



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

## Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

**Factores que influyen en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofan El Diamante S.A, ubicado en el municipio de Estelí, departamento de Estelí en el primer semestre del año 2019.**

Trabajo de seminario de graduación para optar  
al grado de

**Licenciado en Banca y Finanzas**

### **Autores**

**Deyra Bismett Calero Rugama  
Mariana Raquel Tercero Calero  
Yasiris Isabel Castillo Moreno**

### **Tutor**

**Msc. Julio Rafael Berríos Noguera**

**Estelí, 15 de febrero 2020**



## Línea

Línea N° 4: Finanzas MIPYMES

## Tema

Finanzas, gestión y sostenibilidad de las MIPYMES

## Subtema

Rentabilidad y sostenibilidad de las MIPYMES

## Delimitación del tema

Factores que influyen en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán el Diamante S.A, ubicado en el municipio de Estelí, departamento de Estelí, en el primer semestre del año 2019.

## DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo primeramente a Dios quien nos ha dado el maravilloso don de la vida, el tiempo y la sabiduría de concluir nuestros estudios.

A nuestros padres, por su amor, sacrificio confianza, por inculcarnos sus valores, principios y llevarnos siempre por el buen camino gracias a ustedes a su confianza e impulsarnos a seguir adelante cada día en cada una de nuestras metas a corto y largo plazo.

Y, por último, pero no menos importante a nuestros docentes quienes nos brindaron su conocimiento sus consejos esas palabras que nos motivan a ser mejor cada día a Msc. Julio Berrios tutor de tesis quien ha sido nuestro guía, no solo en la elaboración de este trabajo investigativo sino a lo largo de nuestra carrera universitaria, por brindarnos el apoyo para desarrollarnos profesionalmente y seguir cultivando nuestras enseñanzas.

## AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradecemos a Dios nuestro Señor, por darnos la sabiduría y fortalezas de seguir adelante en el transcurso de la carrera, por brindarnos los medios para poder realizar esta investigación y guiarnos en el camino correcto, por ser nuestro guía espiritual en los momentos difíciles y emotivos de nuestras vidas.

Este trabajo de curso no hubiese sido posible sin la colaboración de todas las personas que influyeron de una manera u otra. Se les agradece de manera especial a:

Msc. Julio Rafael Berríos Noguera (Docente FAREM-Estelí) tutor de esta investigación en la asignatura Seminario de Graduación, su apoyo incondicional que nos motivó a llevarla a cabo, siendo parte fundamental en todo el desarrollo de esta.

A nuestros compañeros (as), con los cuales compartimos esta etapa, y con los que aprendimos a reconocer, aceptar y tolerar las diferencias de opinión, construyendo vínculos en base a las fortalezas de cada uno para alcanzar logros en común.

A todos los maestros que fueron parte de nuestra formación profesional que nos brindaron sus conocimientos con entusiasmo durante estos cinco años.

Agradecemos también los colaboradores de “Celofán El Diamante S.A” por su amabilidad y disponibilidad en la facilitación de información al tema de investigación.

## VALORACIÓN DEL DOCENTE

A través de la presente hago constar que: Deyra Bismett Calero Rugama, Mariana Raquel Tercero Calero y Yasiris Isabel Castillo Moreno, estudiantes de la carrera de Banca y Finanzas han finalizado su trabajo investigativo en el tema: ***Factores que influyen en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán el Diamante S.A, ubicado en el municipio de Estelí, departamento de Estelí, en el primer semestre del año 2019.***”

Este trabajo fue apoyado metodológicamente y técnicamente en la fase de planificación, ejecución, procesamiento, análisis e interpretación de datos, así como sus respectivas conclusiones y propuesta.

Después de revisar la coherencia, contenido y la incorporación de las observaciones brindadas por el docente/tutor y consultas realizadas a especialistas en el tema, considero que el mismo hace una aportación significativa al conocimiento y da aportes relevantes a la valoración de la situación financiera de la tabacalera, contribuyendo a la acertada toma de decisiones para el crecimiento y expansión de la misma.

También, la amplia literatura científica relacionada con el tema indicado, evidencia que ocupa un lugar importante en el desarrollo de métodos recientes de procesos investigativos de alta especialización.

Por consiguiente, valoro que el mismo cumple con los requisitos establecidos en la normativa para la Licenciatura vigente y, por lo tanto, está listo para ser presentado ante la institución rectora.

Dado en la ciudad de Estelí a los 15 días del mes de febrero del 2020

Atentamente;

---

MSc. Julio Berríos Noguera  
Docente/Tutor

## INDICE

I. INTRODUCCIÓN .....	8
Resumen .....	9
1.1. Antecedentes.....	11
1.2. Planteamiento del problema .....	13
1.3. Formulación del problema.....	14
1.4. Justificación .....	15
II. OBJETIVOS.....	16
2.1. Objetivo general .....	16
2.2. Objetivos específicos .....	16
III. MARCO TEÓRICO .....	17
3.1. MIPYME .....	17
3.1.1. Definición.....	17
3.1.2. Importancia .....	17
3.1.3. Clasificación.....	18
3.1.4. Ventajas y desventajas de las MIPYMES .....	18
3.2. Crecimiento Empresarial .....	21
3.2.1. Concepto .....	21
3.2.2. Tipos de crecimiento empresarial .....	21
3.2.3. Factores que impiden el crecimiento empresarial .....	22
3.3. Producción .....	24
3.3.1. Definición.....	24
3.3.2. Factores de Producción .....	24
3.3.3. Características del proceso productivo .....	24
3.4. Rentabilidad Financiera .....	25
3.4.1. Definición.....	25
3.4.2. Importancia de conocer la Rentabilidad Financiera .....	25
3.4.3. Factores que influyen en la rentabilidad de una empresa.....	25
3.5. Análisis financiero .....	26
3.5.1. Concepto .....	26
3.5.2. Análisis Dinámico u Horizontal .....	27
3.5.3. Análisis Estático o Vertical .....	27

3.5.4. Indicadores Financieros.....	28
3.6. Inversión.....	30
3.6.1. Definición.....	30
3.6.2. Importancia .....	31
3.6.3. Características.....	31
3.6.4. Principales tipos de inversión .....	32
3.7. Financiamiento.....	32
3.7.1. Definición.....	32
3.7.2. Fuentes de Financiamiento .....	32
3.7.3. Importancia del financiamiento .....	35
IV. SUPUESTO .....	37
4.1. Supuesto .....	37
4.2. Matriz de Categorías y Subcategorías .....	38
V. DISEÑO METODOLÓGICO.....	41
5.1. Tipo de estudio.....	41
5.2. Población y muestra.....	41
5.3. Técnicas de recolección de datos.....	43
5.4. Etapas de investigación.....	44
VI. RESULTADOS.....	46
6.1. Objetivo Especifico N. ° 1 .....	46
6.3. Objetivo Especifico N.2.....	55
6.4. Objetivo Especifico N°3.....	57
6.4.1. FODA (Celofán El Diamante S.A).....	57
Fortalezas Internas.....	58
Debilidades Internas:.....	58
Oportunidades Externa.....	58
Amenazas Externas .....	58
6.4.2. Plan De Acción.....	59
VII. CONCLUSIONES .....	63
VIII. RECOMENDACIONES.....	64
IX. BIBLIOGRAFÍA .....	65
X. ANEXOS .....	70
10.1. Información General de Empresa .....	70

10.1.2. Breve historia y descripción básica de la empresa .....	70
10.2. Síntomas y pronósticos.....	71
10.3. Bosquejo .....	72
10.4. Cronograma de actividades .....	73
10.5. Entrevista .....	75
10.6. Fuente De Datos.....	78
10.6.1. Análisis horizontal o dinámico .....	78
10.6.2. Memoria De Cálculo Razones Financieras .....	80
10.6.3. Análisis Estático vertical .....	82



## I. INTRODUCCIÓN

El interés científico de la presente investigación, se basa en la importancia de conocer los factores que influyen en la rentabilidad financiera para fortalecer el proceso de toma de decisiones en función de contribuir al desarrollo y crecimiento financiero de la Mipyme Celofán El Diamante S.A.

Según manifiesta (Quiones, 2015) la rentabilidad, como expresión de aptitud o capacidad de la firma para generar recursos o resultados con los capitales o medios invertidos, se ha convertido, en las últimas décadas, en el indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de cierto fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de la estrategia implantada y efectuar, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

Por tanto, nuestro enfoque es hacia la MIPYME Celofán El Diamante S.A del municipio Estelí, departamento Estelí donde se llevará a cabo la realización de un estudio acerca de los **Factores que Influyen en la Rentabilidad Financiera** de la misma, esperando que se proporcionen datos relevantes que permitan formular alternativas que resuelva la problemática encontrada.

Realizando el estudio de campo e implementando la metodología para cálculo de la rentabilidad financiera (Yirepa, 2019) dice que la rentabilidad financiera mide la eficiencia con la cual una empresa utiliza sus recursos, y la relación entre el beneficio obtenido y los recursos que se utilizaron para obtenerlos.

La importancia del análisis financiero radica en que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto al nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y rentabilidad, fortaleciendo el proceso de toma de decisiones gerenciales, económicas y financieras de la actividad empresarial.

El presente estudio propone la aplicación de herramientas financieras que fortalezca el proceso de toma de decisiones, y que esté preparada ante algún desequilibrio financiero imprevisto.

Dicha problemática se fundamenta en la falta de análisis financiero la cual analizaremos a través de los objetivos planteados con el fin de lograr un resultado exitoso, donde los propietarios se sientan motivados a implementar nuevos métodos o estrategias que ayuden al crecimiento financiero de la MIPYME.

## Resumen

(Diario, 2015) El auge de las MIPYMES inicia en la década de los 80 y se desarrolla con más fuerza en el 90 cuando se da una mayor liberalización de la economía de mercado se encuentra en un periodo de paz y estabilidad en el país, fue una respuesta clara a los planes de reducción de la fuerza laboral en el Estado, una forma de independencia económica de las familias y por consiguiente un mayor auge del sector empresarial del país.

Han evolucionado con el paso del tiempo alcanzando mayores niveles de organización empresarial y conciencia en la necesidad de formalizarse para gozar de los beneficios, planes de fomento y de desarrollo económico del país. Están más sensibilizados del papel que juegan en la economía y la necesidad imperante de crecer empresarialmente.

Es así como se desarrolla el presente trabajo de tesis como requisito final de graduación para el título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

Esta investigación se desarrolló en la MIPYME Celofán El Diamante S.A y consistió en el análisis de los factores que influyen en la rentabilidad financiera, aplicando dos técnicas de análisis: Análisis Dinámico , Análisis Estático , Aplicación y Análisis de razones financieras, de manera que éstos contribuyan en la mejora de la capacidad de manejo financiero y administrativo de la gerencia en función de identificar puntos críticos y asesorar la adecuada aplicación de medidas de ajuste, para una buena toma de decisiones , permitiendo con ello definir una línea base financiera que contribuya al crecimiento financiero.

En este primer capítulo el lector encontrará algunas investigaciones que anteceden a la presente en materia de crecimiento sostenible de MIPYMES. A la vez, se exponen los motivos que justifican la realización de este estudio y se describe claramente el problema para ubicar de mejor manera la problemática a tratar.

En el segundo capítulo se puntualizan los objetivos, tanto el general como el específico, para que el lector pueda razonar los alcances y limitaciones de este estudio, su impacto y el punto de llegada.

En el tercer capítulo se realiza un amplio esbozo teórico sobre las MIPYMES en Nicaragua y su clasificación, crecimiento empresarial, rentabilidad financiera, las principales herramientas de análisis financieros y el uso de razones o ratios financieros.

Como parte de la estructura lógica de todo documento investigativo científico, el cuarto capítulo nos presenta la hipótesis de la investigación con sus variables independientes y la variable dependiente que se desprende de estas.

El capítulo V muestra el diseño metodológico mediante el cual se guía la investigación, definiendo sus parámetros y la manera mediante la cual se obtendrán cada uno de los resultados. Primeramente, se define el tipo de estudio, así como las fuentes y técnicas de recolección de datos.

El capítulo VI presenta los resultados y discusión en base a lo determinado en el capítulo anterior. Aquí se operacionalizan las variables aplicando las herramientas definidas para tal fin. Como todo estudio, los resultados están sujetos a análisis y discusión lo cual enriquece más la comprensión y el aprendizaje de la temática.

