestos por pagar**

Tabla N° 76: Análisis horizontal de impuestos por pagar de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Pasivo	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Pasivo corriente				
Impuestos por pagar	C\$ 1523,164.36	C\$ 100,137.01	C\$(1423,027.35)	-93.43%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 76. Los impuestos por pagar tuvieron una disminución considerable en valor de C\$ (1423,027.35) representando el -93.43% del periodo 2018 en relación al año 2017.

### **Patrimonio**

Tabla N°77: Análisis horizontal de patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Patrimonio	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
	C\$ 27223,305.96	C\$ 35720,248.29	C\$ 8496,942.33	31.21%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Interpretación:

Tabla N°. 77 El patrimonio presenta un aumento considerable de C\$ 8496,942.33 con una variación del 2017 en relación con el año 2018 con un porcentaje de 31.21% se determinó que la empresa mejoró en el 2018 puesto que a pesar de la situación socioeconómica y política no se vio afectada en sus utilidades.

### **Utilidades Acumuladas**

Tabla N°78: Análisis horizontal de utilidades acumuladas de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Patrimonio	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Utilidades acumuladas	C\$ 22354,515.85	C\$ 7147,019.00	C\$ 1567,333.47	7.01%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 78, Referente a las utilidades acumuladas se muestra un aumento de C\$ 1567,333.47 representando una variación de 7.01% concluyendo que en el año 2018 SCSA cuenta con utilidades acumuladas de manera positiva para la empresa.

## Utilidad del ejercicio

Tabla N° 79: Análisis horizontal de utilidad del ejercicio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Patrimonio	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Utilidades del ejercicio	C\$ 4858,790.11	C\$ 11788,398.97	C\$ 6929,608.86	142.62%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 79. Las utilidades del ejercicio se refleja un aumento significativo de C\$ 6929,608.86 representando el 142.62% con relación al período 2017 sus utilidades se ven en reflejadas por el aumento de sus ventas y de su efectivo.

## Interpretación del análisis horizontal del Estado de Resultado de SCSA por los períodos 2017- 2018

### Ingresos

Tabla N°80: Análisis horizontal de los ingresos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Ingresos	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Ingresos Operacionales	C\$101706,700.24	C\$109553,495.99	C\$ 7846,795.75	7.72%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 80, Los ingresos operacionales obtuvo un aumento del C\$ 7846,795.75 con una variación de 7.72% en el 2018 con respecto al período 2017 constituyendo una variación positiva podemos observar que en el 2018 sus ventas aumentaron a pesar de la situación que sufría en país en ese periodo SCSA no se vio afectada con relación a sus ventas.

### Costo de venta

Tabla N° 81: Análisis horizontal del costo de venta de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Costo de venta	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Costo de Venta y de Prestaciones de Servicios	C\$69092,870.81	C\$74540,540.68	C\$ 5447,669.87	7.88%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 81, El costo de venta presento un aumento de C\$ 5447,669.87 que equivale el 7.88% al igual que sus ingresos aumentaron sus costos también, consideramos que no es normal o adecuado que si los ingresos aumentan sus costos también ya que la empresa no tendría ningún beneficio económico si se continua así.

### Utilidad bruta

Tabla N° 82: Análisis horizontal de la utilidad bruta de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Utilidad	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Utilidad bruta	C\$32613,829.43	C\$35012,955.31	C\$ 2399,125.88	7.36%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N° 82, La utilidad bruta aumentó con respecto al año anterior en un monto de C\$ 2399,125.88 que equivale al 7.36%, en el período 2018 la empresa aumentó su utilidad bruta presentando cifras mayores en dicho año que en el 2017.

### Gastos operacionales

Tabla N° 83: Análisis horizontal de los gastos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Gastos operacionales	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Gastos Técnicos	C\$8670,443.91	C\$8089,347.57	C\$(581,096.34)	-6.70%
Gastos de admón.	C\$7803,664.60	C\$7023,628.03	C\$(780,036.57)	-10.00%
Gastos de venta	C\$9055,318.96	C\$8808,884.65	C\$(246,434.31)	-2.72%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Interpretación:

Tabla N°83, En lo referente a los gastos del departamento técnico de la empresa en el período 2017 en relación con 2018 se produjo una disminución de C\$ (581,096.34) cuyo porcentaje representa el -6.70% en los gastos de administración al igual disminuyeron en C\$ (780,036.57) con una variación en porcentaje del -10.00%, los gastos de venta disminuyeron en C\$ (246,434.31) con una variación en porcentaje del -2.72% valores que se considera aceptable y beneficiosa para la rentabilidad de la empresa.

## Utilidad Neta

Tabla N° 84: Análisis horizontal de la utilidad neta de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Utilidad	2017	2018	Variación Año 2 año 1	
			C\$	%
Utilidad Neta	C\$3401,153.07	C\$8251,879.27	C\$4850,726.20	142.62%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Interpretación:

Cuadro N°84, La utilidad neta del ejercicio para el año 2018 en relación con el año 2017 aumentó en valores con C\$4850,726.20, se muestra un aumento significativo para este periodo, ya que sus ventas aumentaron y sus gastos operativos disminuyeron, SCSA no se vio afectada por la situación del país si no que su utilidad en este año mejoro con respecto al periodo anterior.

### Aplicación, representación gráfica e interpretación de indicadores financieros periodos 2017 – 2018.

Tabla N° 85: Análisis de los indicadores de liquidez de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
Razón corriente	1.16	1.52	1.20
Prueba ácida estresada	0.15	0.26	0.28
EBITDA	C\$ 7084,401.97	C\$ 11091,095.08	C\$ 9250,539.36
KTO	C\$ 58077,066.07	C\$ 51497,202.78	C\$ 58077,066.07
PKTO	57.10%	47.01%	60.60%
KTNO	C\$ 4550,093.87	C\$ 13249,141.34	C\$ 4550,093.87
PKTNO	4.47%	12.09%	4.47%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

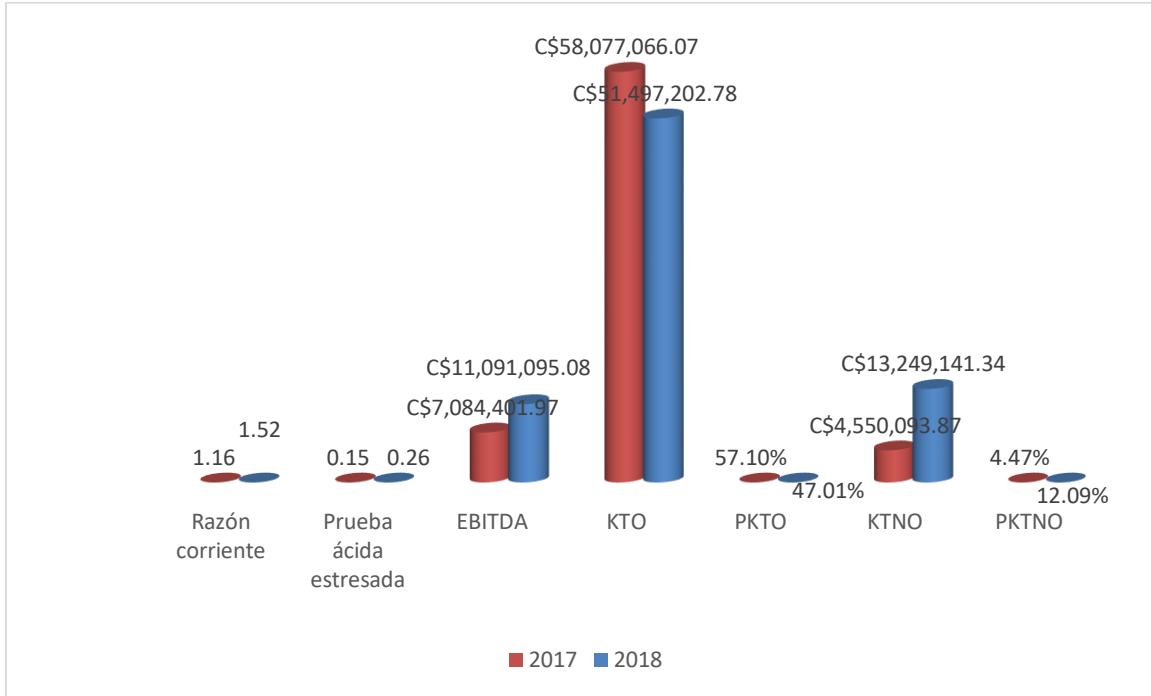


Gráfico N° 49: Análisis de los indicadores de liquidez de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Razón corriente

Tabla N° 86: Análisis razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
Razón corriente	1.16	1.52	1.20

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

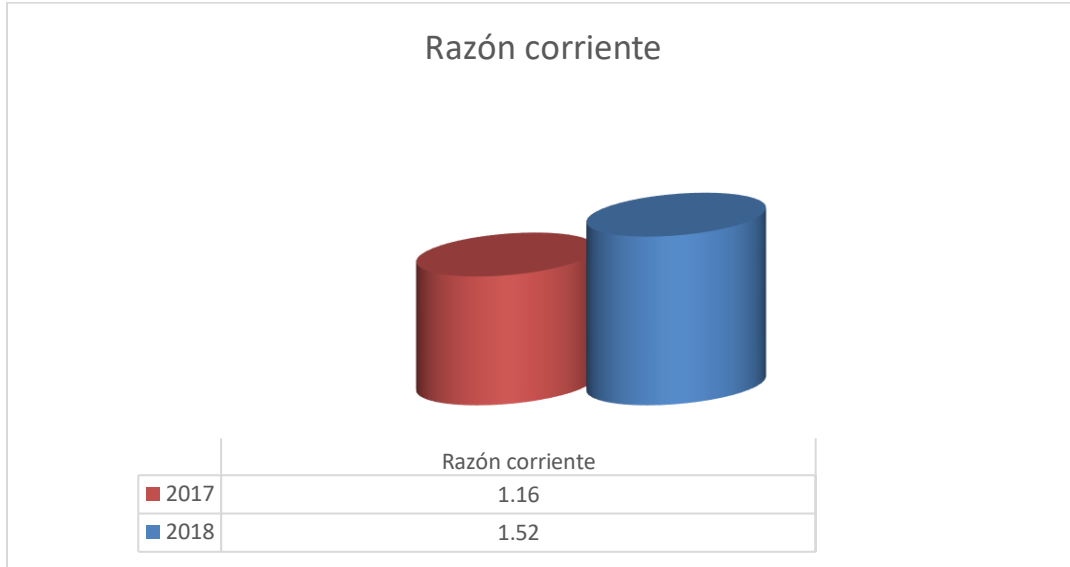


Gráfico N° 50: Análisis razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Situaciones que merecen atención porque han aumentado y disminuyen la utilidad

Situaciones positivas en los resultados de la empresa

Situaciones de alerta y preocupación



Tabla N° 87: Interpretación del análisis de razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
<p>La liquidez de SCSA, mediante el índice de razón corriente para el periodo 2017 es de 1.16 y para el periodo 2018 es de 1.52. Dicho resultado en el 2017 está por debajo del indicador meta, es decir la empresa enfrentaba problemas de liquidez durante este periodo, sin embargo en el 2018 se supera el problema de la liquidez, puesto que el indicador mejora la tendencia a 131% con respecto al periodo anterior y a la vez supera al indicador meta mejorando a 27% considerando que durante el periodo 2018 la empresa enfrentaba la crisis sociopolítica y económica del país.</p>	<p>Adecuado</p>	<p>La gerencia financiera deberá de verificar las cuentas que estructuran el activo corriente y representa liquidez inmediata que le permita atender las obligaciones de corto plazo y a la vez las cuentas que estructura el pasivo corriente que debe de ser honrado en el corto plazo.</p>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



### Prueba ácida estresada

Tabla N° 88: Análisis prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
Prueba ácida estresada	0.15	0.26	0.28

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 51: Análisis prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 89: Interpretación del análisis de prueba ácida estresada de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
La razón de prueba ácida en el 2017 representa el 0.15 y para el periodo 2018 es de 0.26, ambos resultados están por debajo del indicador meta, es decir la empresa en ambos periodos enfrentaba problemas para poder incumplir con pagos, ya que plantea la situación de no incluir los inventarios ni la cartera para hacer frente a las deudas. En 2018 a diferencia del 2017 mejora la tendencia a 173% aunque no se supera el indicador meta en un 42%	Inadecuado	La gerencia financiera deberá de verificar las cuentas que estructuran el activo corriente y representa liquidez inmediata, puesto que la cartera sumada a la cuenta inventario representan el 83% en el 2018 y el 87% en el periodo 2017.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### EBITDA

Tabla N° 90: Análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
EBITDA	C\$ 7084,401.97	C\$ 11091,095.08	C\$ 9250,539.36

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

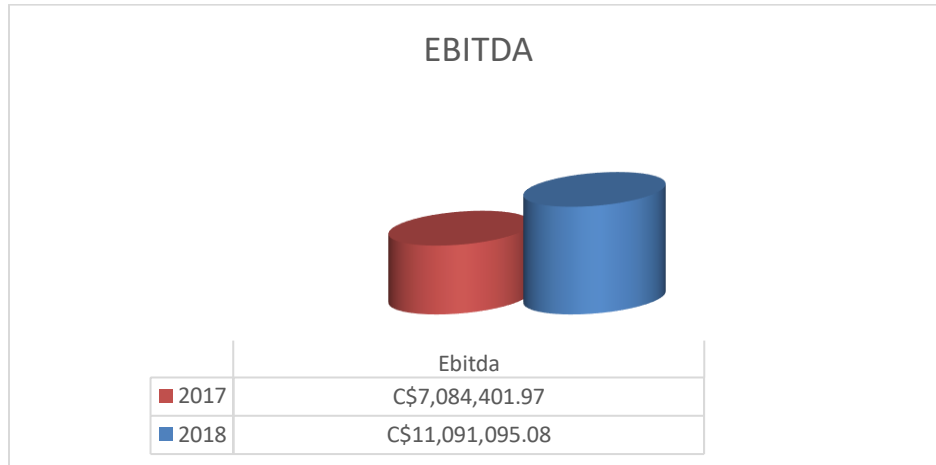


Gráfico N° 52: Análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 91: Interpretación análisis EBITDA de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
El EBITDA nos permite comparar la actividad de la empresa en el 2017 es de C\$ 7, 084,401.97 y en 2018 C\$ 11, 091,095.08. En el período 2017 está por debajo del indicador meta, se debe de tener en cuenta que este indicador financiero mide la capacidad que tiene la entidad de generar beneficios a través de sus actividades operativas; un Ebitda elevado es sinónimo de una adecuada gestión empresarial y no siempre representa una buena situación financiera, debido a que no se consideran algunos aspectos como: las inversiones producidas, el nivel de endeudamiento.	Inadecuado	Se requiere que la gerencia financiera atienda de manera más eficiente la administración de los costos y gastos, debe de tener en cuenta que si bien sus resultados fueron positivos se incluyen las provisiones, depreciaciones y amortizaciones, no se toma en cuenta otras salidas de tesorería como los pagos financieros o las ventas y compras que aún no se han hecho efectivas.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## KTO

Tabla N° 92: Análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
KTO	C\$ 58077,066.07	C\$ 51497,202.78	C\$ 58077,066.07