Finalmente, en los capítulos VII y VIII, el lector encontrará, respectivamente, las conclusiones y recomendaciones que se derivan del análisis financiero pormenorizado practicado a la empresa.

Como parte de todo estudio científico completo, en los dos capítulos finales, el lector podrá corroborar la bibliografía consultada y los anexos que amplían y refuerzan la información presentada en el cuerpo del documento.

## 1.1. Antecedentes

La contribución de las micro, pequeñas y medianas empresa (MIPYMES) en la economía de los países en desarrollo es muy importante, aunque la mayoría se caracterizan por su baja competitividad, debido a las desventajosas condiciones en que operan, su menor tamaño, escaso acceso al financiamiento y baja capacidad de innovación, razones por las que se requiere dirigir esfuerzos a elevar su productividad y competitividad.

A fin de buscar temas investigativos que sirvan de antecedentes al presente trabajo, a nivel local, a través de diferentes medios de información, en sitios web y en la Biblioteca Urania Zelaya de la Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí, sobre la existencia de temas relacionados a la presente investigación donde se corroboró que el tema de investigación propuesto no ha sido abordado y por ende no se encuentran documentos que contengan información sobre el tema planteado, sin embargo, se encontraron las siguientes tesis:

- (Arteta Olivas, 2017) con tema: Gestión y Sostenibilidad de la MIPYME del sector Artesanía Manos Nicas de la ciudad de Estelí en relación a los ambientes del control interno en el primer semestre 2017, para optar al título Licenciado en Banca y Finanzas, donde se plantea analizar el proceso de control interno de la misma. Según los autores de esta investigación, se llegó a la conclusión que existen factores que pueden estar limitando el control interno de la MIPYME que influyen en su control interno; tales como desconocimiento administrativo, por lo tanto las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, falta de uso adecuado un sistema contable más específico que ayude a desarrollar un mejor control de inventario y así mismo controlar de manera más clara las entradas y salidas de la empresa. Sin embargo, los funcionarios de esta empresa desconocen estos términos y el funcionamiento de la misma.
- (zeledon, 2015) con tema: análisis de los factores asociados con el desarrollo de las micro y pequeñas empresas agroalimentarias” tesis para optar al título de máster en administración de negocios con énfasis en mercadeo objetivo general “Analizar los factores asociados con el desarrollo de las Micros y Pequeñas Empresas (MIPES) Agroalimentarias”, concluyen que el poco desarrollo de las MIPES agroalimentarias en el Municipio de Matagalpa, es explicado por los bajos niveles de formación y capacitación, financiamiento inadecuado, bajos niveles de inversión y su relación con el uso de tecnologías artesanales, incumplimientos del marco legal y el escaso uso de herramientas de mercadeo.

- (Juárez, repositorio.unan.edu.ni, 2016) con tema "Estrategias competitivas utilizadas por las MIPYMES del sector servicio, tesis para optar al título de máster en gestión, sostenibilidad y calidad de las MIPYME, su objetivo general "Analizar las estrategias competitivas utilizadas por las MIPYMES del sector servicio de comida buffet de la ciudad de Estelí en relación al marketing de servicio en el primer semestre 2016" según autores concluyen que los propietarios estiman utilizar estrategias, propiamente no se están implementando, sino que son acciones para crear condiciones de fidelidad en los clientes.
- (Balladarez Rizo Yarlenis Lourdes.Centeno López Luis Salomón, 2015) con tema de investigación Propuesta de estrategia que permita a las MIPYMES del sector cuero y calzado de la ciudad de Estelí el aprovechamiento de los beneficios del tratado de libre comercio DR-CAFTA, en el segundo semestre del 2014", Seminario de graduación para optar al título de Licenciado(a) en Economía, con objetivo general Proponer una estrategia que permita a las MIPYMES del sector cuero y calzado de la ciudad de Estelí el aprovechamiento de los beneficios del tratado de libre comercio DR-CAFTA, en el segundo semestre del 2014.segun autores concluyen que únicamente un 42% importa materia prima de otros países para la elaboración del calzado. El 58% de los dueños de las MIPYMES trabaja con financiamiento.

## 1.2. Planteamiento del problema

El estudio de rentabilidad de las MIPYMES es importante, considerando que estas empresas se instalan en el mercado nacional y crecen según sus posibilidades, algunas sin mucho conocimiento o experiencias financieras, administrativas; debido a esto en el transcurso de su desarrollo se presentan diferentes problemáticas o factores que inciden en su crecimiento.

El conocimiento de los factores que inciden en el crecimiento de la empresa puede ayudar a los órganos de decisión a establecer las políticas más adecuadas para favorecer la mejora continua de las MIPYMES.

Para la realización de este trabajo de investigación se ha seleccionado la MIPYME Celofán El diamante S.A ubicada en la ciudad de Estelí, inició sus actividades en el año 2009, se dedica a la elaboración de tubos de celofán para empacar el puro de las empresas de tabaco; actúa bajo el régimen de la LEY N° 382, Ley De Admisión Temporal Para Perfeccionamiento Activo De Facilitación De Las Exportaciones.

Celofán El diamante S.A desde su inicio comenzó con un registro manual donde se detallaba únicamente ingresos, gastos y producción, es decir, no existía una contabilidad básica que permitiera la elaboración y el análisis de estados financieros, al existir un cambio de personal se comenzó a registrar, ordenar y clasificar la información para dar origen a una contabilidad en la empresa, por motivos ajenos a la voluntad del personal no se ha realizado un análisis financiero y hasta la fecha no se ha implementado un análisis financiero como herramienta que le permita hacer un estudio, para determinar la situación de la empresa.

Por consiguiente, no se puede definir su situación en cuanto a su liquidez, actividad, deuda y rentabilidad. En la empresa se trabaja en base a la experiencia adquirida en períodos anteriores, debido a que muchas veces las personas tienen la certeza de actuar de la manera más idónea al tomar las decisiones.

Actualmente esta empresa no logra obtener la producción necesaria en las 8 horas laborales diarias para cubrir la demanda, teniendo que invertir en pagar horas extras a los trabajadores, lo que incurre en costos adicionales. Además, el propietario de la misma no considera importante la actualización del sistema de trabajo como es la sustitución de la maquinaria que se utiliza actualmente por una nueva que tenga un mejor rendimiento. Por otro lado, no considera importante la contratación de más personal para cumplir con la demanda en el tiempo ordinario de trabajo.

El propietario de la empresa considera que las utilidades percibidas actualmente son suficientes y que no es necesario realizar las mejoras antes mencionadas.

### 1.3. Formulación del problema

A través de visitas previas al lugar y tomando en cuenta la problemática identificada se define el problema de investigación el cual se plantea con la siguiente pregunta en forma general:

¿Cuáles son los factores que influyen en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A?

#### **Sistematización del problema**

¿Cómo es la situación financiera de MIPYME Celofán el diamante SA al aplicar las herramientas de análisis financiero?

¿Cuál es el diagnóstico financiero a que conduce la aplicación de las técnicas de análisis financiero?

¿Cómo identificar los factores internos que inciden en el crecimiento financiero de la MIPYME Celofán El Diamante S.A?

¿Cómo proponer estrategias que permita a Celofán El Diamante tener una mayor rentabilidad financiera?

#### 1.4. Justificación

EL estudio de rentabilidad de la MIPYMES permite conocer la situación económica en la que se encuentran y se convierte en un elemento esencial para lograr buenos resultados que les permitan permanecer en el mercado.

Actualmente las MIPYMES se encuentran ante un escenario en constante cambio donde las decisiones tomadas pueden influir considerablemente en el desempeño de las mismas afectando los resultados esperados o logrando anticipar a los cambios con estrategias que contribuyan al crecimiento económico.

La presente investigación pretende determinar los factores que influyen en la rentabilidad financiera en la MIPYME Celofán El Diamante S.A, ubicado en el municipio de Estelí, departamento de Estelí, en el primer semestre del año 2019.

La demanda que tiene la MIPYME Celofán El Diamante S.A son cantidades relevantes debido a que en la ciudad de Estelí están establecidas las fábricas que se dedican a la producción de puros, por esta razón se realiza esta investigación para determinar cada uno de los factores que influyen en la rentabilidad financiera de la misma.

Esta investigación se hace debido a que actualmente no hay ningún estudio que analice la rentabilidad de la MIPYME la cual presenta varias limitantes en la producción que podrían ser mejoradas tales cuales son la modernización de las instalaciones de producción e inversión en una nueva máquina, las que podrían aumentar la producción y generar más utilidades, disminuir la carga horaria a los actuales trabajadores y a la vez generar más plazas de empleo.

Es importante destacar que los resultados de esta investigación, ofrece información efectiva y relevante para fortalecer el proceso de toma de decisiones, al igual diversas estrategias que podrán implementar que con la adecuada aplicación asegurarán el paso hacia el desarrollo sostenible de la MIPYME.



## II. OBJETIVOS

### 2.1. Objetivo general

- Determinar los factores financieros que influyen en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A.

### 2.2. Objetivos específicos

- Describir la Situación Financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A a través de herramientas de análisis financiero.
- Identificar factores internos que limitan el crecimiento financiero de la MIPYME Celofán El Diamante S.A
- Proponer un plan de acción de mejora en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A.

### III. MARCO TEÓRICO

Para enmarcar la investigación se ha hecho necesario conocer teoría que se relacione con la problemática a desarrollar, a continuación, se plasma la información necesaria. El marco teórico se ha organizado en base a los siguientes ejes: 1) Calidad y Evolución Empresarial; 2) Modelos de Gestión de la Calidad, y 3) Mejora Continua a continuación se desarrollan.

#### 3.1. MIPYME

##### 3.1.1. Definición

Según la Ley N° 645, "Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa MIPYME" (Asamblea Nacional de Nicaragua, 2017), define a las MIPYMES como "todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras".

La ley n° 645 define claramente al sector empresarial, describiendo la concepción de las MIPYMES, que va desde las empresas pequeñas hasta las empresas medianas, especifica que estas pueden operar como personas naturales y jurídicas en los diferentes sectores de la economía nicaragüense.

##### 3.1.2. Importancia

Según (Tania Diaz G. s., 2011), las MIPYMES tienen importancia en la economía nicaragüense y se debe a su representatividad en cuanto a la cantidad de empresas y del empleo que estas generan. En los últimos años se han emprendido iniciativas para el desarrollo de estas empresas y para su inserción en la dinámica del mercado nacional e internacional.

Las MIPYMES en Nicaragua generan casi 300 mil empleos, en más de 150 mil establecimientos, de los cuales el 55% es administrado por mujeres, según datos del 2009 del Ministerio De Fomento, Industria y Comercio. En las zonas urbanas estas unidades económicas generan el 58% del empleo, según datos del Directorio Económico Urbano del Banco Central de Nicaragua. Lo que, aumentado a la flexibilidad de sus procesos productivos, convierten a estas empresas en un potencial de crecimiento y desarrollo económico.

### 3.1.3. Clasificación

Según Ley 645, Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (LEY MIPYME), estas se clasifican dependiendo del número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales.

Variables	Micro empresa	Pequeña Empresa	Mediana
Número total de Trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

### 3.1.4. Ventajas y desventajas de las MIPYMES

Según (MIFIC, 2019) en Nicaragua, existen al menos 6 ramas económicas que involucran a segmentos modernos de la MIPYME articulados a importantes grupos de microempresas y auto empleados de baja productividad, y cuya evaluación económica final es altamente positiva pues el país realmente tiene ventajas comparativas que pueden ser transformadas en ventajas competitivas. Dichas ramas son: madera y muebles, cuero y calzado, derivados lácteos, artesanía, hostelería y turismo, sector industrial.

La propia ley 290, en su cometido por reorganizar el aparato del estado bajo un enfoque de promoción de la competitividad y modernización, ofrece algunas ventajas importantes para la MIPYME y que no son aprovechadas, como por ejemplo que el sector pueda obtener un diálogo más sensible respecto de sus problemas específicos (técnicos, tecnológicos y tributarios) con los ministerios recientemente reformados.

(Izquierdo, 2018) Dice que las ventajas y desventajas de MiPymes son:

#### Ventajas

- Están más cerca de sus clientes.

Es una de las ventajas más evidentes. Las medianas y sobre todo las pequeñas empresas tratarán de una manera más directa con sus clientes, lo que les posibilitará **conocer con más facilidad sus necesidades y ofrecer un servicio más individualizado**, e incluso establecer relaciones personales y de apego con sus usuarios. Una vez conozcan el negocio, la vinculación del cliente con la PYME frecuentemente será más sencilla que con una gran empresa.

- **Son más flexibles.**

Por su tamaño y su **estructura más sencilla**, tendrán una mayor capacidad para adaptarse a los cambios. Además, les ayudará encontrarse más cerca de sus clientes, lo que les permitirá conocer las variaciones en el mercado antes que nadie. Por ejemplo, tendrán mayor capacidad para reducir su oferta en momentos en los que no haya la demanda habitual.

- **Tienen mayor facilidad para detectar y aprovechar pequeños nichos de mercado.**

Siempre que tenga los ojos bien abiertos, una PYME tendrá una mayor capacidad para detectar y satisfacer **necesidades muy específicas** de sus clientes que una gran empresa, o no detectará, o no tendrá interés en cubrir, al resultar un bocado demasiado pequeño para ella.

- **más rápidas tomando decisiones.**

La capacidad de decisión normalmente **recaerá sobre una persona o sobre un grupo reducido**. Ello hará que sean mucho más ágiles tomando resoluciones que las grandes empresas, en las que con frecuencia ciertas decisiones requieren activar complejos mecanismos de decisión.

- **Será más fácil vincular al personal con la empresa.**

La mayor cercanía con la dirección y una visión más global del negocio (en las grandes empresas el trabajo de cada empleado es menos integral y más especializado) hará que resulte más fácil **conectar emocionalmente al trabajador con los objetivos de la empresa**. Con frecuencia ello aumentará su motivación, y por ende su productividad.

- **Todo el mundo se conoce.**

Dentro de una pequeña o mediana empresa es más fácil formar vínculos y conocer las cualidades de los demás. Eso puede aprovecharse para aumentar el rendimiento y formar mejores equipos de trabajo. Además, en determinadas situaciones como la resolución de problemas, será mucho más sencillo repartir las tareas entre las personas que tengan un mayor conocimiento o estén más capacitadas para resolverlos.

- **La comunicación será más sencilla.**

Al estar más próximos, será más fácil que los distintos integrantes de la empresa se comuniquen entre sí. Ello posibilitará que las nuevas ideas fluyan y los problemas se resuelvan en equipo.

### **Desventajas**

- **Tienen más dificultades para financiarse.**

Normalmente, las PYMES carecen del músculo financiero del que disponen las grandes empresas. Por ello, habitualmente necesitarán financiación externa, que también tendrán más limitada y en peores condiciones, sin capacidad de acceder a instrumentos financieros de los que sí disponen las grandes corporaciones, como la cotización en mercados bursátiles, ampliaciones de capital, etc.

- **Puede resultarles difícil llegar a un gran número de clientes y ganarse su confianza.**

La capacidad financiera de las grandes empresas les permite darse a conocer a través de medios masivos, como la publicidad, pero para las pequeñas y grandes empresas, llegar a un número importante de clientes puede ser una tarea que requiere años de esfuerzo. Además, al ser menos conocida que sus competidoras de mayor tamaño, para una PYME puede resultar más difícil transmitir a sus clientes la seguridad que les pueda ofrecer una gran empresa.

- **Los costos son más altos.**

Las PYMES tendrán enormes impedimentos para beneficiarse de la **economía de escala**, lo que causará que en determinados tipos de negocio los costos sean más altos y se presenten dificultades para ajustar los precios que se ofrecen a los usuarios.

- **No resulta fácil soportar crisis prolongadas.**

A pesar de ser más flexibles para afrontar cambios, la falta de capacidad financiera puede ocasionar grandes problemas a una PYME si se ve en la obligación de soportar largos periodos de crisis. Por ello, durante las depresiones económicas las pequeñas y medianas empresas suelen enfrentar enormes dificultades para sobrevivir, lo que provoca el cierre de muchas de ellas.

- **Escaso poder de negociación con proveedores y clientes.**

Ser una gran empresa, y generar por tanto enormes cantidades de negocio, proporciona una posición de poder a la hora de negociar con proveedores y clientes. Para una PYME, **resulta mucho más difícil conseguir condiciones beneficiosas** y con frecuencia se ven obligadas a ceder más de lo que querrían.

- **Acceso a personal menos capacitado.**

Dadas las mayores limitaciones que una PYME suele ofrecer para desarrollar una carrera profesional (habrá menos posibilidades de ascenso), será más difícil atraer trabajadores talentosos y bien preparados, que habitualmente se verán más tentados a desarrollar sus capacidades en una gran empresa. No obstante, ello no significa que una PYME no pueda atraer talento, sino que con frecuencia tendrá que ofrecer **otro tipo de incentivos**.

- **Tendrán más dificultades para acceder a tecnología.**

Habitualmente, y de nuevo por causas financieras, una PYME tendrá más dificultades para adaptarse a los cambios tecnológicos, lo que podría conducir a la obsolescencia. No obstante, existen **soluciones tecnológicas** muy interesantes y a las que una PYME también puede acceder.

## **3.2. Crecimiento Empresarial**

### **3.2.1. Concepto**

(Merco, 2019) Al hablar de crecimiento empresarial la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costos.

### **3.2.2. Tipos de crecimiento empresarial**

Hay dos tipos principales de **crecimiento empresarial**, definición que puede extraerse del modo a través del que este impulso es obtenido. Así, puede diferenciarse entre:

**Crecimiento interno u orgánico:** es la modalidad que implica un proceso más lento. Suele ser el modo inicial de crecimiento, que acompaña a las organizaciones en sus primeros pasos, desde su aparición. Requiere de mucho esfuerzo y una cuidada planificación para surtir los efectos deseados.

- Mediante el aumento de financiación por parte de los accionistas, que optan por contribuir con más capital.
- Por reinversión de beneficios en el negocio.

**Crecimiento empresarial externo** puede llevarse a cabo de distintas formas, aunque las más habituales son:

- Mediante la búsqueda de financiación externa.
- A través de fusiones y adquisiciones.

(Montenegro, 2011) Cuando hablamos de crecimiento, podemos hablar de:

- Crecimiento de las ventas.
- Crecimiento de las ganancias.
- Crecimiento de los flujos de caja.
- Crecimiento de las inversiones.
- Crecimiento en el patrimonio de la empresa.
- Crecimiento en el valor de mercado de la empresa.
- Crecimiento del valor financiero de la empresa.

### 3.2.3. Factores que impiden el crecimiento empresarial

(Juan, 2016) Presenta algunos factores que afectan el crecimiento de una empresa

#### **Ausencia de una cultura empresarial**

La mayoría de las MIPYMES pocas veces se plantean cuál es su misión, visión y valores. Son empresas que no se cuestionan por qué existen como organización, cuál es su propósito, sus valores, cómo piensan llegar a sus consumidores, sino que se limitan a operar sobre bases empíricas. No plantearse lo anterior envía mensajes confusos a clientes, proveedores y empleados sobre quiénes son como empresa y hacia dónde se dirigen.

#### **Mala previsión financiera**

Al no determinar con anticipación los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo van a obtener el capital, los empresarios caen en la trampa de la mala planeación financiera. Es muy importante definir previamente la estructura financiera de la empresa y hacer una previsión de su rentabilidad a mediano plazo. Ello no quiere decir que sólo se

planeen las inversiones en activo fijo, sino que se deben contemplar también los gastos de capital de trabajo y posibles gastos derivados de oportunidades que pueda brindar el mercado.

### **Escaso acceso a financiamiento**

A pesar de la existencia de programas y proyectos gubernamentales para apoyar a las MIPYMES, la realidad de muchos de los negocios que acuden ellos es que los recursos llegan cuando el empresario ya no está en vías de poder aprovecharlo.

No obstante, el Factoraje Financiero para Pymes se ha convertido en uno de los principales apoyos efectivos para las pequeñas y medianas empresas. Una de las opciones para que las empresas tengan claro cuál es su panorama financiero antes de requerir un apoyo de este tipo es que trabajen de la mano con el consultor empresarial, quien les ayudará a identificar cómo están sus índices de rentabilidad.

### **Resistencia al cambio**

Hay distintos tipos de cambio al que las empresas se pueden ver enfrentadas: cambio de estructura, de procesos, de capacidad y habilidades laborales, cambios de sistema, de cultura organizacional, entre otros; sin embargo, sea cual sea el cambio —incluyendo el tamaño—, involucra un proceso de adaptación en el que todo el personal se ve perjudicado.

En el ciento por ciento de los casos, una gestión efectiva del cambio puede garantizar una adaptación positiva del personal pues, como en cualquier situación, el capital humano se enfrenta a distintas etapas que pueden perjudicar su humor, su actitud y, sobre todo, su productividad. A esto se le llama “Curva de aceptación” o “Curva del cambio”. Pero hay que tener en cuenta que el impacto que se puede provocar en las organizaciones depende del tamaño y la gestión del cambio.

### **Falta de innovación de productos e inversión en tecnologías**

Uno de los principales retos para las empresas es el de la innovación en tecnologías de fabricación que ayuden a maximizar la producción o mejorar la calidad del producto que se tenga, ya que aún hay muchas empresas que buscan resistir el mayor tiempo posible con la que poseen, antes de aprovechar las ventajas inherentes a la innovación.

Aunque sea un gasto considerable, toda empresa debe plantearse con antelación la renovación de maquinaria, herramienta y equipo a fin de seguir siendo competitivo.



### **3.3. Producción**

#### **3.3.1. Definición**

Según (Gestiopolis, 2000-2016), asume la responsabilidad de transformar las materias primas y materiales en productos terminados, aceptables y económicos. Abarca los recursos básicos fabriles que se emplean: maquinaria, materia prima, mano de obra, adicionándoles también servicios y dinero. Es la actividad vital de operaciones de transformación para la recolección, registro y control de costos en una industria.

(GESTION EMPRESARIAL, 2016) Dice que la producción es el proceso de fabricación, elaboración u obtención de productos. Económicamente, constituye la actividad a través de la cual el trabajo humano genera beneficios para el sector económico de una nación.

#### **3.3.2. Factores de Producción**

Los factores de producción son los recursos que una empresa o una persona utiliza para crear y producir bienes y servicios. En la teoría económica se considera que existen tres factores principales de producción: el capital, el trabajo y la tierra.

Según la (Enciclopedia Economica, 2017-2019) el proceso productivo es una serie de trabajos y operaciones necesarias que permiten llevar a cabo la producción de un bien o un servicio.

Este tipo de operaciones realizadas ante el proceso productivo son planeadas, dinámicas y consecutivas con el objetivo de transformar la materia prima hasta el punto de hacerlos ideales para la producción.

#### **3.3.3. Características del proceso productivo**

Las características más notables del proceso productivo son las que se detallan continuación:

- El diseño del producto y la tecnología son los elementos más importantes para el proceso productivo.
- La cantidad del producto es seriamente considerado, ya que dependiendo de esto las estrategias y formas de trabajo cambian.
- Si el producto es variado requiere un análisis más detallado, pues la demanda y el tiempo de producción influyen directamente en el proceso productivo.
- Mejora la materia prima, su utilización y la forma de trabajarla.

- Conlleva un determinado proceso, ya que actúa desde el comienzo de la producción hasta que este es llevado al público.
- Toma en cuenta las características más llamativas del mercado para de esta manera ajustar la producción a la demanda.

### **3.4. Rentabilidad Financiera**

#### **3.4.1. Definición**

El autor (GARCIA, 2017), dice que el término rentabilidad se refiere a los beneficios conseguidos o que pueden obtenerse procedentes de una inversión realizada con anterioridad. Este concepto resulta muy importante tanto en el ámbito empresarial como en el de las inversiones, ya que permite conocer la capacidad de una compañía para remunerar los recursos financieros empleados.

Para (Loanbook, 2017; Quiones, 2015), la rentabilidad financiera es una de las medidas más utilizadas y hace referencia al rendimiento que se obtiene de los recursos propios. En la terminología anglosajona, se denomina Return on Equity (ROE), es decir, expresa el ritmo de recuperación del dinero invertido por los propietarios.