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

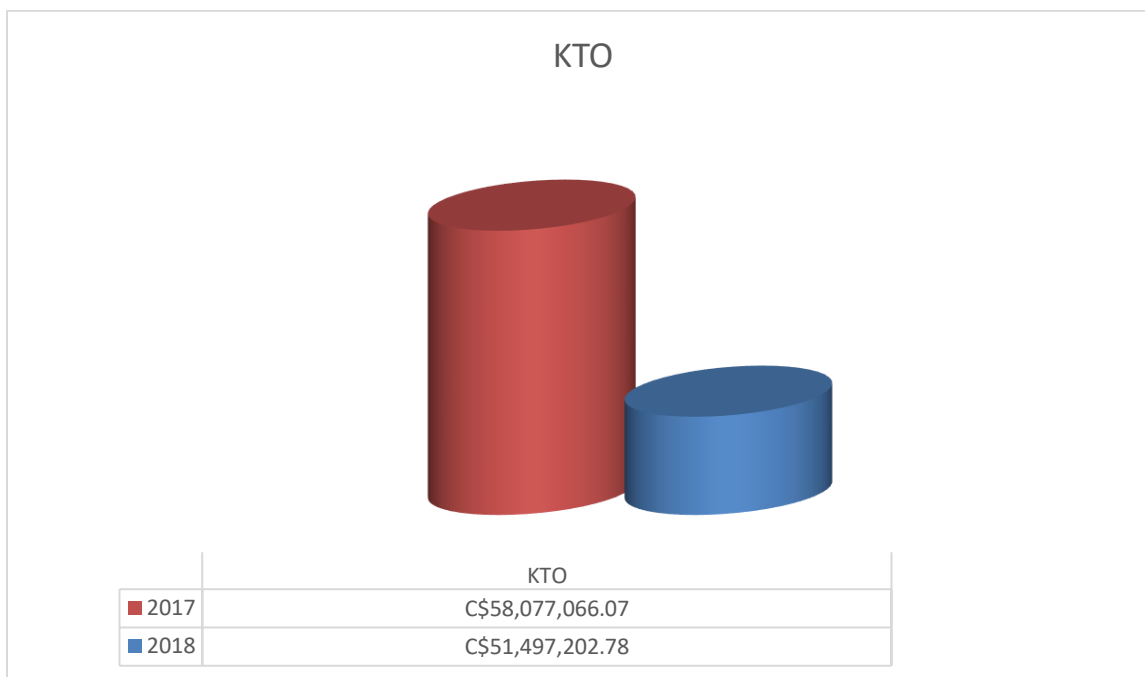


Gráfico N° 53: Análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 93: Interpretación análisis KTO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
<p>El capital de trabajo operativo muestra descenso en el 2018 las cuentas por cobrar y los inventarios en un 4% a diferencia con el 2017 representa los recursos que necesita la empresa para cubrir costos y gastos de corto plazo dentro de la operación normal, dinero que se ve representado en los inventarios que acumula la empresa y las cuentas pendientes de cobro (cartera). Los niveles de capital de trabajo operativo que requiere SCSA dependen del tiempo que tarda en cumplir con algunos procesos como el de compra- venta, el tiempo que transcurre entre las compras de las mercancías y su venta define los niveles de inventario que la compañía maneja y compromete la disponibilidad de efectivo.</p>	<p>Inadecuado</p>	<p>Se recomienda a la gerencia revisar las políticas de crédito con las que cuenta ya que según los estados financiero en el 2017 representan un 44% y en el 2018 un 45% de los activos corrientes de la empresa. El proceso comercial comprende el tiempo entre la venta de las mercancías y el recaudo de las mismas define los niveles de cartera que debe soportar el negocio y de igual forma cuando aumenta reduce la liquidez.</p>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## PKTO

Tabla N° 94: Análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
PKTO	57.10%	47.01%	60.60%

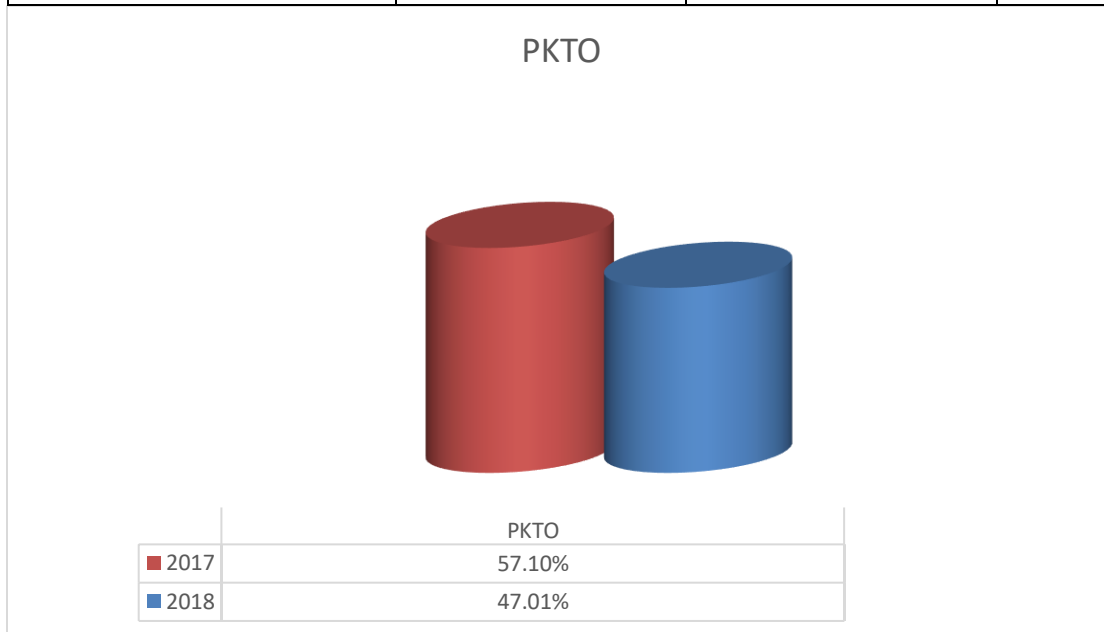


Gráfico N° 54: Análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 95: Interpretación análisis PKTO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Se observó en los resultados obtenidos del análisis comparativo que en los periodos evaluados no se alcanza la meta de la productividad de trabajo operativo lo cual pone en manifiesto el problema que enfrenta SCSA en este elemento el cual se origina del volumen de las ventas.	Inadecuado	La gerencia financiera deberá de reestructurar las políticas y estrategias del departamento de venta y gestión de cobro con el objetivo de mejorar sus créditos lo cual mejorara la productividad de su capital de trabajo operativo.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### KTNO

Tabla N° 96: Análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
KTNO	C\$ 4550,093.87	C\$ 13249,141.34	<b>C\$ 4550,093.87</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

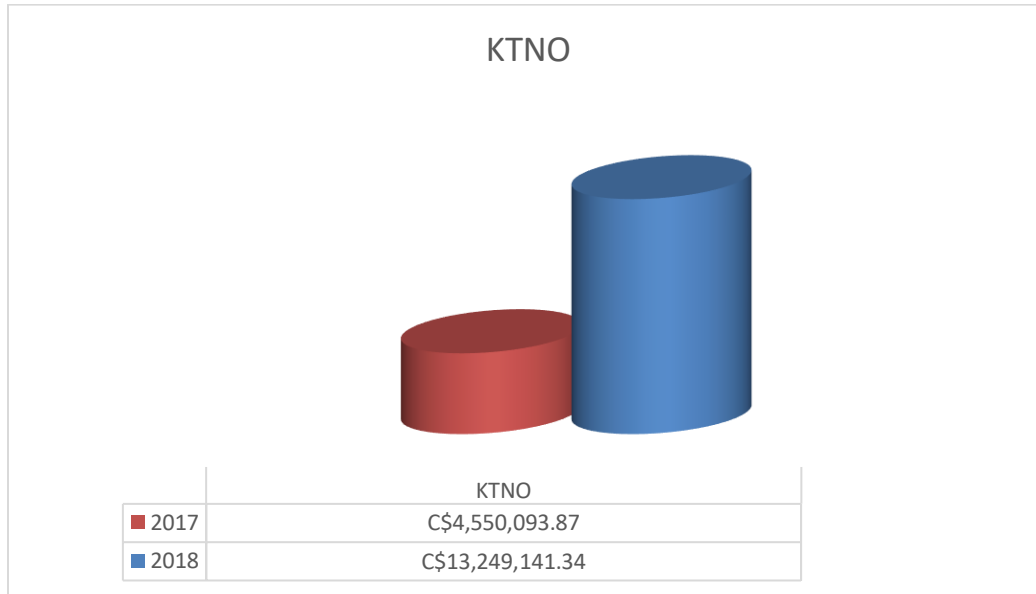


Gráfico N° 55: Análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 97: Interpretación análisis KTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
El capital de trabajo neto operativo de SCSA, para el periodo 2017 es de C\$ 4, 550,093.87 y para el periodo 2018 es de 13, 249,141.34. Dicho resultado en el 2018 elevado del indicador meta ya que se toma en cuenta los activos que influyen directamente en la generación de efectivo y las cuentas que debe pagar la compañía. Es decir, es una medida más específica de los recursos que requiere la empresa para financiar su operación en el corto plazo.	Inadecuado	Prestar atención al capital de trabajo operativo de SCSA así como cumplir con los acuerdos comerciales con socios estratégicos en función de las políticas establecidas.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



## PKTNO

Tabla N° 98: Análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de liquidez	2017	2018	Meta
PKTNO	4.47%	12.09%	4.47%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

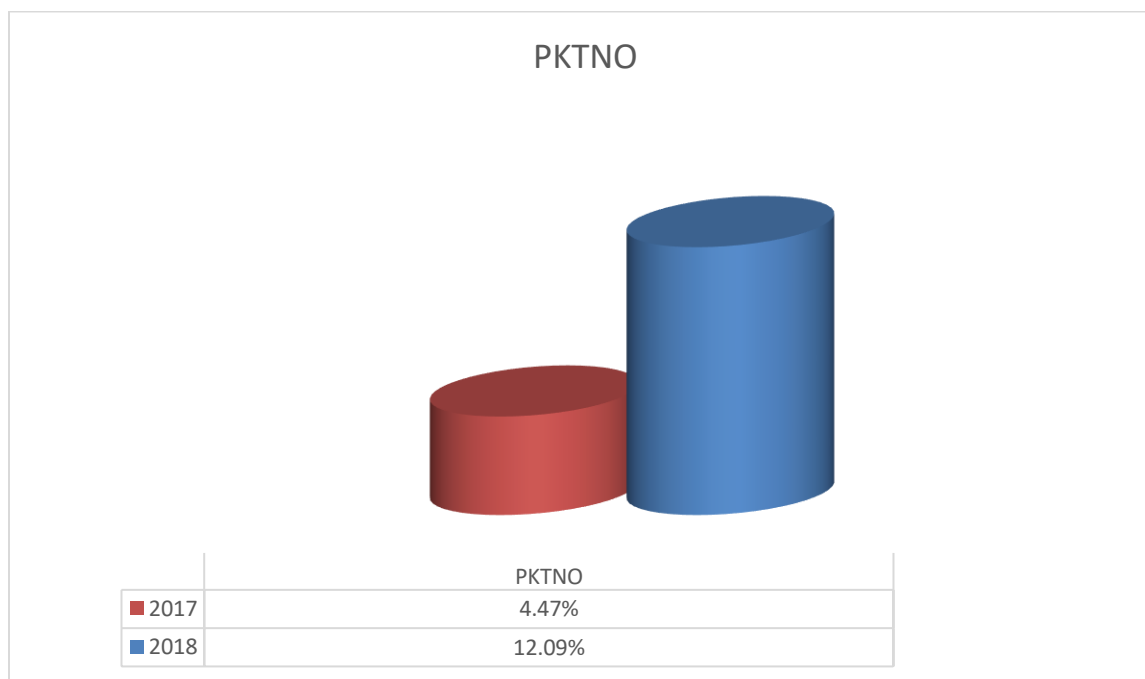


Gráfico N° 56: Análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

Tabla N° 99: Interpretación análisis PKTNO de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Se observó en los resultados obtenidos del análisis comparativo que en los periodos evaluados se alcanza la meta de la productividad de trabajo neto operativo lo cual pone en manifiesto el problema que enfrenta la empresa en este elemento el cual se origina del volumen de las cuentas por pagar, en el 2017 representan hasta el 93% con respecto al año 2018 fue de 94%. A pesar de afrontar esta situación la empresa mantuvo un margen de ventas elevado por ello no se ve afectada en el 2018	<b>Adecuado</b>	La Gerencia deberá de reestructurar las políticas y estrategias del departamento de venta y gestión de cobro con el objetivo de mejorar sus créditos lo cual mejorara la productividad de su capital de trabajo operativo.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Indicadores de actividad

Tabla N° 100: Análisis de los indicadores de actividad de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Rotación de cartera	105.58	93.29	95.19
Rotación de inventarios	151.38	115.05	107.51
Rotación de cuentas por pagar – proveedores	282.77	187.29	275.08
Rotación de activo operativos	1.24	1.49	1.24
Ciclo operacional	253.45	205.49	203.89
Ciclo caja	-25.45	20.77	30.00

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

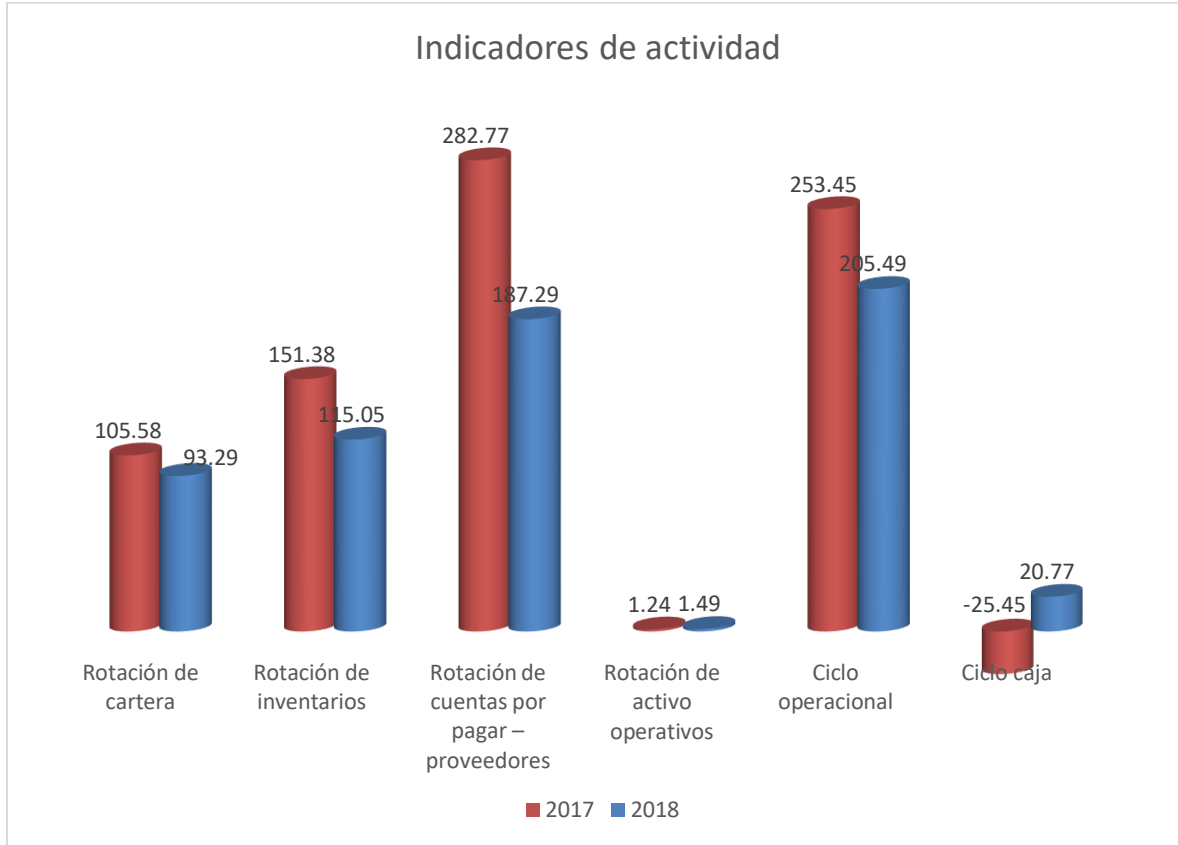


Gráfico N° 57: Análisis de los indicadores de actividad de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Rotación de cartera**