La rentabilidad financiera se representa como la relación entre el beneficio neto y el patrimonio o capital propio de la empresa, durante un periodo determinado.

En (Diccionario Financiero, s.f.), se entiende la rentabilidad como la capacidad de generar beneficios y financiera se refiere a las finanzas, término asociado con el dinero. Por tanto, la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones.

#### **3.4.2. Importancia de conocer la Rentabilidad Financiera**

Para (ecured, 2018) la importancia del conocer 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.

#### **3.4.3. Factores que influyen en la rentabilidad de una empresa**

(Martinez N. , 2009) Menciona 8 factores primordiales que influyen en la rentabilidad

- Productividad
- Intensidad de la inversión

- Participación de Mercado
- Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores
- Calidad de producto/servicio
- Tasa de crecimiento del mercado
- Integración vertical
- Costos operativos

### **3.5. Análisis financiero**

#### **3.5.1. Concepto**

Según (Ana L. Gonzalez Perez, 2014) el análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiero o inversión propia.

Por interpretación debemos entender la aprobación relativa de conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, basados en el análisis y la comparación.

La interpretación de datos financieros es sumamente importante para cada una de las actividades que se realizan dentro de la empresa, por medio de esta los ejecutivos se valen para la creación de distintas políticas de financiamiento externo, así como también se pueden enfocar en la solución de problemas en específico que aquejan a la empresa como lo son las cuentas por cobrar o cuentas por pagar, moldea al mismo tiempo las políticas de crédito hacia los clientes dependiendo de su rotación, puede ser un punto de enfoque cuando es utilizado como herramienta para la rotación de inventarios obsoletos.

#### **Estados financieros**

(Diario, 2015) Los estados financieros, también denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período.

Estos estados se elaboran de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables y/o normas de información financiera vigente y resulta útil para los administradores, accionistas, acreedores y propietarios. Son una representación económica-financiera de la empresa y las transacciones realizadas en la misma.

#### **Componentes de los estados financieros**

Los Estados Financieros se clasifican en balance de situación, cuenta de resultados, estados de flujos de efectivo, estado de cambios del patrimonio neto y memoria:

## Balance De Situación

Se define como el documento contable que informa acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital y reservas, valorados de acuerdo a los criterios de contabilidad generalmente aceptados.

En el Balance se muestran:

- **Activo:** Dinero en efectivo, dinero depositado en el banco o bienes.
- **Pasivo:** Deudas de la empresa con bancos, proveedores y otras entidades financieras.
- **Patrimonio neto:** Aportaciones realizadas por los socios y beneficios que ha generado la empresa.

## Cuenta De Resultados

Compara los ingresos de la empresa con los costos de la misma, y muestra si ha habido beneficios para pagar dividendos. Dentro de ésta, tenemos dos elementos:

- **Ingresos:** Son entradas de recursos o eliminación de obligaciones que generan incrementos de patrimonio.
- **Gastos:** Salidas de recursos que disminuyen el activo o incrementos en el pasivo.

## Estado De Flujos De Efectivo

Muestra las fuentes, regularidad y uso del efectivo de la empresa, usando estimaciones directas (la más utilizada) o indirectas. La estimación directa muestra el efectivo neto generado por las operaciones. Esta variable es de vital importancia para analizar la situación de la empresa ya que refleja su liquidez.

### 3.5.2. Análisis Dinámico u Horizontal

(Pulido, 2019) Dice que el análisis financiero horizontal, también llamado dinámico permite observar la evolución de las partidas a lo largo del tiempo, es extremadamente potente para detectar variaciones en la estructura de estados financieros como balance, cuenta de resultados o cash flow statement.

### 3.5.3. Análisis Estático o Vertical

Según (Navarro, ABC Finanzas.com, 2016) el Análisis Estático o vertical estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo como adquisición de maquinaria o préstamos, etc. El método consiste en tomar

un solo estado financiero y relacionar cada una de sus cuentas con un total determinado dentro el mismo estado, aunque también pueden relacionarse cada una de sus subcuentas. (Gerencie, 2018) Considera el análisis vertical de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

#### 3.5.4. Indicadores Financieros

(HOLDED, 2018) Dice que los indicadores financieros son:

**Las razones de liquidez** se utilizan para juzgarla capacidad que tiene una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo. A partir de ellas se pueden obtener muchos elementos de juicios sobre la solvencia de efectivo actual de la empresa y su capacidad para permanecer solvente en caso de situaciones adversas. En esencia, deseamos comparar las obligaciones de corto plazo con los recursos de corto plazo disponibles para satisfacer dichas obligaciones.

**Razón circulante:** Una de las razones más generales y uso más frecuente utilizadas es la razón circulante: Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida cruda de liquidez porque no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

$$R.L = \frac{ACTIVOCIRCULANTE}{PASIVOCIRCULANTE} = VECES$$

Se considera en general, que una empresa que tenga activos circulantes integrados principalmente por efectivos y cuentas por cobrar circulantes tiene más liquidez que una empresa cuyos activos circulantes consisten básicamente de inventarios. En consecuencias debemos ir a análisis "más finas" si queremos hacer una evaluación crítica de la liquidez de la empresa.

**Razón de la prueba del acida:** Una guía algo más precisa para la liquidez es la razón rápida o de la prueba del ácido. Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios tal vez la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

$$R.P.D = \frac{ACTIVO CIRCULANTE MENS INVENTARIO}{PASIVO CIRCULANTE} = VECES$$

**Prueba Defensiva:** Esta prueba permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, considerando únicamente los activos mantenidos en caja, bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable de tiempo y la incertidumbre de las demás cuentas del activo corriente. Además, indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de ventas. Esta ratio se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo circulante.

$$P.D = \frac{CAJA Y BANCO}{PASIVO CIRCULANTE} = VECES$$

**Capital De Trabajo:** La empresa necesita saber qué relación existe entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. El capital de trabajo es lo que queda a la sociedad después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos circulantes menos pasivos circulantes, algo así como el dinero que queda para poder operar día a día.

$$CT = CIRCULANTE - PASIVO CIRCULANTE = U.M$$

### Razones De Endeudamiento

Las razones de endeudamiento miden los fondos proporcionados por los propietarios en comparación con el financiamiento proporcionado por los acreedores de la empresa. Los índices de endeudamiento muestran el grado de utilización del capital ajeno con relación al capital propio o el activo total.

**Razón De Deuda:** Al extender nuestro análisis a la liquidez de largo plazo de la compañía (es decir, su capacidad para satisfacer sus obligaciones de largo plazo) podemos utilizar varias razones de deuda. *La razón deuda a capital* se calcula simplemente dividiendo la deuda total de la compañía, (inclusive sus pasivos circulantes) entre el capital social.

$$R.D = \frac{PASIVO TOTALES}{ACTIVO TOTALES} = \%$$

### Razones De Rentabilidad

Hay dos tipos de razones de rentabilidad en relación con las ventas las que muestra la compañía en relación con las ventas, después de deducir los costos de producir los bienes que se han vendido. La rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran la rentabilidad en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la eficiencia de operación de la compañía.

**Margen de utilidad bruta:** El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después de que la empresa pague sus bienes. Cuanto más

alto el margen de utilidad bruta (es decir, cuanto más bajo es el costo relativo del costo de las ventas).

$$MB = \frac{VENTAS - COSTO DE VENTAS}{VENTAS} = \%$$

**Margen de utilidad neta:** Al igual que al margen de utilidad operativa, la utilidad neta mide el porcentaje de cada córdoba de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto el margen de utilidad neta de la empresa, mejor.

$$M.N = \frac{PASIVO TOTALES}{ACTIVO TOTALES} = \%$$

Al considerar ambas razones de manera conjunta, podemos obtener considerables elementos de juicio sobre las operaciones de la empresa. Si el margen bruto de utilidades permanece sin cambios esenciales durante un periodo de varios años, pero el margen de utilidades netas ha declinado durante el próximo periodo, sabemos que la causa consiste ya sea en mayores gastos relacionados con las ventas o en una tasa de impuesto más elevada.

**Rendimiento sobre capital:** El rendimiento sobre capital (RSC, o ROE), mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. En general, cuanto más alto es este rendimiento, es mejor para los propietarios.

$$R.C = \frac{UTILIDAD NETA}{CAPITAL EN ACCIONES COMUNES} = \%$$

## 3.6. Inversión

### 3.6.1. Definición

Para (BEMBIBRE, 2009) Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Según (Uriarte, 2019) La inversión, en el sentido estrictamente empresarial, refiere al acto a través del cual se utilizan ciertos bienes con el objetivo de obtener una renta sostenida en el tiempo. Se hace uso del capital en actividades económicas a fin de incrementarlo; en este sentido, se posterga el consumo y se obtienen en reemplazo unos bienes futuros.

### 3.6.2. Importancia

Para (Posted, 2016), al invertir podemos hacer que nuestro dinero crezca de una mayor medida, protejernos de los diferentes imprevistos que surjan, cumplir los objetivos económicos que tengamos, y en el mejor de los casos, llegar al retiro o jubilación con una mayor seguridad económica.

El Autor (Gonzales, 2013), la inversión produce empleos, redistribuye la riqueza e implementa una oportunidad para la inclusión social. Es de gran importancia la inversión, justamente, es ese objetivo el que persigue todo país: sólo la inversión se encuentra al servicio de la economía nacional, teniendo como objetivo la creación de puestos de trabajo y mano de obra calificada logrando el crecimiento y evolución de los países. El desarrollo de cualquier país descansa en su estabilidad macroeconómica, en la eficiencia de sus instituciones, en la adecuada asignación de sus recursos, así como en un sólido Estado de Derecho, pero también se requiere de otros aspectos que resultan de gran notoriedad, como lo es la calidad del capital humano.

### 3.6.3. Características

Para (Celdran, 2013), las opciones para invertir nuestros ahorros están en constante aumento, sin embargo, cada vehículo de inversión únicamente se puede clasificar en función de tres características fundamentales (la seguridad, el ingreso y el crecimiento de capital), que también corresponden a los tipos de objetivos de los inversores.

Sin embargo (Urban, 2016), dice que es importante entender que cada posesión, pertenencia o propiedad, debe satisfacer dos condiciones antes de que pueda ser considerada como una inversión. La primera característica de una inversión es que debe ser valiosa, debe ser algo útil o importante. Por lo tanto, cualquier posesión, pertenencia o propiedad que no tiene valor, no es ni podrá ser nunca una inversión.

Toda inversión tiene un valor que puede ser cuantificado en términos monetario, por esa razón se dice que cada inversión tiene un valor monetario. La segunda característica importante de una inversión es que, además de ser un recurso valioso, también debe ser generadora de ingresos. Es decir, que sea una inversión capaz de hacer dinero para el propietario o al menos contribuir a que su propietario pueda hacer dinero.

En consecuencia, cualquier posesión, pertenencia o propiedad que no pueda generar ingresos para el propietario o al menos contribuir a que genere ingresos, no es ni podrá ser una inversión, independientemente del valor que tenga o que tan preciosa sea.

Ahora bien, una inversión que no genera dinero en sentido estricto o que no contribuye a generar ingresos, ahorra dinero. Tal inversión le ahorra al propietario algunos gastos que habría estado generando en su ausencia, aunque puede carecer de la capacidad de atraer algo de dinero para el inversor.



De esta manera la inversión genera dinero para el propietario, aunque no en el sentido estricto. En otras palabras, aun en este modo la inversión todavía realiza una función de crear riqueza para el inversor.

#### 3.6.4. Principales tipos de inversión

El autor (Uriarte, 2019), Diferencia entre inversiones temporales y a largo plazo

**Inversiones temporales** contienen documentos a corto plazo mientras que las inversiones a largo plazo consisten en colocaciones de efectivo en plazos más amplios. Mientras que en las primeras las inversiones se venden más fácilmente, en las segundas las acciones se adquieren a cambio de valores, que, comúnmente, no son en efectivo. De hecho, suelen estar compuestas por bienes más que por efectivo.