Tabla N° 101: Análisis rotación de cartera de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Rotación de cartera	105.58	93.29	95.19

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

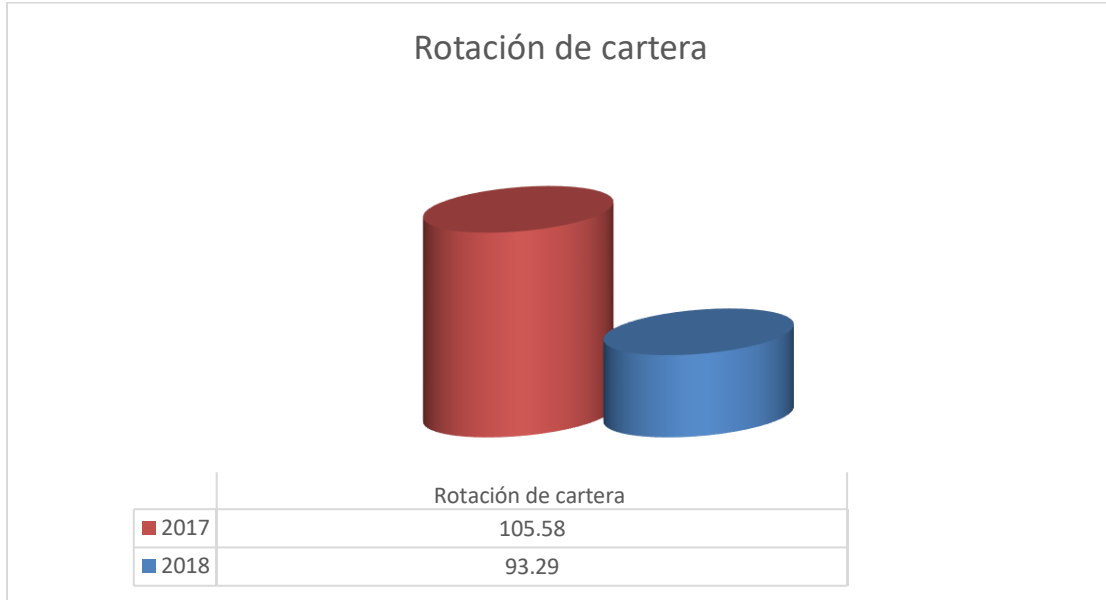


Gráfico N° 58: Análisis de rotación de cartera SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 102: Interpretación análisis rotación de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
SCSA con los resultados obtenidos refleja la ineficiencia en la gestión de la cartera en el periodo 2018 con promedio de cobro de 93 días lo cual está cerca del indicador meta, cabe señalar que el comportamiento que se muestra es producto de la otorgación de créditos y la mala recuperación de la cartera.	Inadecuado	La empresa deberá de reestructurar el indicador meta ajustándolo al número de clientes, así como a la categoría de los mismos con el objetivo de alcanzar cifras que sean comparables de manera real y no subjetiva.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Rotación de inventarios

Tabla N° 103: Análisis rotación de inventarios de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Rotación de inventarios	151.38	115.05	107.51

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA



Gráfico N° 59: Análisis de rotación de inventarios SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

Tabla N° 104: Interpretación de análisis rotación de inventarios de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
En el 2018 y 2017 se observa que la rotación de inventarios aumento con respecto al techo de 107.51, podemos considerar una ineficiencia en la rotación de sus inventarios, puesto que compran para aprovechar ofertas y luego los productos están cerca de caducidad provocando desechos.	Inadecuado	La gerencia deberá de considerar si el indicador meta está ajustado a las ventas que realiza de igual manera prestar atención a la desaceleración de la rotación de sus inventarios ya que se está comprando sin la verificación adecuada esto está asociado a la rotación de la cartera.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

#### **Rotación de cuentas por pagar – proveedores**

Tabla N° 105: Análisis de rotación de cuentas por pagar – proveedores de SCSA.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Rotación de cuentas por pagar- proveedores	282.77	187.29	275.08

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

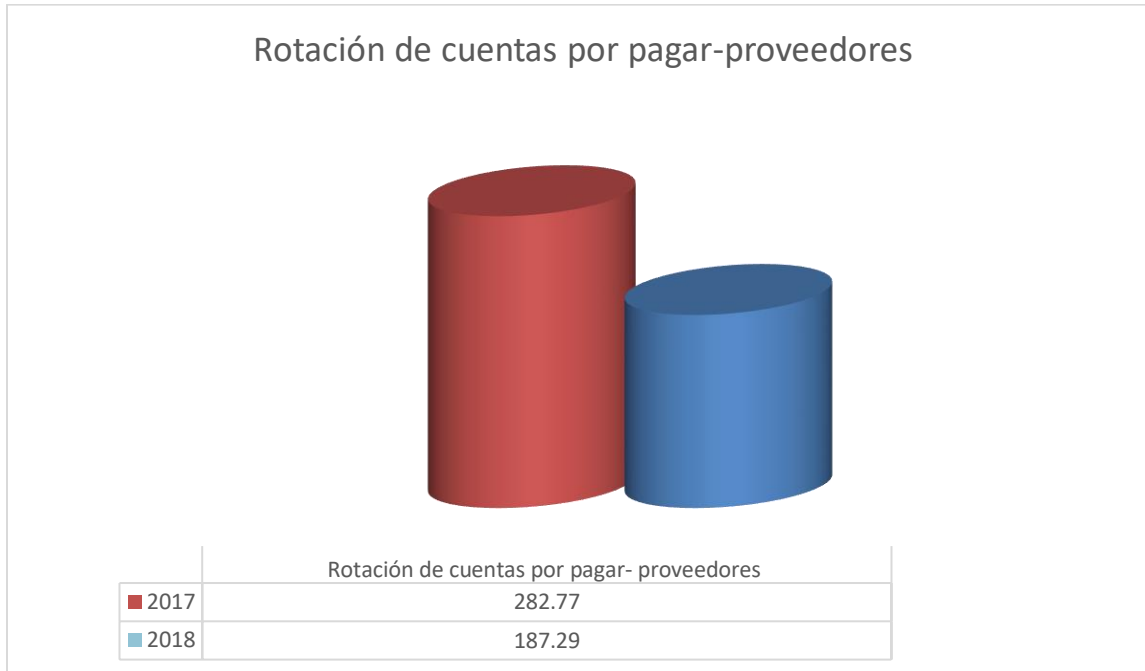


Gráfico N° 60: Análisis de rotación de cuentas por pagar-proveedores de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 106: Interpretación análisis de rotación de cuentas por pagar – proveedores de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
SCSA realiza pagos promedio a proveedores en 187 días con respecto al indicador meta, el cual es de 275 días promedio, deberá de ajustarse a los acuerdos comerciales establecidos con sus socios estratégicos prestando atención al no alterar o al no ocasionar daños a las relaciones comerciales con estos.	Inadecuado	La gerencia debe de prestar atención a las formas y plazo de pago que se deben de realizar que le permita a la organización generar beneficios a partir del subsidio percibido de sus proveedores.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Rotación de activos operativos

Tabla N° 107: Análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Rotación de activos operativos	1.24	1.49	1.24

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

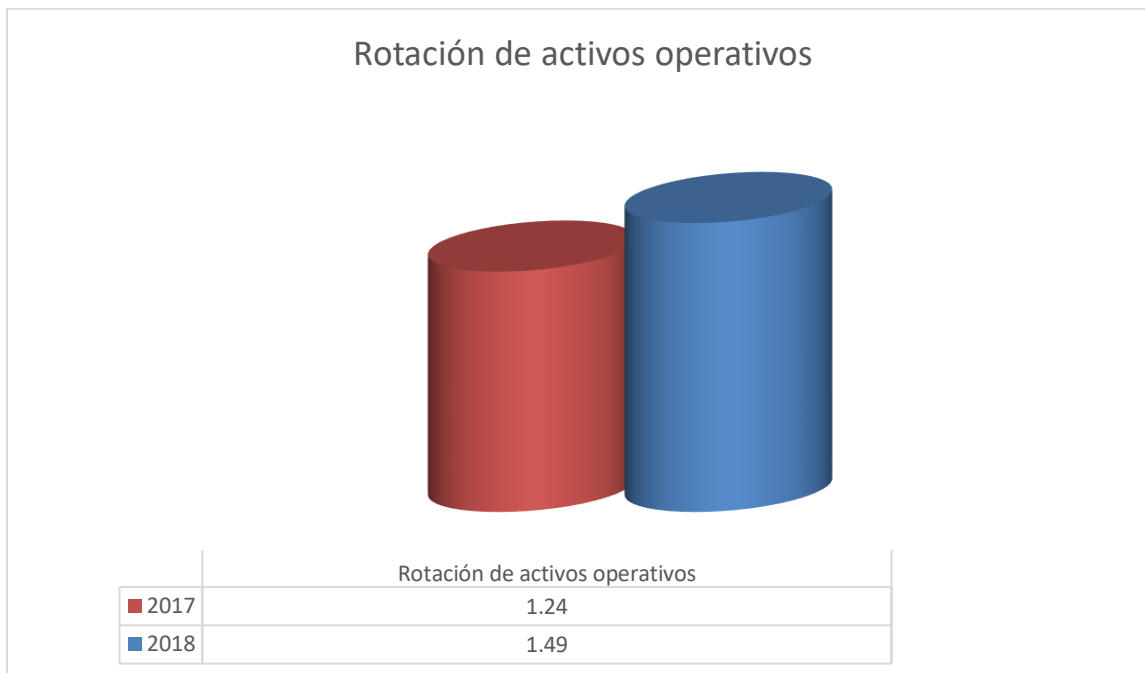


Gráfico N° 61: Análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Tabla N° 108: Interpretación análisis de rotación de activos operativos de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
La rotación de los activos operativos aumentó en 0.25 en relación al periodo anterior. Considerando al indicador meta como el techo el resultado comparativo no es el adecuado ya que sobre pasa al techo.	Inadecuado	La gerencia deberá de prestar atención a la rotación de los activos operativos y las tendencias en función de alcanzar la meta establecida por política.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Ciclo operacional

Tabla 109: Análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Ciclo operacional	253.45	205.49	203.89

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 62: Análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 110: Interpretación análisis del ciclo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
El ciclo operacional en el análisis comparativo manifiesta un aumento, sobrepasando al indicador meta para cartera e inventario, el resultado no muestra sanidad en el ciclo	Inadecuado	La gerencia financiera deberá de gestionar la cartera y la rotación de inventario de manera más eficiente lo cual contribuya a alcanzar el objetivo corporativo.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Ciclo de caja

Tabla 111: Análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de actividad	2017	2018	Meta
Ciclo de caja	-25.45	20.77	30.00

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

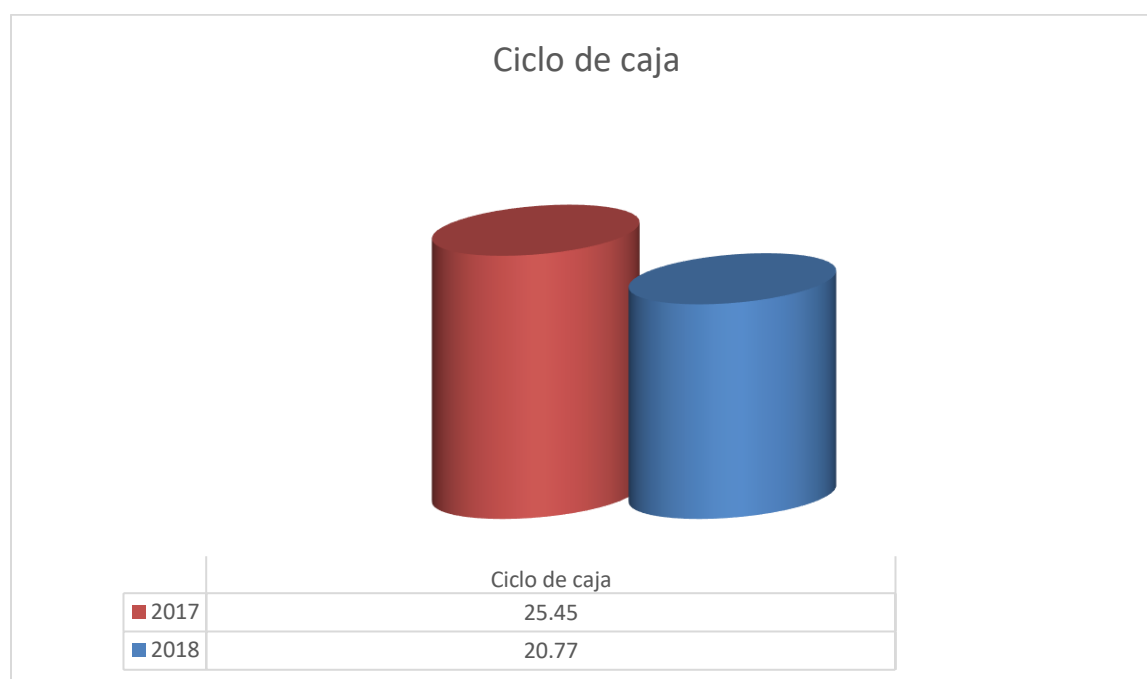


Gráfico N° 63: Análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 112: Interpretación análisis del ciclo de caja de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
<p>El ciclo de caja correspondiente al 2017 se expresa números negativos (25.45) en relación al periodo 2018 que manifiesta 20 días aunque el indicador meta sea de 30 días se debe de prestar atención a los resultados obtenidos puesto que no se establece exigencia en las gestiones de cartera, inventarios y cuentas por pagar</p>	<p>Inadecuado</p>	<p>La gerencia deberá de hacer el estudio para realizar ajustes al indicador meta con el objetivo de generar eficiencia y eficacia en las operaciones que se constituye como la espina dorsal asociada al espíritu de negocio.</p>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de

SCSA

## Indicadores de fondos ociosos

Tabla N° 113: Análisis de indicadores de fondos ociosos de SCSA en los períodos 2017 - 2018

Indicadores de fondos ociosos	2018	Meta
Fondos ociosos de cartera	C\$ 965,310.11	0.00
Fondos ociosos de inventarios	C\$ (1234,038.41)	0.00
Total de fondos ociosos	C\$ (268,728.30)	0.00

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

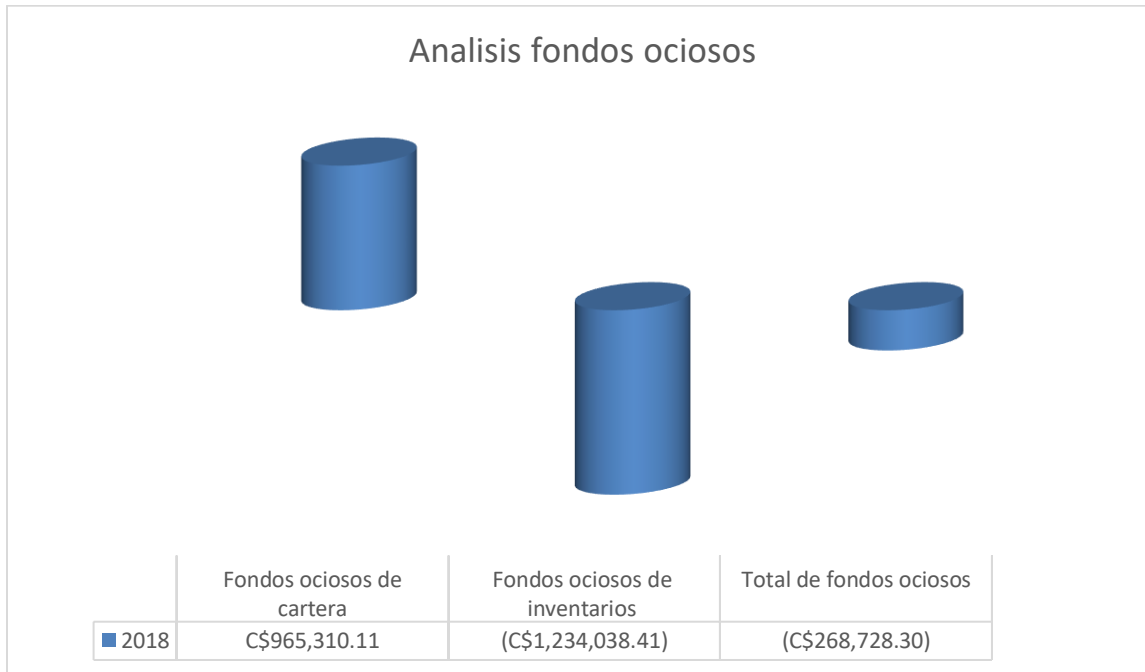


Gráfico N° 64: Análisis de los fondos ociosos en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Fondos ociosos de cartera

Tabla N° 113: Análisis de los fondos ociosos de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de fondos ociosos	2017	2018	Meta
Fondos ociosos de cartera	C\$ (2527,899.69)	C\$ 965,310.11	-

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 65: Análisis de fondos ociosos de cartera SCSA en los períodos 2017 - 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 114: Interpretación análisis de los fondos ociosos de cartera de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Los fondos ociosos de cartera en el periodo en 2018 en C\$ 965,310.11 se considera de alto riesgo para la empresa pues no cuenta con la liquidez adecuada	Inadecuado	Se recomienda la gerencia financiera de SCSA reestructurar las políticas de crédito e que le permita a la gerencia no mantener fondos ociosos en manos de sus clientes puesto que le resta liquidez que podría ser utilizada para beneficio de la organización.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Fondos ociosos de inventarios

Tabla N° 115: Análisis de los fondos ociosos de inventarios de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de fondos ociosos	2017	2018	Meta
Fondos ociosos de inventarios	C\$ (8022,401.55)	C\$ (1234,038.41)	-

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 66: Análisis de fondos ociosos de inventario SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 116: Interpretación análisis de los fondos ociosos de inventarios de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Los fondos ociosos de inventario en los periodos 2018 presenta cantidades negativas puesto que se da por obtener más inventario que el que está demandando en el mercado, es decir, no aprovechar esas ofertas de inventarios que no están rotando y que están causando desechos.	Inadecuado	Reestructurar las políticas de compra de SCSA que le permita a la gerencia no mantener fondos ociosos en manos de sus proveedores puesto que le resta liquidez que podría ser utilizada para beneficio de la organización.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



### Total, de fondos ociosos

Tabla N° 117: Análisis del total de fondos ociosos de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de fondos ociosos	2017	2018	Meta
Total fondos ociosos	C\$ (10550,301.24)	C\$ (268,728.30)	-

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 67: Análisis del total de fondos ociosos SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 118: Interpretación análisis del total de fondos ociosos SCSA en los períodos.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
El total de fondos ociosos representa en 2018 (C\$ 268,728.30)	Inadecuado	No deben existir fondos ociosos, se recomienda a la gerencia financiera no se deberá de subsidiar a los clientes con más tiempo o monto de lo establecido por políticas, de igual manera conservar en la buena práctica las relaciones comerciales con sus socios estratégicos.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Indicadores de endeudamiento

Tabla N° 119: Análisis de los indicadores de endeudamiento de SCSA en los períodos.

Indicadores de endeudamiento	2017	2018	Meta
Nivel de deuda	67.87%	53.36%	67.87%
Endeudamiento a corto plazo	100.00%	99.99%	87.06%
Inversa a la razón corriente	86.18%	65.72%	84.36%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

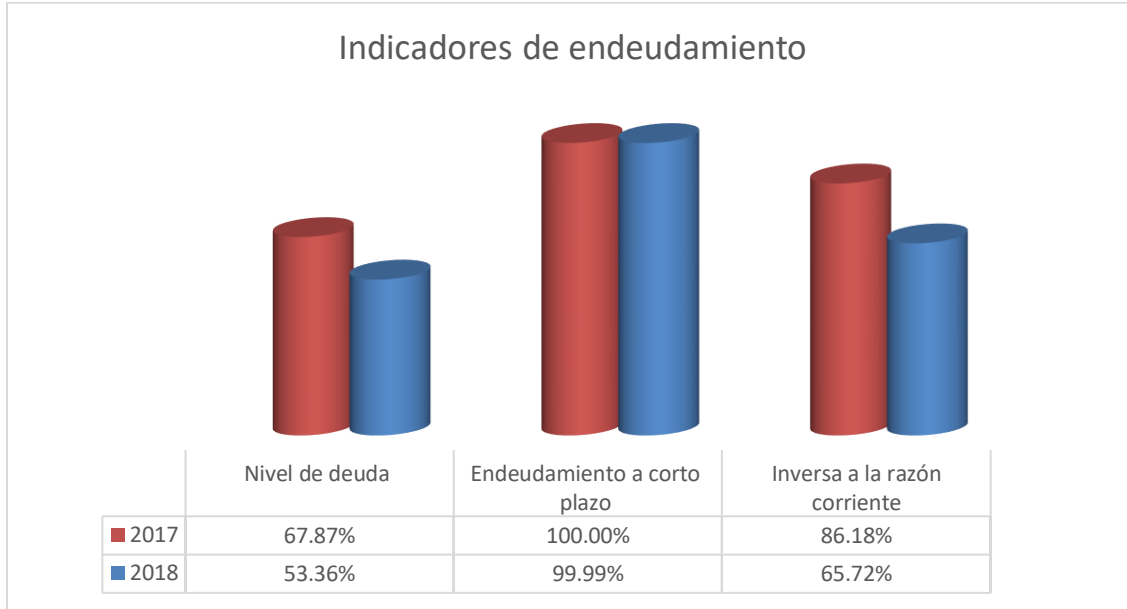


Gráfico N° 68: Análisis de los indicadores de endeudamiento de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Nivel de deuda

Tabla N° 120: Análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de endeudamiento	2017	2018	Meta
Nivel de deuda	67.87%	53.36%	67.87%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

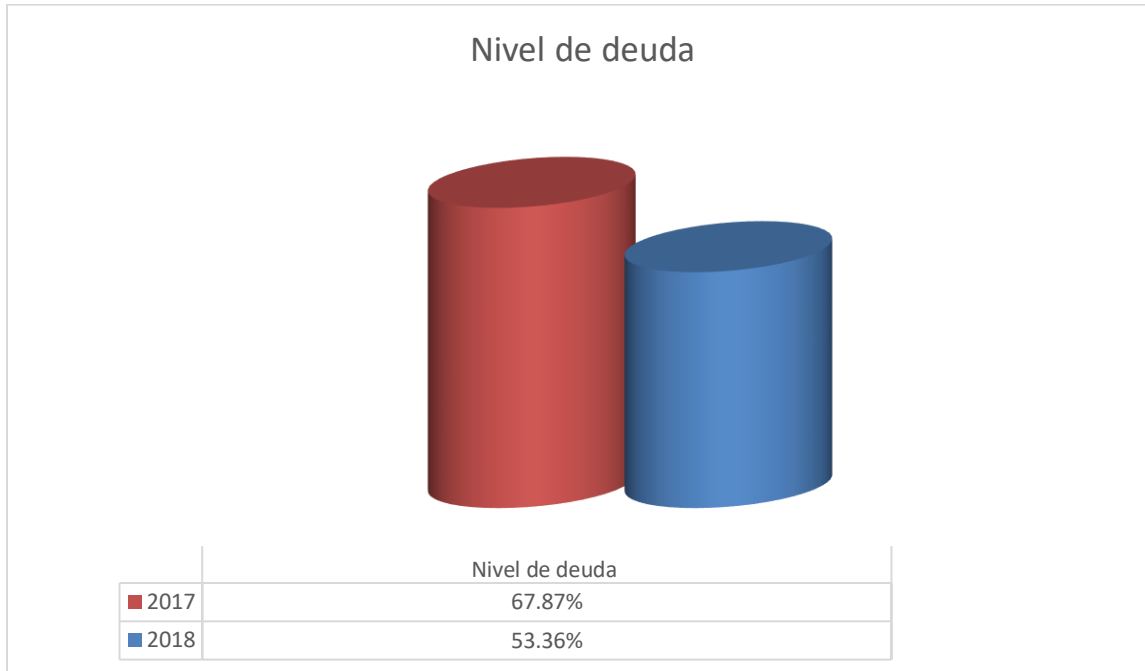


Gráfico N° 69: Análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 121: Interpretación análisis del nivel de deuda de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
El nivel de deuda para el año 2017 fue de 67.87% en relación con el año 2018 disminuyó en 53.36% siendo 67.87% el techo, este porcentaje nos indica que, en el aspecto del endeudamiento, SCSA está dentro de riesgo puesto que casi alcanza el techo y este debe de estar bajo en el 2018 se encuentra en un poco de estabilidad puesto que hay 14.51% más bajo que la meta.	Inadecuado	Se recomienda a la gerencia financiera fijar nuevas estrategias para que el nivel de endeudamiento sea el adecuado.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Endeudamiento a corto plazo.

Tabla N° 122: Análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

Indicadores de endeudamiento	2017	2018	Meta
Endeudamiento a corto plazo.	100.00%	100.00%	87.06%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 70: Análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 123: Interpretación de análisis de endeudamiento a corto plazo de SCSA en los períodos 2017 - 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
En los periodos 2017 y 2018 su resultado es 100% para los dos años indica que toda la deuda es a corto plazo, es decir, la empresa carece de deuda a largo plazo	Inadecuado	La relación de este grado de endeudamiento no es correcto en la medida de disponer de una financiación por la propia naturaleza de su actividad económica, se deberá medir la posibilidad que tenga la empresa en atender sus obligaciones contractuales.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### **Inversa a la razón corriente**

Tabla N° 124: Análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de endeudamiento	2017	2018	Meta
Inversa a la razón corriente	86.18%	65.72%	84.36%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

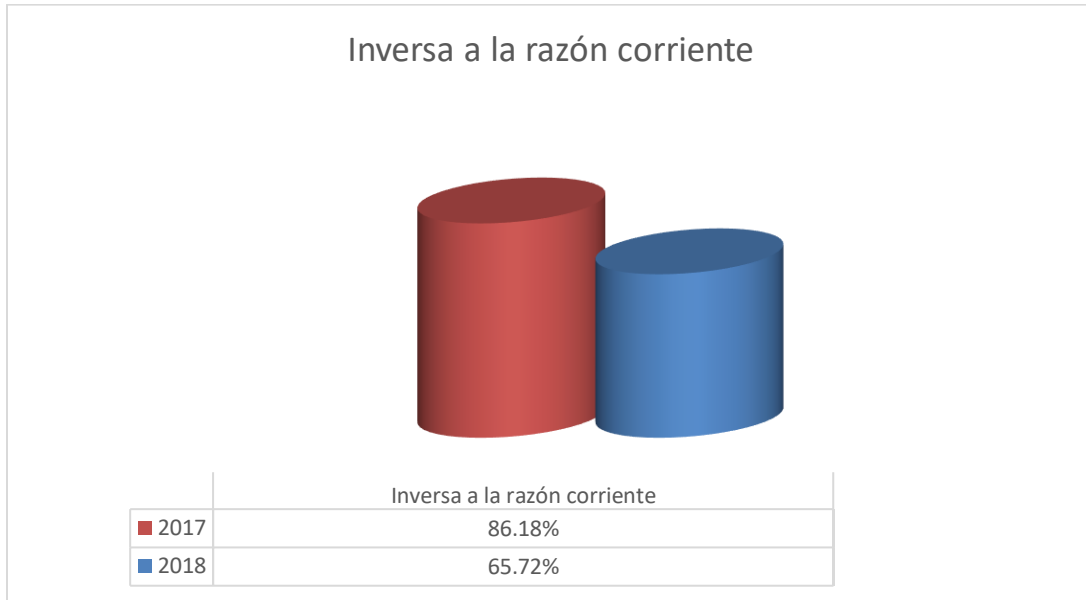


Gráfico N° 71: Análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 125: Interpretación análisis inversa a la razón corriente de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
SCSA presenta en el 2017 un incremento del 1.82% con respecto al indicador meta y en 2018 la empresa está por debajo de las obligaciones corrientes proyectadas como meta, ya que en dicho año es del 65.72% que representa el 18.64% de diferencia.	Adecuado	Tratar de continuar en tendencia con incrementos por parte a los proveedores que le permita ampliar sus fuentes de financiamiento espontaneo y de esta manera hacer buen uso del subsidio.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Indicadores de rentabilidad

Tabla N° 126: Análisis indicadores de rentabilidad SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen bruto	32.07%	31.96%	38.29%
Margen operacional	6.97%	10.12%	9.95%
Margen neto	3.34%	7.53%	5.35%
Activos operacionales	C\$ 81820,773.77	C\$ 73376,236.49	C\$ 81820,773.77
Rentabilidad de activos operacionales	8.66%	15.12%	12.71%
Rentabilidad de la inversión	4.16%	11.25%	6.84%
Rentabilidad del patrimonio	12.49%	23.10%	23.09%
Rentabilidad operacional	17.85%	33.00%	32.99%
Índice Du - Pont	12.49%	23.10%	23.09%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



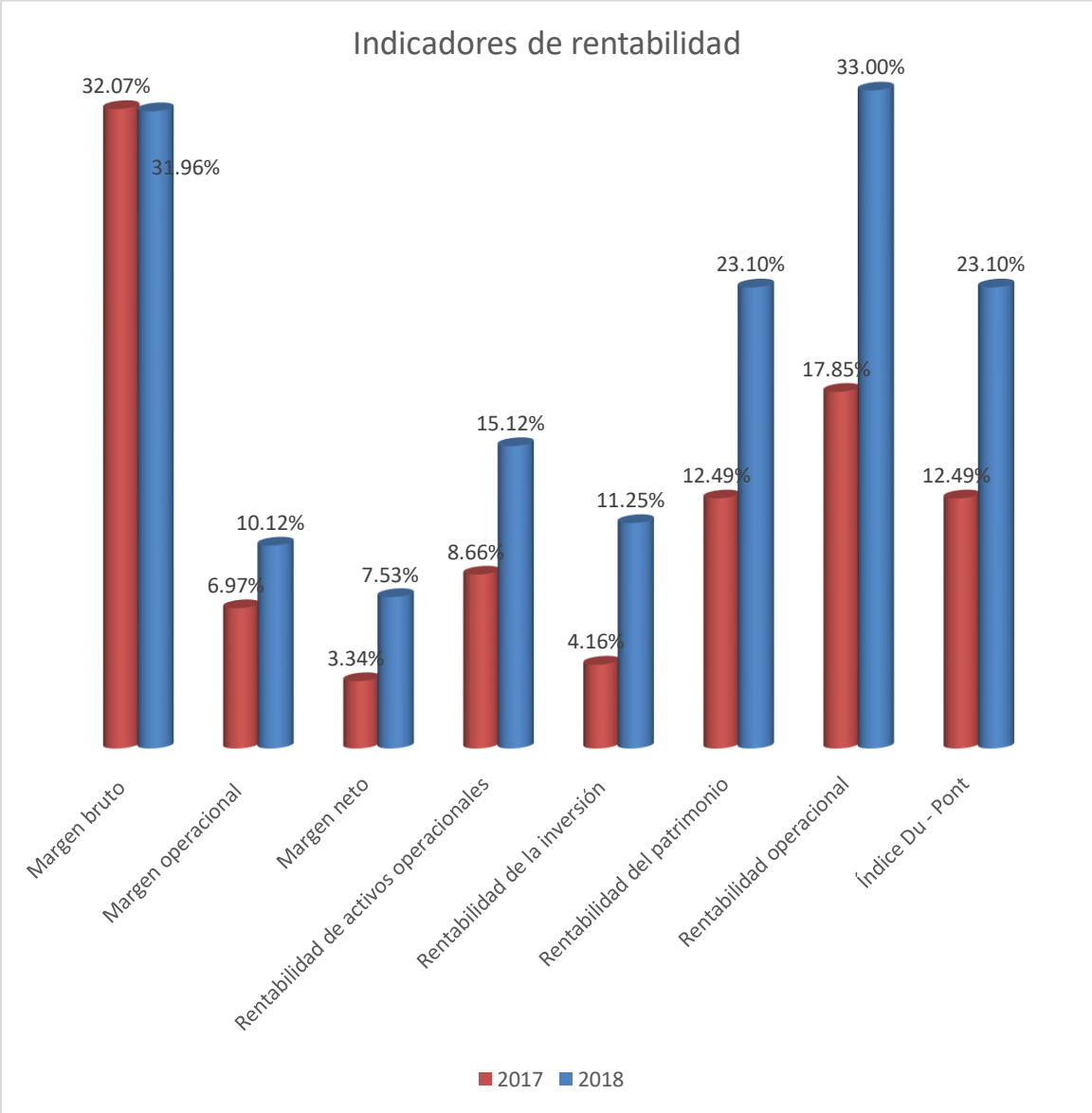


Gráfico N° 72: Análisis indicadores de rentabilidad SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Margen bruto