**Inversiones a corto plazo** pueden manejarse por medio de las cuentas de cheques, en las inversiones largas el objetivo es el aumento de la utilidad de los valores mediante el cobro de dividendos o intereses o bien con la tendencia alcista. En conclusión, las inversiones a largo plazo se plantean para asegurarse para mejorar el rendimiento de las inversiones y generar una óptima relación con las compañías.

### 3.7. Financiamiento

#### 3.7.1. Definición

En (definición, 2019), se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Para (Morales, WORKING PAPER, 2012), el financiamiento es una de las funciones principales que realizan las unidades económicas, ya que toda entidad requiere de recursos humanos, materiales y financieros para cumplir con sus objetivos. De esta forma, el financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros para la empresa, sean estos propios o ajenos. Es decir, el financiamiento analiza: la obtención de fondos; las instituciones financieras que aportan los fondos; el incremento de los costos por el financiamiento; los efectos del financiamiento sobre la estructura financiera de la empresa; y la utilización de los fondos en el proceso de inversión.

#### 3.7.2. Fuentes de Financiamiento

Para (GUZMÁN, 2012), cuando se utiliza los recursos internos o propios de la empresa, se dice que es un autofinanciamiento. Entre las principales fuentes internas de financiamiento destacan las siguientes:

- Las utilidades reinvertidas, que se generan en la empresa y no se distribuyen entre los accionistas, sino que significan una ampliación de la inversión original.
- El conjunto de efectivo que contiene la empresa con sus operaciones y que recupera la inversión, el cual se encuentra formado por las depreciaciones, las amortizaciones y el flujo que se acumule de acuerdo con las estimaciones de insolencia.
- Los incrementos de pasivos acumulados que son una fuente de financiamiento originada por las operaciones contables de la empresa, ya que muchos servicios se pagan con prosperidad a su prestación y permiten acumular recursos; sobre salen los pasivos acumulados por; intereses y dividendos, sueldos y salarios, rentas y servicios públicos, impuestos, y pensiones y primas de antigüedad.
- “también son fuentes internas de financiamiento las estimaciones de cartera dudosa de cobro, los inventarios de lento movimiento, la baja de valor de inversiones y cualesquiera otras que, por política contable, disminuyen los resultados sin necesidad de utilizar fondos”
- Las fuentes externas o ajenas de financiamiento se clasifican en el pasivo de la empresa y son fondos exigibles según su duración en el corto, mediano o largo plazo. Las modalidades del financiamiento son muy amplias; entre ellas se destacan las siguientes:

**Crédito comercial;** es el que otorgan los proveedores de bienes y servicios con base en la confianza que se tenga en la empresa; por ejemplo, el crédito que los proveedores del papel otorguen a una empresa editorial.

**Crédito bancario;** es el que otorgan las instituciones financieras, como bancos y fideicomisos, y se realizan a través de: descuento de documentos, préstamos directos préstamos prendarios, préstamos de habitación o avío, préstamos refaccionarios, préstamos hipotecarios, descuentos de créditos en libros (factorización), tarjetas de crédito, etc.

**Crédito particular;** es el que proporcionan a la empresa los accionistas, los conocidos o las empresas filiales.

**Crédito colectivo;** se realiza a través de las emisiones de papel comercial (que el inversionista adquiere para cobrar el importe del pagare en la fecha que se especifique) y de obligaciones quirografarias e hipotecarias. Se le llama crédito colectivo porque los documentos los emite la empresa y los coloca al público en general, además de que la propia empresa impone las condiciones de la emisión.

**Casi-capital;** se le llama así porque tiene algunas características tanto del crédito como del capital. Se realiza a través de la colocación de obligaciones convertibles en acciones, las

cuales ganan un interés en tanto no sean convertidas. También se realizan a través de la colocación de acciones preferentes no participantes con voto limitado; es decir, son casi-capitales.

**Capital;** es una de las principales fuentes externas de financiamiento de la empresa, ya que, en este caso, se hace una clara distinción entre los propietarios de la empresa y la propia empresa. El capital se coloca por medio de acciones que obtienen dividendos, los cuales representan el costo de capital. Se distinguen entre acciones ordinarias y acciones preferentes participantes que obtienen un dividendo preferente y además participan de las demás utilidades de la empresa.

**Arrendamiento;** es otra forma que tiene la empresa para usar recursos que posteriormente deben devolverse. Algunos autores distinguen entre arrendamiento de operación, que es el que debe devolverse sin opción a compra, y arrendamiento financiero, que puede significar una opción de compra para la empresa.

Además de esta clasificación general financiamiento existen otras distinciones: según el plazo, se habla de financiamiento a corto, mediano y largo plazo; según la utilización de los recursos, se habla de financiamiento directo que consiste en préstamos, colocación de bonos, acciones y otro tipo de valores; el financiamiento indirecto se realiza a través del arrendamiento.

La gerencia financiera de la empresa, al realizar sus actividades en relación a las fuentes y formas de financiamiento, debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Buscar un equilibrio entre el tiempo de duración de las inversiones y el tiempo de permanencia de los recursos financieros, para no tener problemas de liquidez.
- Buscar también un adecuado equilibrio entre el capital propio y los recursos ajenos que se utilicen.
- Analizar los distintos plazos de pago de intereses y dividendos de sus operaciones financieras, así como de las amortizaciones y de otros pagos que deben realizarse.
- Analizar el mercado de dinero y el mercado de capitales mediante el estudio de las cotizaciones de los valores de renta fija y variable, para decidirse por la utilización de algunos.
- Pensar en el futuro y no agotar en el presente todos los recursos disponibles, con el objeto de poder realizar inversiones posteriores y completar el ciclo de inversiones realizadas con anterioridad.

En síntesis, la función financiera de la empresa debe contribuir al incrementar las ganancias de los empresarios mediante tres procedimientos:

- Minimizando el volumen de la inversión que reclama la empresa para su operación (inversión operativa);
- Minimizando el costo del dinero, ósea el precio que la empresa debe pagar por la utilización de recursos para realizar sus inversiones operativas;
- Dando origen a beneficios de tipo financiero que se aumentan a los beneficios operativos, o que disminuyen el costo combinado del dinero que se obtiene para el financiamiento de las inversiones operativas.”

### **3.7.3. Importancia del financiamiento**

Los análisis de (importancia del financiamiento para pymes, s.f.), el financiamiento, si se adquiere y utiliza dentro de una estrategia financiera, será el combustible que el negocio necesita para cumplir sus metas y le ayudará a soportar necesidades de capital de trabajo a corto plazo.

Todo financiamiento es resultado de una necesidad, es por ello que se requiere que el mismo sea planeado, basado en que la empresa se da cuenta que es necesario un financiamiento, para cubrir sus necesidades de liquidez o para iniciar nuevos proyectos, la empresa debe analizar sus necesidades y con base en ello determinar el monto de los recursos necesarios para cubrir sus insuficiencias monetarias y el tiempo que necesita para amortizar el préstamo sin poner en peligro la estabilidad de la empresa.

Según (Arellano, 2013) existen dos fuentes de financiamiento; externas y por el otro lado las internas, las internas son aquellas que se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones entre estas están las utilidades reinvertidas, aportaciones de los socios, venta de activos, depreciaciones y amortizaciones etc. Y las externas son aquellas que son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos, acreedores diversos etc.

Las fuentes externas también son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones , la primera que la empresa al adquirir un financiamiento incremente sus utilidades que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas.

Por tal motivo la empresa debe analizar detalladamente las ventajas y desventajas de un financiamiento externo, así como para que se utilizara el recurso que se requiere, los beneficios que le otorgara a la empresa. De tal manera que el financiamiento debe ser

elegido de acuerdo a las necesidades específicas de la empresa y la carga financiera que le implicara adquirirlo.

Por lo anterior es importante que toda empresa antes de recurrir a un financiamiento externo considere dos cosas:

- Analizar su capacidad de pago, ¿qué quiere decir esto? analizar su capacidad para pagar el recurso que solicito y el interés del préstamo.
- Análisis de los Riesgos, los riesgos que implica solicitar un préstamo.

Por lo tanto, no debemos olvidar los tres elementos más importantes de un crédito.

- Tasa de interés
- Plazo acordado
- Monto solicitado

Así que es importante conocer toda la gama de alternativas de financiamiento para tomar la mejor decisión. Lo ideal es alcanzar aun de ser financiados utilidades, caso contrario. No permitamos colocar nuestra empresa en manos de terceros si existe la alternativa de análisis y planeación de que fuente de financiamiento es la mejor opción para elegir.

## IV. SUPUESTO

### 4.1. Supuesto

La falta de aplicación de herramientas de análisis financiero adecuado influye directamente en la rentabilidad de la Empresa y por ende en su crecimiento sostenido.

#### 4.2. Matriz de Categorías y Subcategorías

Cuestiones de Investigación	Propósitos Específicos	Categoría	Definición Conceptual	Subcategoría	Fuente de Información	Técnica de Recolección de la Información	Ejes de Análisis
¿Cómo es la situación financiera de MIPYME Celofán el diamante S.A al aplicar las herramientas de análisis financiero?	Determinar la situación financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A a través de herramientas de análisis financiero.	MIPYME	Según la Ley N° 645, "Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa MIPYME" (Asamblea Nacional de Nicaragua, 2017), define a las MIPYMES como "todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufacturas, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de	Importancia Clasificación Ventajas y desventajas	<b>Primaria</b> LIC. Ana Martínez  <b>Secundario</b> Biblioteca Urania Zelaya Libros Sitio web	Entrevista de Guía de observación	Balance General  Estado de Resultados  Aplicación de razones financieras

Cuestiones de Investigación	Propósitos Específicos	Categoría	Definición Conceptual	Subcategoría	Fuente de Información	Técnica de Recolección de la Información	Ejes de Análisis
			servicios, entre otras”.				
		Análisis Financiero	Según (Ana L. Gonzalez Perez, 2014) el análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiero o inversión propia.	Análisis dinámico Análisis estático Indicadores financieros	<b>Primaria</b> LIC. Ana Martínez  <b>Secundario</b> Biblioteca Urania Zelaya Libros Sitio web	Entrevista de Guía de observación	Costos de Venta altos  Utilidades en nivel medio  Suficiente capital para realizar nuevas inversiones  Índice de endeudamiento en nivel óptimo
¿Cómo identificar los factores internos que inciden en el crecimiento de la MIPYME	Identificar factores internos en el crecimiento financiero de la MIPYME Celofán El Diamante S.A	Crecimiento Empresarial	(Merco, 2019) Al hablar de crecimiento empresarial la definición más precisa sería la que lo considera como el proceso de	Tipos de crecimiento empresarial	<b>Primaria</b> Lic. Ana Martínez	Entrevista de Guía de observación	Falta de liderazgo  No hay visión de crecimiento, expansión en el mercado e interés en aumentar las utilidades.



Cuestiones de Investigación	Propósitos Específicos	Categoría	Definición Conceptual	Subcategoría	Fuente de Información	Técnica de Recolección de la Información	Ejes de Análisis
Celofán El Diamante S.A?			<p>mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que se consigue al reducir de forma efectiva los costos.</p>		<p><b>Secundario</b> Biblioteca Urania Zelaya Libros Sitio web</p>		

## V. DISEÑO METODOLÓGICO

A continuación, se presentan los elementos técnicos básicos que se tomarán en cuenta para la realización de la investigación.

### 5.1. Tipo de estudio

De acuerdo al propósito, naturaleza del problema y objetivos formulados en el presente tema de estudio, se puede calificar la presente investigación como un enfoque cualitativo ya que es un método de estudio que se propone evaluar, ponderar e interpretar información obtenida a través de recursos como entrevistas, conversaciones, registros, memorias, entre otros, con el propósito de indagar en su significado profundo. (Significados.com. , 2019).

#### Según la finalidad

La finalidad de esta investigación es aplicada, porque se pretende dar solución a los problemas que se tienen como objetivos, partiendo de la Mipyme Celofán el Diamante S.A con el propósito de transformar las condiciones y así mejorar la rentabilidad financiera de esta, la idea es aportar al conocimiento hipotético en segundo plano.

#### Según la profundidad u objetivo

El objetivo de la investigación es descriptivo, porque se intenta describir el proceso de producción de la Mipyme y sus problemáticas para luego situarlos en un primer nivel científico utilizando métodos descriptivos como la observación, estudios de una variable en relación a otra en distinto tiempos.