Tabla N° 127: Análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen bruto	32.07%	31.96%	38.29%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

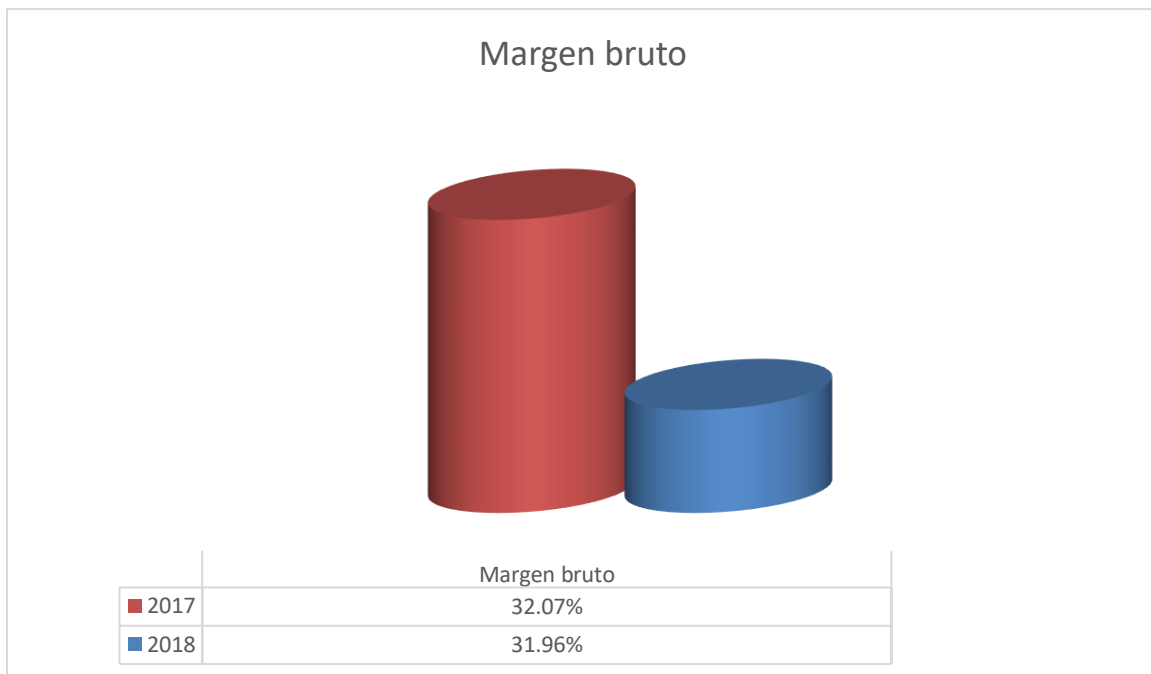


Gráfico N° 73: Análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 128: Interpretación análisis del margen bruto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Para este indicador el promedio meta del 38.29%, mientras que SCSA muestra para el año 2017 un margen de 32.07 % y para el año 2018 un margen de 31.96 % lo cual está por debajo del promedio meta, quiere decir que los costos presentan un nivel alto, por lo que la rentabilidad de ventas se ve disminuido, esto se debe a que la empresa debe de revisar porque sus costos suben ya que no se presta atención a los costos por servicios que se incurren al momento del mantenimiento de las maquinas.	Inadecuado	Disminuir costos innecesarios que influyen en el nivel bajo de rentabilidad de la empresa

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Margen operacional

Tabla N° 129: Análisis del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen operacional	6.97%	10.12%	9.95%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 74: Análisis del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 130: Interpretación del margen operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Podemos observar que la empresa para el año 2017 generó una utilidad operacional del 6.97% y para el año 2018 de 10.12%; por lo anterior evidenciamos un aumento de la utilidad en el periodo 2018, estos resultados se encuentran por encima de la meta esperada que es de un 9.95% y con respecto al 2017 por debajo del indicador meta puede ser principalmente originado por el aumento de los costos y gastos.	Inadecuado	Una correcta administración logrará generar más utilidades con los activos que posee ya que hubo un descenso en el margen operacional debido al incremento de los costos, gastos de administrativos y ventas.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Margen neto

Tabla N° 131: Análisis del margen neto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen neto	3.34%	7.53%	5.35%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

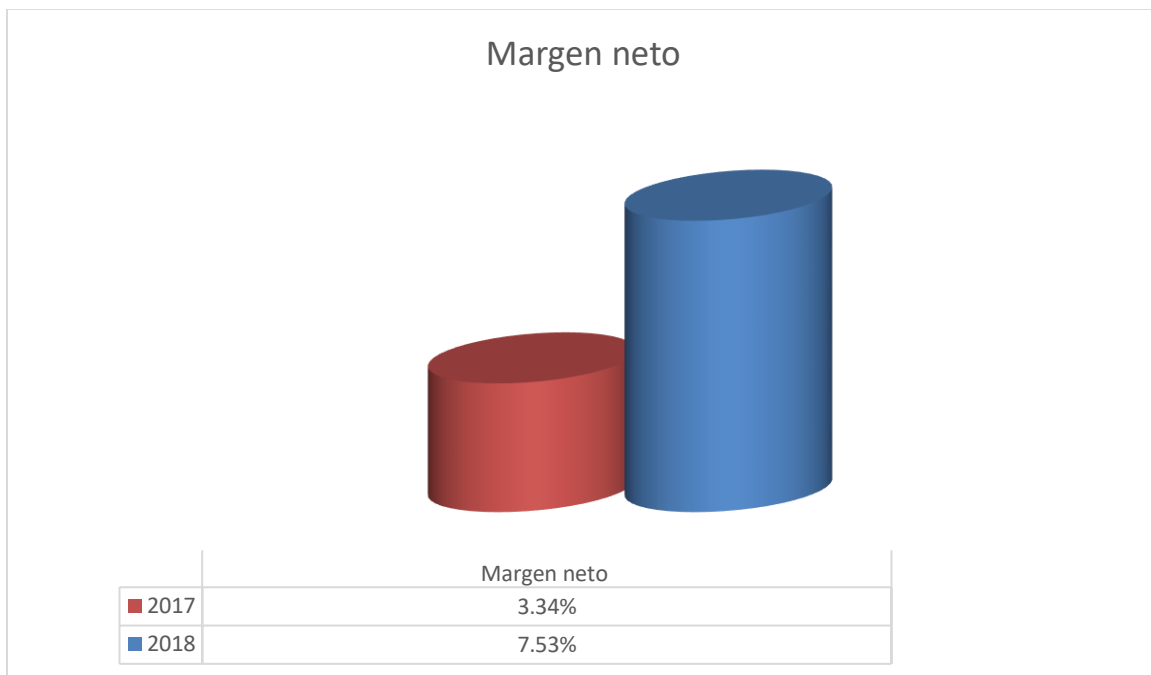


Gráfico N° 75: Análisis del margen neto de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 132: Interpretación análisis del margen neto de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
Como se puede observar las ventas de SCSA para el año 2017 y 2018 generaron el 3.34% y 7.53% de utilidad respectivamente, siendo para este indicador un margen meta de 5.35%, comparando los años en el 2018 hubo un incremento en la rentabilidad y para el año 2017 obtuvo un descenso de 4.19%; esto se debió al aumento de los gastos administrativos y ventas.	<b>Adecuado</b>	La capacidad de la empresa de generar utilidades a partir y en relación con sus ventas, activos o capital, presenta una tendencia favorable el margen de utilidad neta.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Activos operacionales

Tabla N° 133: Análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Activos operacionales	C\$ 81820,773.77	C\$ 73376,236.49	C\$ 81820,773.77

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Gráfico N° 76: Análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 134: Interpretación análisis de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

<b>ANALISIS</b>	<b>CRITERIO</b>	<b>RECOMENDACIÓN</b>
Los activos operacionales van disminuyendo para el período 2018, lo cual indica que la empresa está haciendo uso de más recursos en sus actividades de operación.	Inadecuado	La empresa deberá continuar incrementando el total de activos operacionales, sin descuidar la liquidez.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Rentabilidad de activos operacionales

Tabla N° 135: Análisis de rentabilidad de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Rentabilidad de activos operacionales	8.66%	15.12%	12.71%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

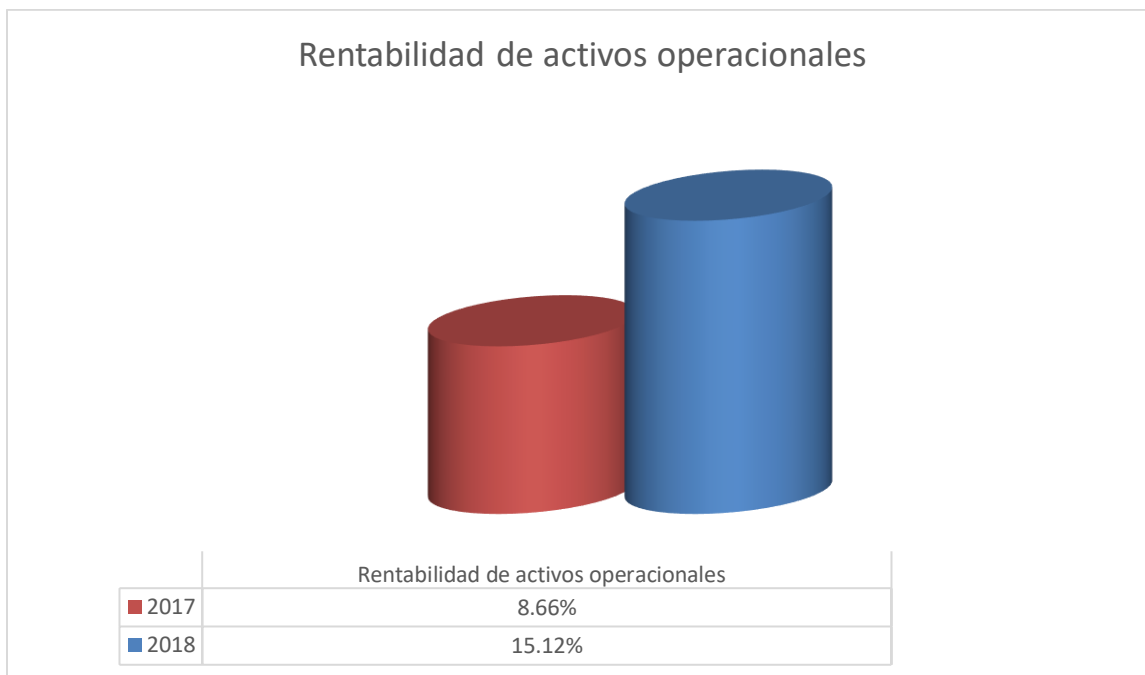


Gráfico N° 77: Análisis de la Rentabilidad de activos operacionales de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.



Tabla N° 136: Interpretación análisis de rentabilidad del activo operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
La rentabilidad del activo operacional para el año 2017 y 2018 es de 8.66% y 15.12% respectivamente, respecto a su rendimiento en el periodo 2018 mejoró y superó al indicador meta	Inadecuado	Establecer políticas encaminadas a la prevención de pérdida, reflejando que se lo tome importancia a la actividad principal y el giro de la empresa

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Rentabilidad de la inversión

Tabla N° 137: Análisis de rentabilidad de la inversión de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Rentabilidad de la inversión	4.16%	11.25%	6.84%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

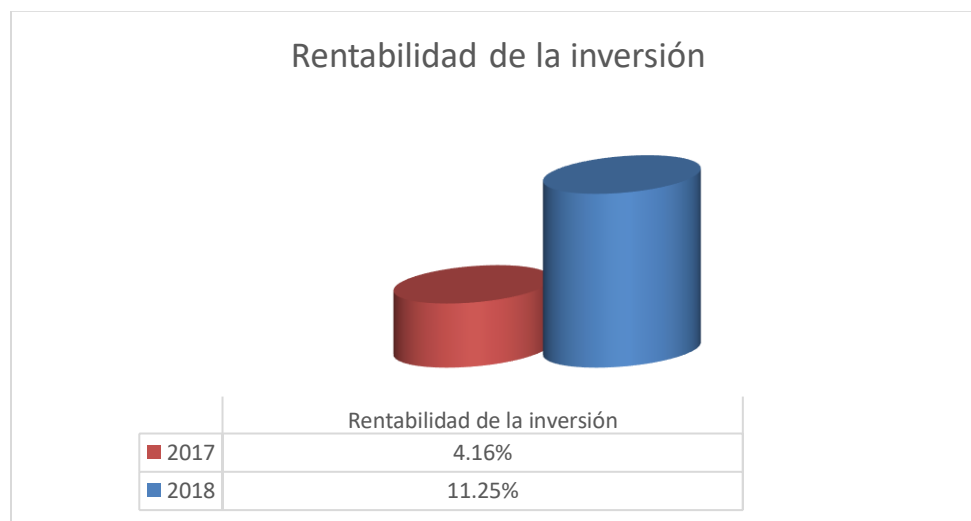


Gráfico N° 78: Análisis Rentabilidad de la inversión SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 138: Interpretación análisis de rentabilidad de la inversión de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
La rentabilidad de la inversión en el año 2017 fue del 4.16% y en el año 2018 11.25%, es decir que decremento en tendencia 163% del período 2018. De igual manera se observa que en el período 2017 el indicador si está por debajo de la meta en un 2.68%	Adecuado	La empresa deberá mejorar la gestión de ventas en función de la rentabilidad, de igual manera establecer estrategias y políticas para reducir costos y gastos, cabe señalar que la empresa muestra variación en ventas con respecto al período 2017, lo cual reduce significativamente la utilidad dado que los costos y gastos no son proporcionales a dicha reducción de ventas.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

### Rentabilidad del patrimonio

Tabla N° 139: Análisis de rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Rentabilidad del patrimonio	12.49%	23.10%	23.09%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

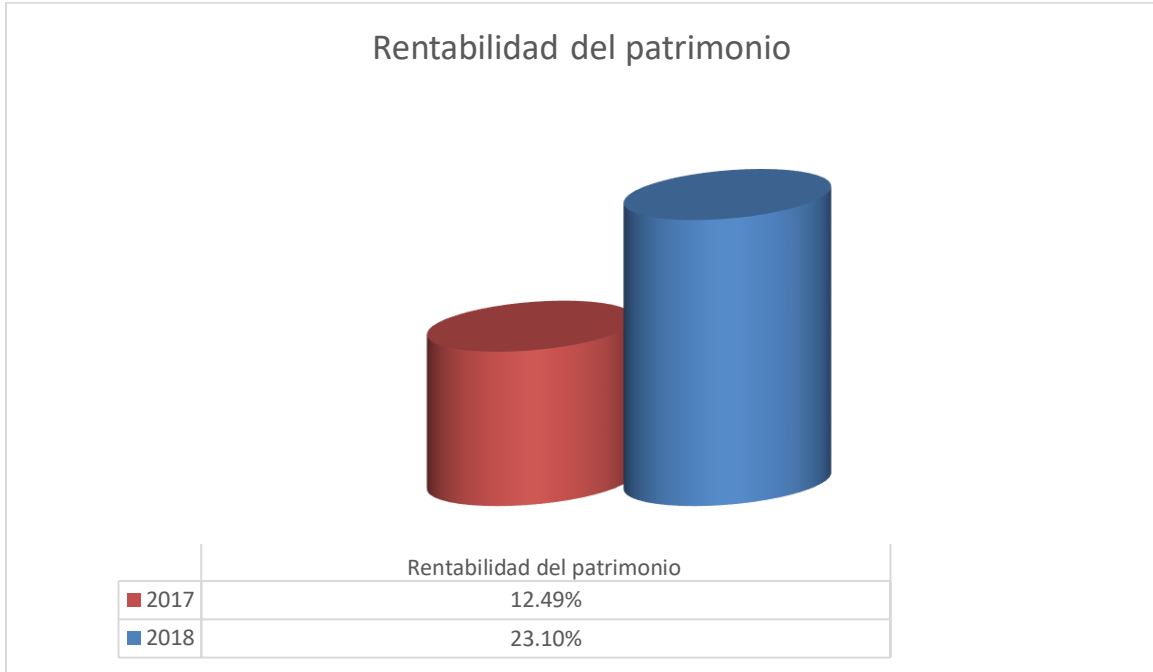


Gráfico N° 79: Análisis Rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 140: Interpretación análisis rentabilidad del patrimonio de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANÁLISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
SCSA con una rentabilidad del patrimonio para el año 2017 de un 12.49% presenta una tasa positiva pero no logra cumplir con el indicador meta, pero para el año 2018 presenta una tasa positiva y si logra cumplir con el indicador meta, también indica que tiene la capacidad de generar ganancias para sus accionistas.	Inadecuado	La gerencia deberá de obtener números positivos, consiguiendo generar rentabilidad con el dinero que los accionistas han puesto a disposición.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Rentabilidad operacional

Tabla N° 141: Análisis de rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Rentabilidad operacional	17.85%	33.00%	32.99%

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

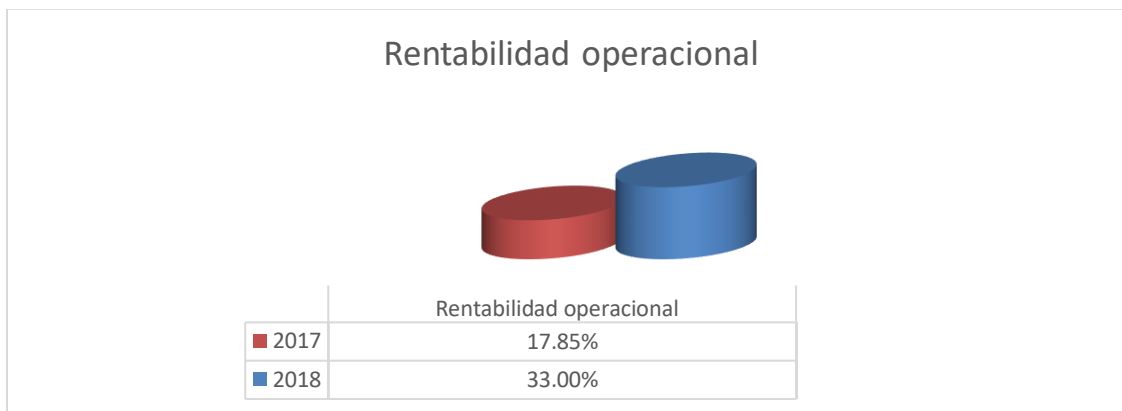


Gráfico N° 80: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Tabla N° 142: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

ANALISIS	CRITERIO	RECOMENDACIÓN
La rentabilidad operacional para el año 2017 fue del 17.85% y para el año 2018 fue el 33%, mostrando un decremento significativo del período 2017, para el año 2018 el indicador supera al indicador meta.	Inadecuado	La empresa deberá establecer políticas y estrategias que permitan reducir los costos y gastos

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

- Aplicación de Eva en SCSA

Tabla N° 143: Aplicación del EVA en la empresa.

UOAI	11,091,095.06	
IR	30%	
UODI		3,327,328.52
PATRIMONIO	35,720,248.29	
WACC	7.97%	
		2,845,459.06
EVA		481,869.46

DEUDA		729,960.00
PATRIMONIO		35,720,248.29
DEUDA + PATRIMONIO		36,450,208.29
TASA DE INTERES	9%	
RENDIMIENTO SOCIAL	8%	
ALICUOTA IR	30%	
FINANCIAMIENTO USD		21,725.00
FINANCIAMIENTO C\$		729,960.00

Se expresa mediante el proceso de aplicación de la herramienta EVA, que la empresa SCSA pudo haber tenido su oportunidad obtener valores ponderados y crea valor.

$$\begin{aligned}
 R_{cppc} &= \frac{35,720,248.29}{36,450,208.29} 8\% + \frac{729,960.00}{36,450,208.29} 9\% * (1 - 0.30) \\
 &= 7.84\% + 0.18\% * 70\% \\
 R_{cppc} &= \mathbf{7.97\%}
 \end{aligned}$$

Figura N° 4 La figura ilustra la aplicación de la herramienta Eva, responsable para el conocimiento si la empresa crea valor o destruye valor.

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

## Método DUPONT

### Margen neto

Tabla N° 144: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen Neto	3%	8%	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

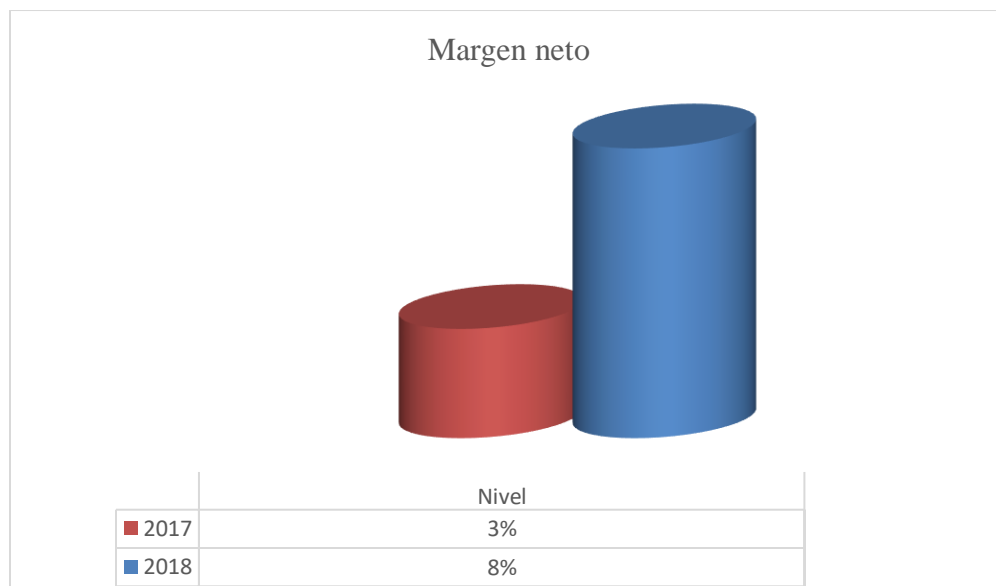


Gráfico N° 81: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

En el gráfico N°81: se expresa el margen de utilidad de los períodos finalizados 2017 y 2018 porcentualmente en aumento de un 3% a 8%, creando así una observación de sus operaciones para alcanzar una alta satisfacción.

## Rotación de activos

Tabla N° 145: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Margen Neto	1.20 %	1.43%	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

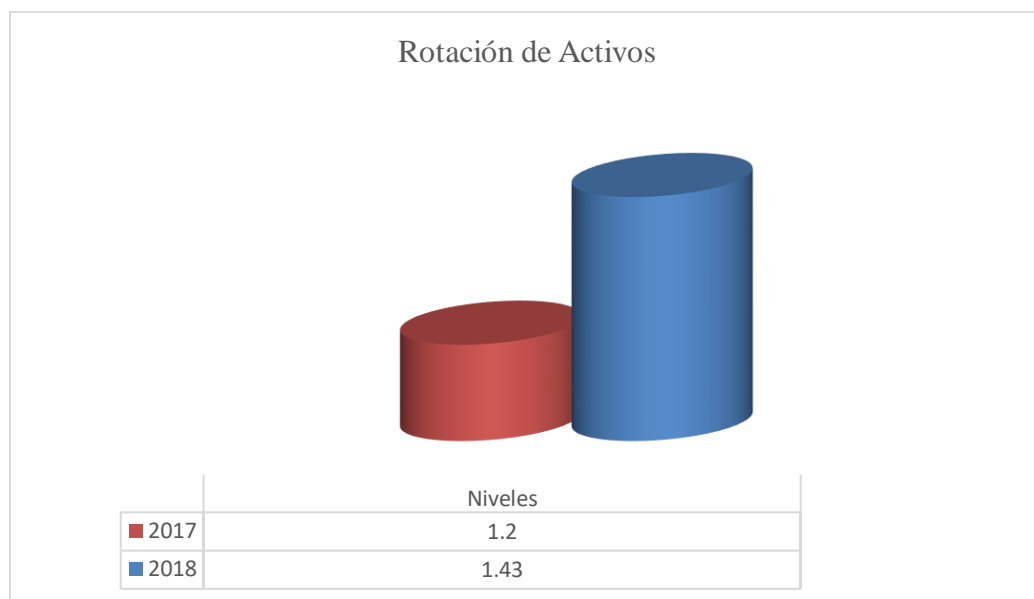


Gráfico N° 82: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

En el gráfico N°82 se observa que la rotación de los activos de los períodos finalizados 2017 y 2018 porcentualmente en aumento de un 1.2% a 1.43%, destacando que existen cuentas que requieren de atención para optimar su rotación.

Tabla N° 146: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Rendimiento sobre Activos ROA	0.04%	0.11%	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

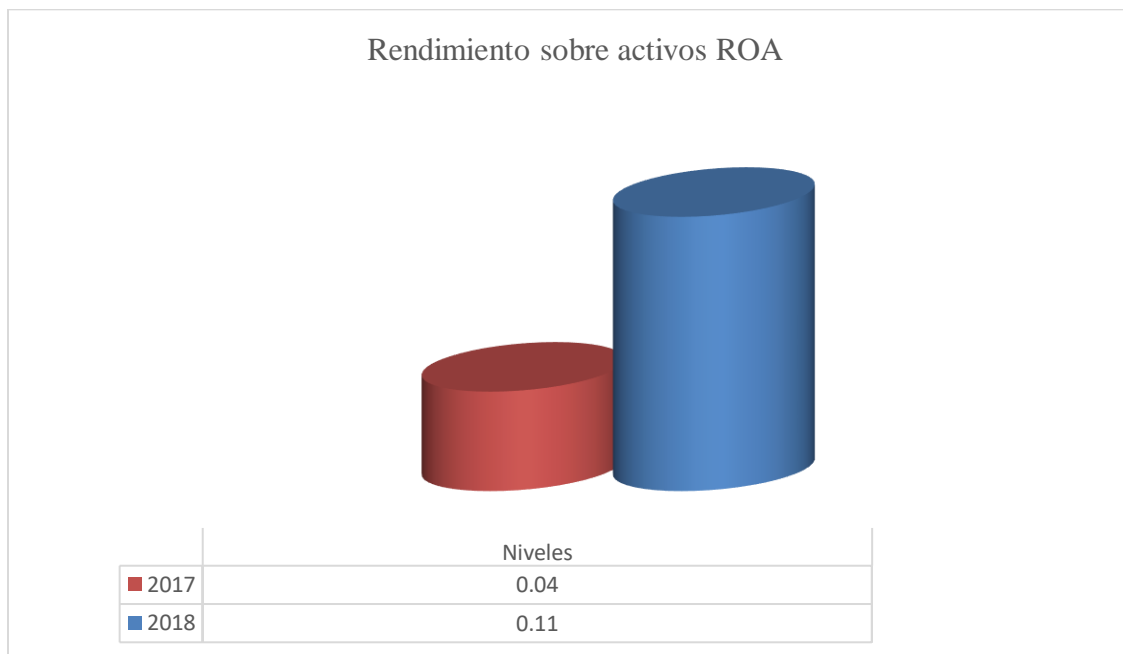


Gráfico N° 83: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

En el gráfico N°83: Se expone que el rendimiento de los activos en comparación entre los períodos p finalizados 2017 y 2018 porcentualmente aumentan de un 0.04% a 0.11%, estableciendo que los niveles de rendimiento de los recursos destacan de las obligaciones.



## Activos totales

Tabla N° 147: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Activos totales	1.20%	1.38%	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

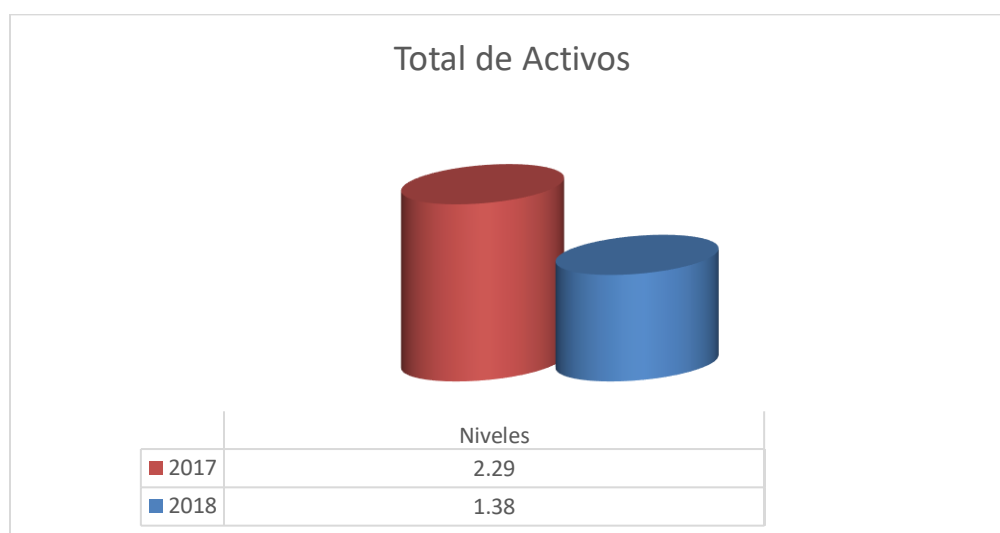


Gráfico N° 84: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

En el grafico N°84: se observa que el total de los activos relativamente su comportamiento en relación al periodo anterior disminuye expresándose de la siguiente manera 2.29% y 1.38%.