#### Según la dimensión temporal

Según la dimensión es descriptiva ya que la investigación realizada se estudió el fenómeno tal como se presenta en el presente al momento de la realización del estudio tomando como referencia los objetivos propuestos posteriores a la investigación. Y según su diseño es longitudinal porque se pretende analizar cambios a través del tiempo en determinadas variables o relaciones entre estas.

### 5.2. Población y muestra

#### 5.2.1. Población

Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Danklhe., 1986)

La población de este estudio la representa MIPYME Celofán el Diamante S.A del municipio de Estelí en el departamento de Estelí, esta se pretende recopilar información y darle solución al problema planteado.

### 5.2.2. Muestra

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población (Roberto Hernandez Sampiery, 2015)

La muestra está constituida por el área contable de la MIPYME información esencial que solo ellos poseen.

### 5.2.3. Tipo de muestreo

Básicamente categorizamos las muestras en dos grandes ramas: las muestras no probabilísticas y las muestras probabilísticas. (metodología 2, 2019).

En las **muestras probabilísticas** todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis.

En las **muestras no probabilísticas**, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra. Aquí el procedimiento no es mecánico ni con base en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación.

Elegir entre una muestra probabilística o una no probabilística depende de los objetivos del estudio, del esquema de investigación y de la contribución que se piensa hacer con ella.

La muestra para llevar a cabo esta investigación es no probabilística ya que no todas las áreas de la empresa se pueden elegir, en este caso a conveniencia se eligió el área contable esta muestra es no probabilística porque que se atiende debido al acceso de la información. En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características del investigador o del que hace la muestra (Mason, 2009).

### 5.2.4. Unidad de análisis

La unidad de análisis es la Licenciada Ana Martínez contadora de la Mipyme quien brinda la información financiera necesaria.

### 5.3. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección, procesamiento y análisis de los datos obtenidos se hará uso del método empírico.

Para (Tamayo, 1994) el método empírico consiste en la recolección de datos, en los cuales a base de teorías se derive una conclusión científica, empírico significa algo que ha surgido de la experiencia directa de las cosas, su fundamento radica en la percepción directa del objeto de investigación y del problema.

Además, en el proceso que parte de lo general a lo particular se emplea el método deductivo.

En cuanto a las técnicas que se emplean se encuentran: entrevista, revisión de documentos, y guía de observación.

#### 5.3.1. La entrevista

Según Briones (2006), las entrevistas implican que una persona calificada aplica el cuestionario a los sujetos participantes, el primero hace las preguntas a cada sujeto y anota las respuestas.

Se elaboraron entrevistas con el objetivo de obtener información sobre las actividades empresariales enfocadas en aspectos financieros relativos al tema de estudio, aplicándose este instrumento al personal de la empresa, tales como: contador general.

Para obtener información que sea valiosa en la investigación se procedieron a realizar preguntas que se podían responder libremente, es decir, son preguntas abiertas para obtener información completa de interés en la investigación sin desatender el tema general.

#### 5.3.2. Revisión documental

(Mendez A., 2009). Dice que la una técnica de revisión y de registro de documentos que fundamenta el propósito de la investigación y permite el desarrollo del marco teórico y/o conceptual y aborda todo paradigma investigativo por cuanto hace aportes al marco teórico y/o conceptual

Esta técnica de recopilación de información permitirá identificar, reunir y analizar los documentos relacionados con la presente información. En este caso la fuente de información primaria la constituyen los estados financieros de la empresa donde se puede conocer la situación financiera y los resultados de las actividades de los periodos comprendidos entre el segundo semestre años 2018 primer semestre 2019.

### **5.3.3. Guía de observación**

Una guía de observación es una lista de puntos importantes que son observados para realizar una evaluación de acuerdo a los temas que se estén analizando. Para que una investigación se lleve a cabo satisfactoriamente se requiere entender la raíz del problema o situación estudiada y esta guía facilita esa función.

(El Mundo Infito, 2017), la guía de observación cumple dos propósitos fundamentales, el primero les recuerda a las personas los puntos clave y la relación que puedan llegar a tener con otros temas y el segundo es que sirve como una base para realizar una reflexión sobre el papel que tomó el observador, ya sea si tuvo aportaciones o su trabajo afecto en algo las observaciones.

## **5.4. Etapas de investigación**

Para llevar a cabo la investigación fue necesario pasar por etapas que condujeron a la obtención de resultados que se abordaran posteriormente.

### **5.4.1. Investigación documental**

Para dar solución a un problema existente se hizo necesario poner andar las ideas, de las cuales surgió investigar la problemática en la empresa Celofán El Diamante S.A ubicada en la ciudad de Estelí, Nicaragua, procediendo a recopilar información de diversas fuentes de manera confiable, entre ellas consultas a la página web, Biblioteca Urania Zelaya para conocer teoría que ayude a reconocer la problemática planteada, y proceder a estructurar le marco teórico.

### **5.4.2. Elaboración de instrumentos**

Para llevar a cabo la recolección de datos de esta investigación fue necesario apropiarse la elaboración de los instrumentos de la entrevista tomando en cuenta los objetivos específicos planteados.

Los instrumentos diseñados, la guía de entrevista dirigida al contador de la empresa Celofán El Diamante la que representa nuestra muestra.

La entrevista posee preguntas abiertas, por lo que se considera de gran importancia para satisfacer las inquietudes planteadas en nuestro trabajo de investigación y profundizar en relación al cumplimiento de nuestros objetivos.

### **5.4.3. Trabajo de campo**

La elaboración de campo se realizó para aplicar entrevista observar directamente la actividad económica - financiera que realiza la MIPYME Celofán el Diamante S.A”

### **5.4.4. Elaboración del documento final**

Presentar los resultados y todo lo que se abordó en la investigación en un reporte o documento final, este documento esta ordenado a perfil de Tesis para optar al Título de Licenciado (a) en Banca y Finanzas guiado por la Facultad Multidisciplinaria de Estelí.

## VI. RESULTADOS

### 6.1. Objetivo Especifico N.º 1

**Analizar la situación financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A a través de herramientas de análisis financiero.**

#### **Rentabilidad Financiera**

Para (Loanbook, 2017), la rentabilidad financiera es una de las medidas más utilizadas y hace referencia al rendimiento que se obtiene de los recursos propios.

La Licenciada (Martinez A. , 2019) considera que:

***“La rentabilidad es la capacidad que tiene una empresa para generar recursos, al transformar su materia prima en producto terminado y venderlas, para hacer frente a sus obligaciones y que tenga capital de trabajo para invertir”***

Celofán El Diamante S.A trabaja con capital propio para la compra de la materia prima, posee los recursos para cumplir con las metas establecidas o la producción diaria que la empresa ya tiene establecida.

Conocer las estrategias de medición de rentabilidad y aplicarlas a la empresa ayudara a obtener con exactitud la utilidad generada después de todos sus costos y gastos, y de esta manera llevar el control para evitar riesgo, así como realizar nuevas inversiones que contribuyan el crecimiento de la MIPYME.

La función esencial del análisis de rentabilidad financiera, es convertir los datos en información útil que les permita a los administradores cumplir con los objetivos y lograr la misión planteada por la empresa.

#### **Estados Financieros**

Según él (Diario, 2015) los estados financieros se elaboran de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables y/o normas de información financiera vigente y resulta útil para los administradores, accionistas, acreedores y propietarios.

La licenciada (Martinez A. , 2019) dice que:

***“La MIPYME Celofán El Diamante presentan los estados financieros a los accionistas de forma anual y son elaborados de acuerdo a las normas de Contabilidad”***

Toda finalidad de la Contabilidad es suministrar todo tipo de información para ser analizada de manera que pueda ser interpretada, es decir, por cada operación o actividad debe existir un registro que siga una serie de pasos que estén ligados íntimamente donde dé cabida a un ciclo contable.

La MIPYME Celofán El Diamante proporciona información contable al departamento de manera mensual, y semanalmente se les presenta un informe detallado de los giros de la empresa y los estados de las cuentas que ha afectado.

Cumplir con las normas de contabilidad es un principio fundamental para toda empresa y elaborar los estados financieros correctamente ayudará a conocer la posición financiera de la empresa, resultados de operaciones y flujos de efectivo, que servirá para la toma de decisiones más acertadas en el desarrollo y desenvolvimiento de la MIPYME.

### **Análisis Financiero**

Según (Ana L. Gonzalez Perez, 2014) el análisis financiero es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiero o inversión propia.

La licenciada (Martinez A. , 2019) expresó que:

***“no se aplican en la empresa los métodos Horizontales y Verticales, o razones financieras, para tomar decisiones se basa solo en los resultados obtenidos en el año, dado que a los socios al momento de tomar una decisión les resulta fácil, porque la empresa es pequeña y se puede ver a simple vista que es lo que está faltando o fallando dentro de la misma ”***

Un análisis financiero es un elemento principal para dar inicio a un conjunto de decisiones que interesa a la empresa desde su nivel gerencia. Por tanto, muchas empresas no realizan análisis financieros debido al costo que esto implica, también que se basan en el resultado que reflejan los estados financieros que se presentan mensualmente, sin darle tanta importancia a las diferentes variaciones que tienen las cuentas de activo pasivo y capital, que un análisis financiero puede aportar para el crecimiento, rentabilidad, sostenibilidad de la misma, hacía la toma de decisiones.

### **Análisis Dinámico de los Estados Financieros dentro del proceso de análisis financiero.**

(Pulido, 2019) Dice que el análisis financiero horizontal, también llamado dinámico permite observar la evolución de las partidas a lo largo del tiempo, es extremadamente potente para



detectar variaciones en la estructura de estados financieros como balance, cuenta de resultados.

Según datos reflejados en los Estados Financieros proporcionados por la (Martinez A. , 2019) del área contable: **(Ver anexo N°10.6.1)** del periodo comprendido del segundo semestre año 2018 a segundo primer semestre 2019.

### **Análisis Dinámico Balance General**

La técnica del análisis dinámico logró determinar que la MIPYME Celofán El Diamante S.A tuvo una disminución en relación con el año anterior ya que sus activos totales pasaron de C\$ 4231,867.05 a C\$ 3808,770.75 lo que equivale a un 9.99 %, esto se debe a que las cuentas por cobrar se redujeron a un 55.95% al igual que el anticipo a proveedores que se redujo a un 91.60%.

Sin embargo las cuentas de banco experimentaron un cambio favorable ya que aumentaron en un 86%, siendo esto beneficioso para la empresa porque cuenta con dinero líquido que le permite estar preparada ante cualquier eventualidad inesperada, otra cuenta que tuvo un cambio es inventario con un crecimiento de un 77% porcentaje que indica que la empresa está realizando mayor inversión en su cuenta de mercancías, aumento que se da por el almacenamiento de materia prima para el proceso productivo, dado que (Martinez A. , 2019) expresó mediante entrevista que :

***“la empresa realiza dos adquisiciones de materia prima traída desde el extranjero, que se dan al inicio y al séptimo mes del año”***

Por medio de este mismo análisis se logró determinar que ha habido disminución en sus pasivos en un 64.44% en relación al semestre anterior, esto debido a una gran disminución a la cuenta de proveedores de un 83.26%, esto se debe a que la empresa está recuperando con más prontitud sus ventas a crédito, al igual que la prestaciones por pagar con un 74.15% porcentaje que indica que la empresa ha tomado con seriedad sus obligaciones, siendo este es un punto muy importante y beneficioso para la empresa porque con la disponibilidad puede optar a nuevas inversiones.

Las Retenciones por pagar de un semestre con respecto al otro creció un 7.38 % según entrevista aplicada a (Martinez A. , 2019) ***“se debe a que la empresa retiene lo que debe entregar a la D.G.I, por ser una empresa que actúa bajo el régimen de la Ley N° 382, en uno de sus artículos hace mención que beneficia a la empresa con la exoneración del I.V.A”***

La cuenta de patrimonio aumentó con respecto al semestre anterior en un 16%, esto se debe al aumento de las utilidades acumuladas, lo cual es beneficioso para la empresa ya que este tipo de financiación no tienen carga financiera adicional por lo que se le aconseja mantener esta política sin descuidar la distribución adecuada de los mismos.