## Apalancamiento financiero

### Apalancamiento

Tabla N° 148: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Apalancamiento financiero	2,366,816.68	4,784,606.41	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

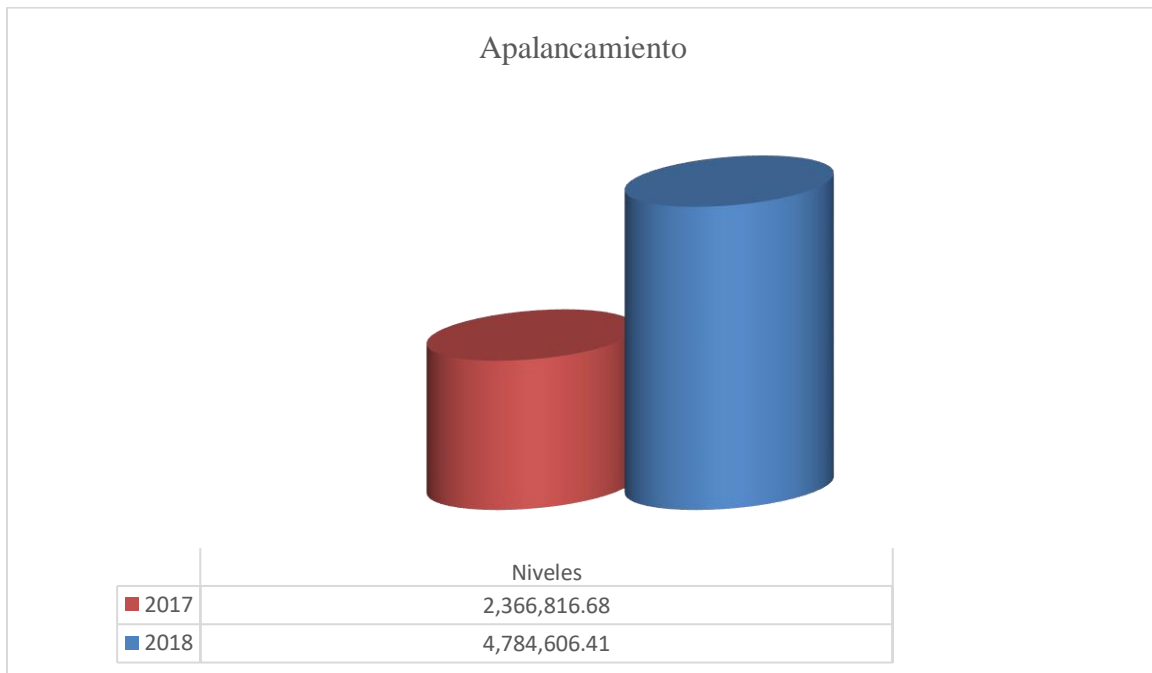


Gráfico N° 85: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Según el gráfico N°85: SCSA puede tener un financiamiento no mayor de C\$4, 784,606.41 para poder anticipar y medir riesgos.

## Rendimiento sobre Capital

Tabla N° 149: Interpretación análisis rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018.

Indicadores de rentabilidad	2017	2018	Meta
Apalancamiento financiero	0.03	0.26	0

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA



Gráfico N° 86: Análisis Rentabilidad operacional de SCSA en los períodos 2017 – 2018

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA.

Se observa en el gráfico N°86: Que la empresa tiene rentabilidad y crea valor.

## **7.4 Políticas de la empresa Soluciones Científicas S.A.**

### **7.4.1 Políticas Contables**

Se comprende como políticas contables a todas las normas de función y organización de las operaciones de la empresa, que contribuyen a la aplicación de un uso adecuado de la información económica brindada por el contador.

- En la cuenta de equivalente de efectivo no se permite deliberar pagos de caja chica mayores a 1,000 córdobas.
- La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para los usuarios de los estados financieros, en medida de prevención, control y observación del comportamiento del efectivo y sus equivalentes.
- Elaborar los estados financieros de la empresa y sus complementarios como el estado de flujo de efectivo.
- Realizar reuniones con el gerente general y la junta directiva, para deliberar la decisión de permitir un nuevo aporte de inversión a la sociedad.
- Presentar los estados de situación financiera a los accionistas en moneda extranjera y para cumplimiento del fisco en moneda nacional.
- Valuación de inventarios.
- Realizar el proceso de registro e informativo contable del inventario conforme al método de promedio ponderado.
- Uso de método de línea recta para la depreciación de activo fijo.
- Todos los cambios en inventario y limpieza de cartera deben ser respectivamente registrados.
- No se provisionan perdidas por cuentas incobrables pues esta se registra al gasto cuando se determina que nos será recuperada.
- Registro de prestaciones y acuerdos de pagos extraordinarios acordados según contrato laboral.

### **7.4.2 Políticas administrativas financieras.**

- Se trabaja de lunes a viernes en horario regulares de 8 am a 5 pm.
- Otorgación de crédito según la categoría.
- Cliente vip aquel que consume más de 10,000 pruebas y su crédito es de 90 días.

- Cliente importante que consume de 1,000 a 10,000 pruebas y su crédito es de 60 días.
- Cliente corriente, consume de 0 a 1,000 pruebas y su crédito es de un mes.
- Capacitar al personal para desarrollar habilidades y destrezas en torno de, decisiones mediante el empleo de técnicas, modelos y simulaciones de métodos de análisis financieros.
- La utilidad acumulada se ve capitalizada, es decir, no se distribuyen utilidades hasta que la junta directiva lo decida.
- La empresa al generar utilidad acumulada eso conlleva a generar rentabilidad sin necesidad de realizar préstamos para financiar la empresa.
- Proteger la mercadería a través de pólizas de seguro.
- No se pagan vacaciones al personal, la empresa elabora un plan de vacaciones.
- Se factura en dólares y los cobros se hacen con el tipo de cambio paralelo.
- Otorgamiento de bonos por cumplimiento de metas.
- No otorgamiento de préstamos personales a los empleados.
- No se provisionan registro por mermas u obsolescencias de inventarios, se registra por vencimientos, solicitando permiso de la DGI para registrar por perdidas u obsolescencias.

#### **7.4.3 Propuesta en mejora de políticas.**

- Continuar con el plan de pago con los proveedores con el fin de establecer garantías de beneficios entre empresas y socios estratégicos.
- Obtener financiamiento mediante socios estratégicos para poder administrar el riesgo.
- Elaborar planes operativos y financieros basados en la estrategia de modelo de negocio.
- El excedente del efectivo deberá ser invertido en productos que alcancen las oportunidades y generar más beneficios.
- Capacitar al personal humano para desarrollar habilidades y destreza en toma de decisiones mediante el empleo de técnicas, modelos y simulación de métodos de análisis financieros.
- Estrategias de sensibilización a las políticas de crédito para clientes VIP acordando periodos hasta 60 días máximo, de igual manera para los clientes importantes acordar un plazo de 40 días.
- Permanentemente de debe explorar el mercado de posibles proveedores y posibles clientes.

## **Variable Insumos financieros y estratégicos para la empresa**

- Insumos de Soluciones Científicas.

Se define como insumo a los medios que generan producción de bienes y servicios, siendo su fin el formar parte de un producto final benéfico para la entidad.

SCSA tiene la ventaja de contar con distintos insumos clasificados en la actualidad como:

- Insumos Humanos.

SCSA consta con una Junta directiva a Nivel de responsabilidad autoritaria en la toma de decisiones, nivel intermedio Gerencia General, nivel operativo informativo Departamento Administrativo y financiero, nivel operativo y de gestión Departamento de Asesoría y Ventas, y Departamento de Soporte técnico. Siendo su fortaleza el conjunto de valores, conocimiento, conducta y destreza. Alcanzando así el mayor objetivo la satisfacción de un buen trabajo en equipo.

- Insumos Administrativos.

Dentro de este insumo SCSA cuenta con un personal en contabilidad, asesor de ventas y soporte técnico.

- Insumos Financieros.

SCSA realiza el pago de todas sus obligaciones, elaborando sus estados de informe financieros, reportes de inventario.

## VIII. CONCLUSION

Soluciones Científicas, S.A creó valor en el año 2018 a pesar de la crisis económica y sociopolítica del país, presenta activos por el orden de los C\$ 76595,137.81 sustentados en un 81.19% por activos circulantes y un 14.61 % de activos no corrientes y un 4.20% de otros activos.

Con un aumento de sus ventas en 2018, refleja que la empresa no sufrió una disminución para este año a pesar de la situación. En cuanto a los índices de rentabilidad, la empresa genero utilidades. El rendimiento sobre el activo total es de 1.38%, el rendimiento del patrimonio es de -0.26% se observan indicadores del 31.96% en el margen bruto de utilidad, 10.12% del margen de utilidad operativa y 7.53% del margen de utilidad neto.

Es importante comentar este resultado es un indicativo que refleja la gestión en la administración de los recursos de la empresa puesto que en el periodo 2018 no se ven reflejadas cifras negativas para la empresa.

Cabe destacar que por medio de la aplicación de los indicadores de actividad y de fondos ociosos la empresa presenta problemas con las políticas de crédito a los clientes en plazos y la cantidad del crédito, al igual que la rotación de sus inventarios puesto que presenta fondos ociosos debido a que compran en cantidades significativas y presentan desechos por el vencimiento de los mismos. SCSA cumple con suficiente liquidez, por motivos que no posee obligación vía financiamiento porque es autónoma y hace uso de sus recursos al no distribuir dividendos para su sustento.

En el transcurso de aplicación de metodologías de herramientas estratégicas FODA y PORTER. Que establecen la importancia de observar el comportamiento interno y externo, que pueden influir en los aspectos operativos de la empresa, enfatizando sus fortalezas para el

aprovechamiento de oportunidades. No podemos dejar fuera la importancia que tiene las herramientas financieras, que mediante su aplicación permite identificar el funcionamiento adecuado de capital operativo, la magnitud de los fondos ociosos, nivel de liquidez, nivel de rendimiento en activos ROA y nivel de rendimiento en capital ROE, la importancia de la rentabilidad de la empresa mediante su sostenimiento para conocer si creo o destruye valor.

En conclusión, actualmente la empresa para el periodo 2018 fue rentable y crea valor es una empresa estable ya que está generando utilidades, con un bajo nivel de endeudamiento es decir no cuenta con deudas a largo plazo, contando con ingresos que cubre la obligación. Cuenta con fortalezas orientadas al crecimiento continuo, con debilidades en función de mejorar su operatividad, oportunidades que deben ser aprovechadas y amenazas que actualmente no son de atención o alerta para la empresa. Por tal motivo podríamos considerar a SCSA una empresa con bajo riesgo, pero no significa que se debe de confiar y no continuar con estudios de sondeos y aplicación estratégicas en búsqueda de nuevos clientes y proveedores, de igual importancia observar el comportamiento financiero de la empresa para cubrir con las áreas donde hay problemas que implican la mejora de su liquidez.



## **IX. RECOMENDACIONES**

Después de haber realizado la evaluación financiera a la empresa Soluciones Científicas, S.A. correspondiente al período finalizado 2017-2018.

La empresa debe implementar análisis financiero de forma permanente y utilizar las herramientas estratégicas y financieras, para la toma de decisiones, enfocadas en aumentar la rentabilidad y la creación de valor.

En aprovechamiento de los recursos financieros y beneficios de la empresa SCSA que ha obtenido durante su trayectoria, se le recomienda lo siguiente:

Deberá Acatar con los plazos de sensibilidad y planes de pagos para clientes y proveedores con el fin de no dañar las relaciones comerciales, ni perjudicar el interés y sustento financiero de la empresa SCSA.

Cumplir con la búsqueda de ampliar nuevos modelos de negocios sin depender del top de clientes, evitando la privación de liquidez generada por crédito de más de 30 días.

Aprovechar el Rendimiento de las fortalezas mediante la función de oportunidades de ofrecer a otros clientes equipos de exclusividad.

Crear estrategias que permitan una sana competencia, de manera de no ser los mejores, pero si en alcanzar mayores diferencias que destaquen a la empresa de la competencia

Mejorar las políticas de control interno para optimizar la rotación del inventario pues representan un comportamiento no satisfactorio para la entidad, provocando la iliquidez.

Aplicar las estrategias de forma retroalimentarías favoreciendo a la empresa por matrices de observación y crecimiento para la empresa.



## X. BIBLIOGRAFÍA

- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de la Administración financiera* (12ª ed.). México: Pearson Educación.
- Guajardo, G., y Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. (5ª ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/interamericana editores, s.a.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2006) *Metodología de la investigación*. (4ª ed.). México D.F.: McGraw-Hill/interamericana Editores, S.A. De C.V.
- Fred, D. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (9ªed.). México: Pearson Educación.
- García, V. (2007). *Introducción a las Finanzas (1ªReimpresión.)*. México: Grupo Editorial patria, S.A. de C.V.
- Lawrence, J. (2007). *Principios de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.
- Brealey, A., Myers, C. y Allen, F. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas* (9ª ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/interamericana editores, s.a.
- Heizer, J., y Render, B. (2009). *Principios de la Administración de operaciones* (9ª ed.). México: Pearson Educación.
- Van Horne, J., y Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administración Financiera* (13ª ed.). México: Pearson Educación.
- Ross, A., Westerfield, W. y Jordan, D. (2010). *Principios de Finanzas Corporativas* (9ª ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/interamericana editores, s.a.

García, P. (2014). *Introducción a las Finanzas* (1ª ed.). México: Editorial Patria, S.A de C.V.

NIIF para PYMES (2015). Normas internacionales de información financiera. Parte A. Documentos complementarios. Emitida por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB).

## XI ANEXOS.

### Anexo N°1: Entrevista al personal.

#### Entrevista número 1

#### Entrevista al contador público.

A continuación, se le presenta una serie de preguntas con el propósito de recolectar información para el tema de estudio: **EVALUACION FINANCIERA A LA EMPRESA SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A., EN FUNCION DE LA RENTABILIDAD Y LA CREACION DE VALOR, PARA EL PERIODO FINALIZADO 2017- 2018.** En registro, procedimiento y contabilización del funcionamiento operativo de la empresa generando la rentabilidad.

Empresa:

Cargo que desempeña:

Nombre:

Fecha:

1. ¿Cuánto tiempo tiene de estar en su cargo?
2. ¿Bajo qué normas contables se rige la empresa?
3. ¿Qué informes financieros se elaboran en esta entidad?
4. ¿Los estados financieros son útiles y confiables para la toma de decisiones?
5. ¿Qué información se demanda para la práctica de toma de decisiones?
6. ¿Existe la posibilidad de nuevos competidores en el sector?
7. ¿Cuáles son las restricciones que regula este tipo de actividad?
8. ¿Cuáles son las principales barreras para iniciar en este negocio?
9. ¿Los Clientes son bien reconocidos en el mercado?
10. ¿Los clientes podrían disminuir drásticamente los costos y dictar nuevos términos?
11. ¿Es fácil encontrar alternativas para nuestros productos o servicios?
12. ¿Qué cantidad de proveedores como esta empresa existen en este sector?
13. ¿Cuál es el poder de los proveedores al negociar?
14. ¿Cuánta es la competencia existen, y cómo se comporta su crecimiento reciente?
15. ¿Qué cosas tu empresa hace muy bien, mejor que muchas otras?
16. ¿Esta empresa es fuerte en el mercado? ¿Por qué?
17. ¿El equipo de trabajo está comprometido con la visión y misión de la empresa?
18. ¿Qué cosas tu empresa no hace bien, incluso peor que otros?
19. ¿Cuáles son los problemas existentes en la organización?
20. ¿El mercado en el que opera tu empresa está en crecimiento?
21. ¿Los productos o servicios satisfacen tendencias de consumo o podrían adaptarse para hacerlo?
22. ¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?
23. ¿Qué cosas hacen los competidores mejor que tu empresa?