Las utilidades para el primer semestre del año 2019 disminuyeron en 25% en comparación con el segundo semestre del año 2018, esto debido a una disminución en sus ventas y aumento en gastos de administración.

### **Análisis Dinámico Estado Resultado**

Continuando con el análisis horizontal, este es otra forma donde se puede comparar cada uno de los resultados obtenidos en diferentes periodos del año, en este caso se puede obtener la variación absoluta y relativa en los semestres, donde las ventas tuvieron una disminución del 6.82% que equivalen a C\$ 403,654.91 en el primer semestre del año 2019, esto se debe a una posible disminución en los pedidos que hacen sus clientes, a esto se le suma que los gastos administrativos tuvieron un aumento del 14.41 %, esta variación equivale a C\$ 40,484.96 para el primer semestre del año 2019, debido a esto la utilidad neta del ejercicio tuvo una disminución del 25.69% equivalente a 375,041.56 para el primer semestre del año 2019.

### **Análisis Estático Balance General y el Estado de Resultados en el periodo comprendido entre segundo semestre del año 2018 y primer semestre del año 2019. (Ver anexo N°10.6.3)**

Según (Navarro, ABC Finanzas.com, 2016) el Análisis Estático o vertical estudia la situación financiera en un momento determinado, sin tener en cuenta los cambios ocurridos a través del tiempo como adquisición de maquinaria o préstamos, etc. El método consiste en tomar un solo estado financiero y relacionar cada una de sus cuentas con un total determinado dentro el mismo estado, aunque también pueden relacionarse cada una de sus subcuentas.

### **Análisis Estático Balance General**

A través del análisis estático se pudo determinar que Celofán El Diamante S.A tienen una inversión total de 8393,170.04 córdobas de los cuales 45.37% está compuesto por activo circulante, este elemento resulta favorable para la empresa puesto que estos activos son generadores de ingresos directos, además se puede observar que el 44.44% corresponde a las cuentas de banco, cuentas por cobrar a clientes e inventario lo que demuestra que la empresa está logrando posicionarse en el mercado.

Otro punto importante es que un 23% corresponde a la cuenta de bancos, esto resulta beneficioso porque la empresa cuenta con dinero líquido para no presentar problemas de liquidez en el futuro. Así mismo se determinó que existe un 53.1% del valor de la inversión en activos diferidos que corresponden a gastos ya pagados, pero aún no utilizados, rentas pagadas por anticipado, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los periodos que aún no se ha utilizado esos gastos.

De acuerdo a la estructura financiera el 90.74% está presentado por participaciones internas (capital) y el siguiente lo financian fuentes externas lo que significa que la empresa tiene un

nivel de endeudamiento bastante aceptable, se aconseja tratar de mantenerse en este nivel para evitar riesgo que puedan afectar negativamente a la empresa.

### **Análisis estático Estado de Resultado**

Por medio del análisis del Estado De Resultado la empresa alcanzó una rentabilidad bruta de un 25%, lo que indica que la empresa no está generando suficientes utilidades, debido los altos costos de ventas que equivalen a un 74.69% para el primer semestre del año 2019, puesto que los sistemas de costos todavía están en proceso de minimización.

Los gastos operativos absorbieron un 12.76% logrando así que la utilidad neta alcanzara un 702,532.33 equivalente 12.75% de los ingresos totales del primer semestre del año 2019. Por tanto, se vuelve un punto de partida referencial para buscar estrategias que conduzcan a su mejoría.

### **Razones financieras basadas en los Estados Financieros del periodo contable 2018 y primer semestre 2019. (Ver anexo N°10.6.2)**

#### **Razón de liquidez**

**Razón de liquidez general o Razón corriente:** Una de las razones más generales y uso más frecuente utilizadas es la razón circulante: Se supone que mientras mayor sea la razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Sin embargo, esta razón debe ser considerada como una medida cruda de liquidez porque no considera la liquidez de los componentes individuales de los activos circulantes.

Para realizar esta razón financiera se tomó en cuenta la sumatoria del activo circulante dividido entre el pasivo circulante de la empresa para el segundo semestre del año 2018 y primer semestre del año 2019, obteniendo una ratio de 1.93 veces en el segundo semestre del año 2018 y 4.90 veces para el primer semestre del año 2019.

Estos valores ubican a la empresa en una posición óptima ya que con sus activos circulantes cubre la totalidad de sus deudas a corto plazo, es decir, presenta capacidad para cubrir sus deudas corrientes. El activo circulante actualmente cubre 4.90 veces al pasivo circulante, es decir que, por cada córdoba de deuda, la empresa cuenta con 4.90 para pagarla.

Al observar los estados financieros, estos resultados contablemente se sustentan en que la empresa se limita a recibir pagos retrasados de sus clientes y que realiza la mayor parte de

sus ventas al contado. Si analizamos la variación de ambos períodos podemos entresacar que la empresa incrementó su capacidad de cubrir las deudas corrientes en 2.97 veces, producto de una disminución en los pasivos del segundo semestre del año 2018.

**Razón de la prueba acida:** Una guía algo más precisa para la liquidez es la razón rápida o de la prueba del ácido. Esta razón es la misma que la razón circulante, excepto que excluye los inventarios, la parte menos líquida de los activos circulantes del numerador. Esta razón se concentra en el efectivo, los valores negociables y las cuentas por cobrar en relación con las obligaciones circulantes, por lo que proporciona una medida más correcta de la liquidez que la razón circulante.

Para realizar esta razón financiera se tomó en cuenta la sumatoria del activo circulante, excluyendo el valor de los inventarios de materia prima, dividido entre la sumatoria del pasivo circulante de la empresa para el segundo semestre del año 2018 y primer semestre del año 2019, obteniendo una ratio de 1.42 veces para el segundo semestre del año 2018 y 2.34 veces para el primer semestre 2019.

Estos valores ubican a la empresa en una posición óptima ya que con sus activos corrientes de fácil realización cubre muy bien la totalidad de sus deudas a corto plazo. Es decir que por cada córdoba que deba en el corto plazo, se cuenta con capacidad de pago con sus activos más líquidos, sin tener que recurrir, eventualmente, a otras fuentes generadoras de ingresos, por ejemplo, venta pagadas por anticipado.

La variación de esta ratio representa un aumento de 0.92 veces con relación al semestre anterior. Este resultado indica que la empresa estaba en capacidad de cubrir sus deudas sin tener que incluir la cuenta de inventarios, puesto que estos son de difícil conversión a efectivo.

**Prueba Defensiva:** Esta prueba permite medir la capacidad efectiva de la empresa en el corto plazo, considerando únicamente los activos mantenidos en caja, bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable de tiempo y la incertidumbre de las demás cuentas del activo corriente. Además, indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos sin recurrir a sus flujos de ventas. Esta ratio se calcula dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo circulante.

Para realizar esta razón financiera se tomó en cuenta la sumatoria del efectivo caja y bancos dividido entre el pasivo circulante de la empresa para cada uno de los dos semestres, obteniendo una ratio de 24.85 % para el segundo semestre del año 2018 y 129.90% para el primer semestre del año 2019.

Estos valores ubican a la empresa en un nivel óptimo ya que con sus activos más líquidos tienen la capacidad de operar sin recurrir a los flujos de venta.

La empresa aumentó su capacidad de pago efectiva en el corto plazo en un 105.05 % en relación al segundo semestre 2018, producto de la disminución de los pasivos a corto plazo y el aumento de la cuenta de banco.

**Capital de Trabajo:** La empresa necesita saber qué relación existe entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. El capital de trabajo es lo que queda a la sociedad después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los activos circulantes menos pasivos circulantes, algo así como el dinero que queda para poder operar día a día.

Esta razón financiera se obtuvo de la diferencia resultante entre los activos corrientes y los pasivos corrientes de la empresa para cada uno de los semestres, obteniendo una ratio de 2046,538.50 unidades monetarias para el segundo semestre del año 2018 y 3031,700.19 unidades monetarias para el primer semestre del año 2019.

Estos valores ubican a la empresa en un nivel Óptimo ya que con sus activos más líquidos tienen la capacidad económica para responder a sus obligaciones con terceros de manera total y, aun así, le queda un excedente. El porqué de estos resultados se expone a continuación:

- Se ha aplicado una correcta política de cobro de las ventas al crédito.
- Aumentó considerablemente el inventario de materia prima.
- Las ventas al crédito son efectivas y rentables.
- Las compras de materias primas se realizan de contado y también con anticipo a proveedores, lo cual disminuye la partida de proveedores por pagar.

### **Razones De Endeudamiento**

**Razón De Deuda:** Al extender nuestro análisis a la liquidez de largo plazo de la compañía (es decir, su capacidad para satisfacer sus obligaciones de largo plazo) podemos utilizar varias razones de deuda. La razón deuda a capital se calcula simplemente dividiendo la deuda total de la compañía, (inclusive sus pasivos circulantes) entre el capital social.

Para realizar esta razón financiera se tomó en cuenta el total pasivo dividido entre el activo total de la empresa para cada uno de los dos semestres obteniendo una ratio de 25.06 % para el segundo semestre 2018 y de 9.25 % para el primer semestre 2019.

En el primer semestre 2019 la empresa analizada presenta que el 9.25 % de sus activos totales fueron financiados por los acreedores.

Esto indica que la empresa tiene un nivel de endeudamiento aceptable, lo que le permite realizar algún tipo de inversión.

## Razones De Rentabilidad

**Margen de utilidad bruta:** El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después de que la empresa pague sus bienes. Cuanto más alto el margen de utilidad bruta (es decir, cuanto más bajo es el costo relativo del costo de las ventas).

Para realizar esta razón financiera se relacionó las ventas menos el costo de ventas dividido entre las ventas de la empresa para cada uno de los dos semestres. Obteniendo una ratio de 24.87 % para el segundo semestre 2018 y de 25.30 % para el primer semestre 2019.

Estos valores ubican a la empresa en un nivel Medio debido a que la empresa incurre en altos costos de producción de 74.69 % para el primer semestre 2019.

**Margen de utilidad neta:** Al igual que al margen de utilidad operativa, la utilidad neta mide el porcentaje de cada córdoba de ventas que queda después que se dedujeron todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto el margen de utilidad neta de la empresa, mejor.

Para realizar esta razón financiera se dividió la utilidad neta entre las ventas netas para cada uno de los dos semestres, obteniendo una ratio de 12.5265% para el segundo semestre 2018 y de 12.75% para el primer semestre 2019.

Estos valores indican un aumento de 0.2235% en relación al semestre anterior debido a una disminución en gastos de administración y venta

Este también se vuelve una ratio de suma importancia y representa, al igual que los anteriores de este apartado, un insumo clave para la toma de decisión.

Claramente puede deducirse que está en nivel medio, no obstante, la tendencia de momento muestra una mejoría sutil.

Las razones para este panorama son: marcados periodos depresivos en las ventas, políticas de ajuste al precio competitivas pero muy ajustadas al costo, etc.

**Rendimiento sobre capital:** El rendimiento sobre capital (RSC, o ROE), mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. En general, cuanto más alto es este rendimiento, es mejor para los propietarios.

Para realizar esta razón financiera dividimos la utilidad disponible para los accionistas comunes entre el capital en acciones ordinarias para cada uno de los dos semestres, obteniendo una ratio de 11.3378% para el segundo semestre 2018 y de 9.2243 % para el primer semestre 2019. Porcentaje que indica que la empresa está obteniendo utilidad sobre las inversiones realizadas.

La variación muestra que para el primer semestre 2019 la empresa tiene un marcado descenso en esta ratio, con una disminución de 2.11 % debido a una disminución en las ventas de 6.82%, y por ende disminución en la utilidad del ejercicio de un 5.13%.

Habiendo calculado, analizado y discutido cada una de las técnicas de análisis financiero procedemos a presentar un resumen general de las mismas y a diagnosticar la situación financiera de la empresa. El dato que se presenta en valor obtenido corresponde al segundo semestre 2018 y primer semestre 2019 que es el más reciente.