24. ¿Qué obstáculos legales o normativos enfrenta tu negocio?
25. ¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de tus productos o servicios?
26. ¿Los márgenes de rentabilidad de la entidad muestran tendencias de crecimiento?
27. ¿El margen EBITDA es razonable en los últimos periodos?
28. ¿Se monitorea el crecimiento de la rentabilidad en función de la creación de valor?
29. ¿Qué estrategia utilizaría para mejorar sistemáticamente la rentabilidad de su empresa?
30. ¿Considera que el porcentaje de rentabilidad es sostenible?
31. ¿Qué elementos considera importantes para la situación financiera de la empresa?

## Anexo N°2: Listado de abreviaturas

Tabla N°142 Abreviaturas del documento

LISTADO DE ABREVIATURAS	
act.	actualizado/a
an.	anexo
anón.	anónimo/a
ant.	anterior
apénd.	apéndice
art.	artículo
bibl	bibliografía
cap.	capítulo
CFROI.	Rendimiento de flujo de fondos sobre la inversión
cit.	citado/a
col.	columna / colaborador-a / colección
com.	comentario, comentarista
cont.	continuación, continuado
curs.	cursiva
CVA.	Valor en efectivo agregado
dic.	diccionario
doc.	documento
EBITDA.	Ganancia, intereses, depreciación y amortización
ed.	editor, edición
edit.	editorial
ej.	ejemplar, ejemplo
EVA.	Valor Económico Agregado
glos.	glosario
h	hoja
ind.	índice
KTNO.	Capital de trabajo neto operativo
KTO.	Capital de trabajo operativo
MVA.	Valor de mercado agregado
orig.	original
p. ej.	por ejemplo
PKTO.	Productividad del capital de trabajo operativo
ROA.	Rentabilidad del activo total
ROE.	Rentabilidad sobre el capital
SCSA	Soluciones científicas, S.A
TRS.	Rentabilidad total del accionista
VCA.	El valor creado en el año para el accionista

Fuente: García O. y González J. (2019), Listado de abreviaturas del documento.

**Anexo N°3: Elementos del sistema Dupont.**

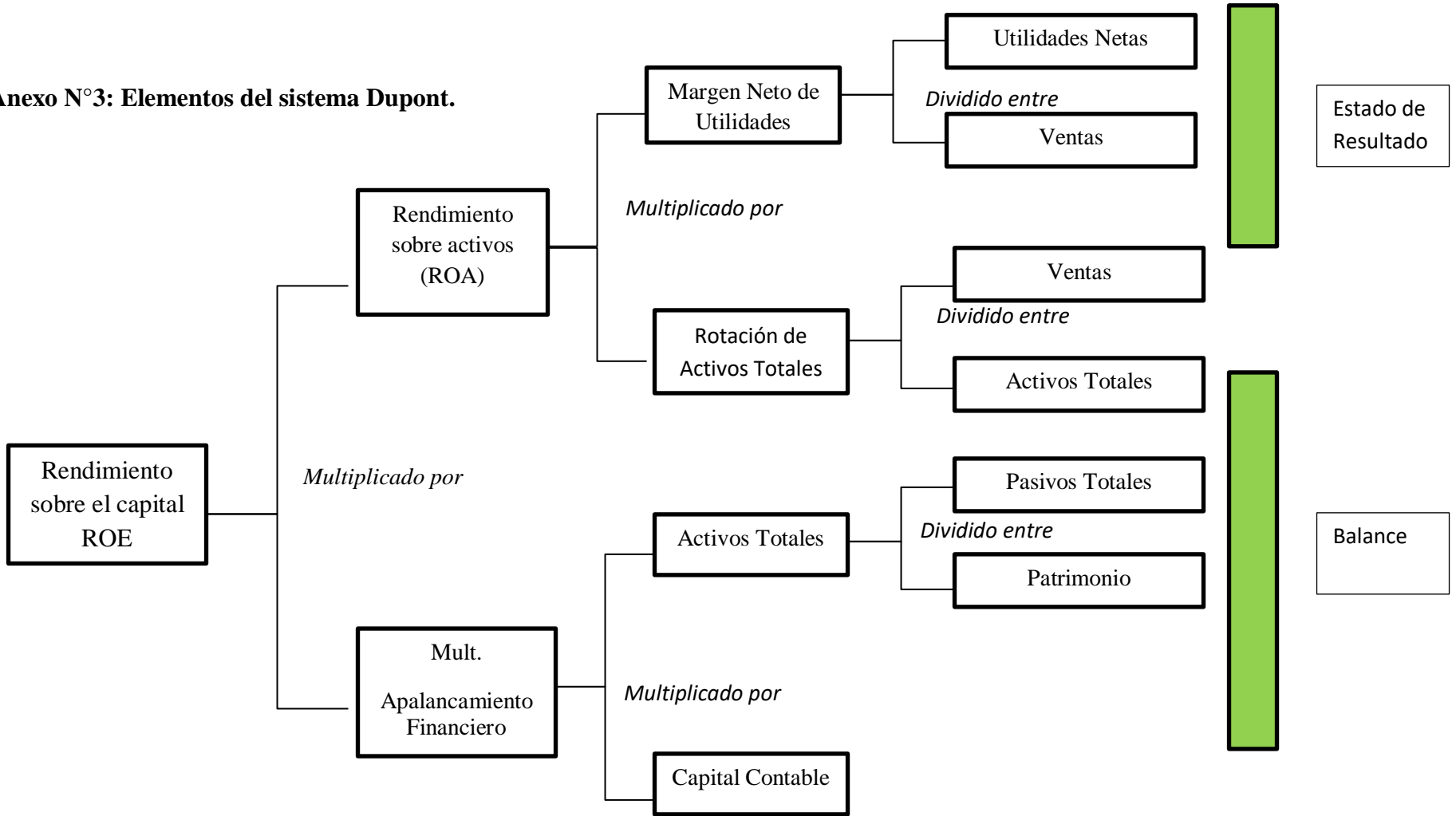


Figura N° 5. La figura ilustra los elementos del sistema Dupont, que son responsables para el crecimiento económico de una empresa  
 Fuente: Lawrence J. Gitman Principios de administración financiera, décima edición (2007)



## Anexo N°4: Estado de Situación Financiera - Análisis Estático (Vertical)

Tabla N°143 Análisis vertical del estado de situación financiera de SCSA en los períodos 2017 2018

SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

	2017	2018	ANALISIS ESTATICO	
			2017	2018
<b>Activo Corriente</b>				
Efectivo y Equivalente a Efectivo	C\$ 7705,621.03	C\$ 9681,045.91	11.55%	15.57%
Cuentas y documentos por cobrar	29420,846.35	28002,460.12	44.10%	45.03%
Otras cuentas por cobrar no comerciales	908,328.76	990,929.79	1.36%	1.59%
Inventarios	28656,219.72	23494,742.66	42.95%	37.78%
Pagos anticipados	30,326.69	19,382.21	0.05%	0.03%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>66721,342.55</b>	<b>62188,560.69</b>	<b>78.75%</b>	<b>81.19%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Propiedad, Planta y Equipo	37516,939.48	36309,261.12	248.47%	324.55%
Depreciación Acumulada	(22417,508.27)	(25121,585.33)	-148.47%	-224.55%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>15099,431.21</b>	<b>11187,675.79</b>	<b>17.82%</b>	<b>14.61%</b>
<b>Otros activos</b>				
Depósitos en garantía	764,704.99	605,538.25	0.90%	0.79%
Impuestos	2138,393.15	2610,208.27	2.52%	3.41%
Pagos anticipados	-	3,154.81	0.00%	0.00%
<b>Total Otros activos</b>	<b>2903,098.14</b>	<b>3218,901.33</b>	<b>3.43%</b>	<b>4.20%</b>
<b>Activo Total</b>	<b>84723,871.90</b>	<b>76595,137.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>				
Cuentas y documentos por pagar	53526,972.20	38248,061.40	93.09%	93.58%
Retenciones y descuentos por pagar	168,246.28	218,691.10	0.29%	0.54%
Beneficios a empleados por pagar	2282,183.10	2303,647.16	3.97%	5.64%
Impuestos por pagar	1523,164.36	100,137.01	2.65%	0.25%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>57500,565.94</b>	<b>40870,536.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00 %</b>
<b>Pasivo No corriente</b>				
Cuentas y documentos por pagar a largo plazo		4,352.85		0.01%
<b>Total Pasivo</b>	<b>57500,565.94</b>	<b>40874,889.52</b>	<b>67.87%</b>	<b>53.36%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital social suscrito	10,000.00	10,000.00	0.04%	0.03%
Utilidades de ejercicios anteriores	22354,515.85	23921,849.32	82.12%	66.97%
Utilidad del Ejercicio	4858,790.11	11788,398.97	17.85%	33.00%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>27223,305.96</b>	<b>35720,248.29</b>	<b>32.13%</b>	<b>46.64%</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>C\$ 84723,871.90</b>	<b>C\$ 76595,137.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Anexo N°5: Estado de Resultado - Análisis Estático (Vertical)**

Tabla N° 144 Análisis vertical del estado de resultado de SCSA en los períodos 2017-2018

SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A.

ESTADO DE RESULTADO  
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

	2017	2018
Ingresos Operacionales	C\$ 101706,700.24	C\$ 109553,495.99
Costo de Venta	C\$ 69092,870.81	C\$ 74540,540.68
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>C\$ 32613,829.43</b>	<b>C\$ 35012,955.31</b>
Gastos Depto. técnico	C\$ 8670,443.91	C\$ 8089,347.57
Gastos Operac. de Admón.	C\$ 7803,664.60	C\$ 7023,628.03
Gastos Operac. de ventas	C\$ 9055,318.96	C\$ 8808,884.65
<b>Utilidad Operacional (UAI)</b>	<b>C\$ 7084,401.96</b>	<b>C\$ 11091,095.06</b>
Otros ingresos	C\$ 300,183.07	C\$ 964,871.52
Gasto financiero	C\$ 2525,794.93	C\$ 267,567.62
<b>Utilidad Antes del Impuesto (UAI)</b>	<b>C\$ 4858,790.10</b>	<b>C\$ 11788,398.96</b>
Impuesto Sobre la Renta	C\$ 1457,637.03	C\$ 3536,519.69
<b>Utilidad Neta</b>	<b>C\$ 3401,153.07</b>	<b>C\$ 8251,879.27</b>

ANALISIS ESTATICO	
2017	2018
100%	100%
67.93%	68.04%
<b>32.07%</b>	<b>31.96%</b>
8.52%	7.38%
11.29%	9.42%
27.77%	25.16%
<b>6.97%</b>	<b>10.12%</b>
0.30%	0.88%
2.48%	0.24%
<b>4.78%</b>	<b>10.76%</b>
1.43%	3.23%
<b>3.34%</b>	<b>7.53%</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Anexo N°6: Estado de Situación Financiera - Análisis Dinámico  
(Horizontal)**

Tabla N° 144 Análisis horizontal Estado de Situación Financiera de  
SCSA en los períodos 2017- 2018

SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A.  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA  
EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS

	2017	2018	ANALISIS DINAMICO	
			Variación Año 2 Año 1	
			C\$	%
<b>Activo Corriente</b>				
Efectivo y Equivalente a Efectivo	C\$ 7705,621.03	C\$ 9681,045.91	1975,424.88	25.64%
Cuentas y documentos por cobrar	29420,846.35	28002,460.12	(1418,386.23)	-4.82%
Otras cuentas por cobrar no comerciales	908,328.76	990,929.79	82,601.03	9.09%
Inventarios	28656,219.72	23494,742.66	(5161,477.06)	-18.01%
Impuestos	-	-	-	
Pagos anticipados	30,326.69	19,382.21	(10,944.48)	-36.09%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>66721,342.55</b>	<b>62188,560.69</b>	<b>(4532,781.86)</b>	<b>-6.79%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Propiedad, Planta y Equipo	37516,939.48	36309,261.12	(1207,678.36)	-3.22%
Depreciación Acumulada	(22417,508.27)	(25121,585.33)	(2704,077.06)	12.06%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>15099,431.21</b>	<b>11187,675.79</b>	<b>(3911,755.42)</b>	<b>-25.91%</b>
<b>Otros activos</b>				
Depósitos en garantía	764,704.99	605,538.25	(159,166.74)	-20.81%
Impuestos	2138,393.15	2610,208.27	471,815.12	22.06%
Pagos anticipados	-	3,154.81		
<b>Total Otros activos</b>	<b>2903,098.14</b>	<b>3218,901.33</b>	<b>315,803.19</b>	<b>10.88%</b>
<b>Activo Total</b>	<b>84723,871.90</b>	<b>76595,137.81</b>	<b>(8128,734.09)</b>	<b>-9.59%</b>
<b>Pasivo Corriente</b>				
Cuentas y documentos por pagar	53526,972.20	38248,061.40	(15278,910.80)	-28.54%
Retenciones y descuentos por pagar	168,246.28	218,691.10	50,444.82	29.98%
Beneficios a empleados por pagar	2282,183.10	2303,647.16	21,464.06	0.94%
Impuestos por pagar	1523,164.36	100,137.01	(1423,027.35)	-93.43%

<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>57500,565.94</b>	<b>40870,536.67</b>	<b>(16630,029.27)</b>	<b>-28.92%</b>
<b>Pasivo No corriente</b>				
Cuentas y documentos por pagar a largo plazo		4,352.85		
<b>Total Pasivo</b>	<b>57500,565.94</b>	<b>40874,889.52</b>	<b>(16625,676.42)</b>	<b>-28.91%</b>
<b>Patrimonio</b>				
Capital social suscrito	10,000.00	10,000.00	-	-
Utilidades de ejercicios anteriores	22354,515.85	23921,849.32	1567,333.47	7.01%
Utilidad del Ejercicio	4858,790.11	11788,398.97	6929,608.86	142.62%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>27223,305.96</b>	<b>35720,248.29</b>	<b>8496,942.33</b>	<b>31.21%</b>
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>C\$ 84723,871.90</b>	<b>C\$ 76595,137.81</b>	<b>(8128,734.09)</b>	<b>-9.59%</b>

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA

**Anexo N°7: Estado de Resultado – Análisis Dinámico (Horizontal)**

Tabla N° 145 Análisis horizontal del estado de resultado de SCSA en los períodos 2017- 2018

SOLUCIONES CIENTIFICAS, S.A				ESTADO DE RESULTADOS		EXPRESADO EN MILES DE CORDOBAS		ANALISIS DINAMICO	
		2017			2018	Variación Año 2 Año 1			
		C\$		C\$		C\$		%	
Ingresos Operacionales (Ventas)		101706,700.24		109553,495.99		7846,795.75		7.72%	
Costo de Venta y de Prestaciones de Servicios		69092,870.81		74540,540.68		5447,669.87		7.88%	
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>32613,829.43</b>		<b>35012,955.31</b>		C\$ 2399,125.88		7.36%	
Gastos del departamento técnico		8670,443.91		8089,347.57		(581,096.34)		-6.70%	
Gastos Operacionales de Administración		7803,664.60		7023,628.03		(780,036.57)		-10.00%	
Gastos Operacionales de Ventas		9055,318.96		8808,884.65		(246,434.31)		-2.72%	
<b>Utilidad Operacional (UAIL)</b>		<b>7084,401.96</b>		<b>11091,095.06</b>		C \$ 4006,693.10		56.56%	
Otros ingresos		300,183.07		964,871.52		664,688.45		221.43%	
Gasto financiero		2525,794.93		267,567.62		(2258,227.31)		-89.41%	
<b>Utilidad Antes del Impuesto (UAI)</b>		<b>4858,790.10</b>		<b>11788,398.96</b>		6929,608.86		142.62%	
Impuesto Sobre la Renta	30%	C\$ 1457,637.03		C\$ 3536,519.69		2078,882.66		142.62%	
<b>Utilidad Neta</b>		<b>3401,153.07</b>		<b>8251,879.27</b>		C\$ 4850,726.20		142.62%	

Fuente: García O. y González J. (2019), información generada de los estados financieros de SCSA