**Diagnostico general de la situación financiera de la empresa de acuerdo a las razones financieras.**

Razón financiera	Valor obtenido	Indicador	Criterio Óptimo
<b>Liquidez General</b>			
Razón circulante	4.90 Veces	Óptimo	Mayor que 1.76
Razón de la prueba del acida:	2.343506283 Veces	Óptimo	Mayor que 1.51
Prueba Defensiva	129.90%	Óptimo	Mayor que 30%
Capital de Trabajo	3031,700.19 U.M	Óptimo	Mayor que 150,000 U.M.
<b>Razón de Endeudamiento</b>			
Razón de deuda	9.25%	Óptimo	Hasta 30%
<b>Razones de Rentabilidad</b>			
M.U. B	25.30%	Medio	Más del 35%
M.U. N	12.75 %	Óptimo	Más del 12%
R.S.C	9.224306114	Medio	Más del 20%

Tomando en cuenta el cuadro anterior obtenemos lo siguientes resultados:

- La fortaleza de la empresa descansa en la razón de prueba defensiva debido al aumento del efectivo en Banco y la disminución de sus obligaciones a corto plazo con un 129.90 % de eficacia.
- El indicador de endeudamiento se encuentra en nivel óptimo, debido a una disminución en sus pasivos, siendo esta una fortaleza ya que sus obligaciones son de corto plazo y no tienen carga financiera.
- El indicador de Rentabilidad se encuentra en nivel medio debido a que el margen de utilidad bruta y el rendimiento sobre capital no alcanzan el nivel óptimo por los altos costos de venta que mantiene la empresa.
- La distribución de las razones financieras fue la siguiente: dos fueron de nivel Medio, seis de nivel Óptimo y cero de nivel crítico.
- Por tanto, desde las razones financieras, se confirma la que la empresa se encuentra en una rentabilidad aceptable presentando algunas deficiencias que deben ser superadas a corto plazo, haciendo uso de la toma de decisiones para su crecimiento y beneficio de la misma.

### 6.3. Objetivo Especifico N.2

#### Identificar factores internos en el crecimiento financiero de la MIPYME Celofán El Diamante S.A

#### MIPYME

La ley nº 645 define claramente al sector empresarial, describiendo la concepción de las MIPYMES, que va desde las empresas pequeñas hasta las empresas medianas, especifica que estas pueden operar como personas naturales y jurídicas en los diferentes sectores de la economía nicaragüense.

La licenciada (Martinez A. , 2019) manifestó que la MIPYME:

***“Cuenta con 4 trabajadores en el área de producción los cuales son los encargados de manipular las máquinas y de cumplir con los pedidos que los clientes requieren y un trabajador en el área de contabilidad encargada de registrar todas las operaciones financieras”***

Celofán El Diamante S.A debido a su número total de trabajadores se clasifica como una micro empresa ya que no supera un total de 5 trabajadores a como lo expresa la ley 645.



Se considera que la MIPYME tiene varios años operando como empresa manufacturera (transformación de materia prima) lo que le hace obtener experiencia y mejorar su posicionamiento en el mercado, siendo este un factor positivo para su crecimiento y está trabajando adecuadamente apegándose a los estatutos establecidos por la ley 382 (Ley de admisión temporal para perfeccionamiento activo de facilitación de las exportaciones).

(Izquierdo, 2018) Menciona que una de las desventajas para las MIPYMES es llegar a un gran número de clientes y ganarse su confianza.

Según la Licenciada (Martinez A. , 2019) :

***“Celofán El Diamante S.A trabaja desde sus inicios con el mismo número de clientes, con un precio estándar en todas las medidas”***

La MIPYME Celofán El Diamante SA no ha captado nuevos clientes, trabaja con los mismos clientes desde el inicio de sus operaciones, se ha conformado con los resultados que tiene en cada mes contable, más no se dan cuenta de la importancia de incrementar el número de clientes para posicionarse en el mercado, siendo los clientes uno de los principales componentes del entorno empresarial, de los cuales depende el crecimiento de la empresa.

(Izquierdo, 2018) Menciona otra desventaja de las MIPYMES y es la dificultad para acceder a tecnología. Habitualmente, y de nuevo por causas financieras, una PYME tendrá más dificultades para adaptarse a los cambios tecnológicos, lo que podría conducir a la obsolescencia. No obstante, existen soluciones tecnológicas muy interesantes y a las que una PYME también puede acceder.

También menciona que los costos son más altos al tener enormes impedimentos para beneficiarse de la economía de escala, lo que causará que en determinados tipos de negocio los costos sean más altos y se presenten dificultades para ajustar los precios que se ofrecen a los usuarios.

La Licenciada (Martinez A. , 2019) dice que:

***“La empresa cuenta con un buen crecimiento en cuanto a pedidos, la limitación está en la máquina que no se ha invertido en máquinas para la producción de celofanes. Por lo que la empresa solicita a sus trabajadores la realización de horas extras ya que se limita a la producción de las máquinas y se debe cumplir con los pedidos”***

Es importante mencionar que la MIPYME está incurriendo en más costos de producción, debido a que tienen que pagar horas extras a sus trabajadores para cumplir con el pedido de sus clientes. El aumento a la producción se da solo si sus clientes aumentan sus pedidos en este caso empresas elaboradoras de puros.

El mantenimiento constante de toda maquinaria de trabajo asegura el correcto funcionamiento ya que se encuentra en buenas condiciones logrando así una productividad óptima.

Las decisiones que se toman en la empresa son en cuanto a la compra de materia prima (Celofán) para la elaboración de tubos para puro, conforme las medidas que más están teniendo demanda en trimestre se compran las diferentes medidas de Celofán bobina, y se realiza una proyección con los pedidos existentes y las ventas del trimestre.

Estas se dan sin el debido cuidado de atender a su crecimiento en el mercado; que las maquinas estén depreciadas provocan a la MIPYME estancamiento en la producción lo que lleva a que los pedidos no se entreguen a tiempo generando inconformidad con los clientes.

Es importante recalcar que la toma de decisiones es un pilar fundamental para el desarrollo de la empresa y cuando no se realizan las gestiones y decisiones dentro del equipo de trabajo; principalmente con un buen liderazgo, este podría ser un factor limitante en el crecimiento sostenible de la empresa.

De ahí la importancia de un buen análisis financiero para proyectarse a futuro en cuanto a crecimiento, rentabilidad, y oportunidad de inversión para mayor expansión en el mercado, aumentado clientes, generando oportunidades de empleo y una mayor estabilidad para la mejor toma de decisiones.

## **6.4. Objetivo Especifico N°3**

**Proponer un plan de acción de mejora en la rentabilidad financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A.**

### **6.4.1. FODA (Celofán El Diamante S.A)**

#### **Análisis FODA**

El análisis FODA consiste en establecer las relaciones lógicas y coherentes entre los diversos componentes: a) Oportunidades vrs. Fortalezas; b) Oportunidades vrs. Debilidades; c) Amenazas vrs. Fortalezas; d) Amenazas vrs. Debilidades. Estudiando de tal manera que permitan establecer estrategias de que mejoren a partir de este análisis se realiza la matriz en donde se definen cuatro estrategias: estrategia FO, estrategia DO, estrategia FA, estrategia DA.

#### **Situación del ambiente interno determinación de fortalezas y debilidades:**

Conocer las fortalezas y debilidades de Celofán El Diamante S.A, es un paso para planificar la posición de la misma, creando acciones competitivas sustentándolas en un punto fuerte

que haga crecer la empresa.

### **Fortalezas Internas**

1. Abastecimiento de materia prima
2. Personal con experiencia a para trabajar en el proceso productivo
3. Suficiente capital de trabajo
4. Bajo nivel de endeudamiento a corto plazo
5. Buen control de inventario

### **Debilidades Internas:**

1. Escasas acciones de planeación, coordinación y comunicación entre los trabajadores
2. Infraestructura y el equipamiento son limitados
3. Dificultades para incrementar la capacidad productiva diaria debida maquinas obsoletas.
4. Largas Jornadas laborales para cumplir en tiempo y forma con la demanda
5. Altos costos de venta
6. falta de un análisis financiero para una buena toma de decisiones

### **Situación del ambiente externo determinación de amenazas y oportunidades.**

Analizar el entorno significa comprender y determinar la naturaleza de las influencias externas que actúan sobre la compañía, estableciendo si estas pueden desarrollarse para crear una ventaja competitiva en La MIPYME Celofán El Diamante S.A y contrarrestarla representa un riesgo al desarrollo y continuidad de estas en el mercado.

### **Oportunidades Externa**

1. Experiencia en el mercado que ya tiene 10 años de existencia
2. Está en condiciones para acceder a un financiamiento debido a que tiene capacidad de pago y bajo nivel de endeudamiento.
3. Estar bajo el régimen la ley N°382 Ley de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo y de facilitación a las exportaciones”

### **Amenazas Externas**

1. Sustitución del Celofán por otro tipo de empaque por parte de los clientes en este caso empresas elaborados de puro.
2. Nuevos competidores en el mercado
3. Cierre total de fábricas por situaciones socio políticas del país
4. Ajustes o cambios de reformas fiscales de regulaciones gubernamentales que afecten la forma de trabajo de la empresa o sus costos.

5. Renuncia de trabajadores por exceso de largas jornadas laborales
6. Pérdida de clientes por no cumplir en tiempo y forma con el pedido

Estrategias – FO	Estrategias – DO
1. Expandirse en el mercado (F1, F2, F3 O1)	1. Adquirir un financiamiento para invertir en una nueva máquina (D3, D4, D5, O2, O3)
2. Aumentar la producción diaria (F1, O3)	
Estrategias – FA	Estrategias – DA
1. Mantener la calidad del producto para mantener la fidelidad de sus clientes (F7, A2).	1. Reducir la carga diaria de horas extras para mantener el personal y disminuir costos. (D3, D4, A5)
	2. Aplicar análisis financiero para facilitar en proceso de toma decisiones (D6, A6)

#### 6.4.2. Plan De Acción

(Porto, 2009) El plan de acción es un tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

#### **Compra de una Máquina de dos carriles para la elaboración de tubos de celofán para puros.**

El plan de acción que se presenta es muy puntual tomando como punto de partida el resultado obtenido a través del análisis de financiero efectuado.

A fin de tomar las decisiones adecuadas es necesaria una clara comprensión del objetivo que se pretenden alcanzar, debido a que facilita un marco para una óptima toma de decisiones financieras que sería mantener un equilibrio entre liquidez, rentabilidad y nivel de endeudamiento.

De manera que la MIPYME no exceda su nivel óptimo de endeudamiento y no afecte de manera significativa el capital. Respetando la estrategia que mantienen los socios de retención de utilidades como mitigante de riesgo, logrando así mantener un nivel alto en la cuenta de capital.

El nivel de inversión de una empresa no depende tan sólo de la rentabilidad esperada de sus proyectos, sino también, y de manera muy importante, de su nivel de endeudamiento.

Como todo plan, está sujeto a cambios cuando el entorno del negocio así se lo exija.

### Pasos a seguir en la participación

**MATRIZ LÓGICA DEL PLAN DE ACCIÓN**

Meta	Estrategia	Tareas o procesos	Recursos	Áreas involucradas	Costo	Fecha de realización	Logros
Aumentar la rentabilidad de la MIPYME Celofán El Diamante S.A	Realizar inversión en equipamiento industrial (compra de una nueva máquina)	Acceder a un financiamiento de un 40% del costo de la máquina y el 60% aporte del capital con el que cuenta la MIPYME	Recursos Humanos: Colaboradores, especialista en ingeniería industrial. Económicos: Autofinanciado. Materiales: Documentos necesarios para el financiamiento	Jefe de producción Socios de la empresa Contadora	\$ 40,000.00 dólares	En año 2020	Aumento de la producción diaria para cumplir en tiempo y forma con los pedidos, sin tener que incurrir a horas extras  Disminución de costos  Aumentar el volumen de las ventas

Es importante hacer mención que realizar una inversión en maquinaria para mejorar el proceso productivo dado que la ley N°382 “Ley de Admisión Temporal para perfeccionamiento Activo y de facilitación a las exportaciones” ampara la maquinaria como capital de la empresa de modo que la exonera de todo al momento de ser importada, es decir, es un beneficio para la empresa; realizar publicidad para la captación de cliente lo que vendría mejor su ingreso y utilidades.

La máquina tiene un costo de 40,000.00 dólares y alcanza una producción diaria de 30,000.00 unidades de bolsas de celofán, estas son vendidas a un precio de 12.50 dólares el mil.

Las fuentes provenientes de dinero para llevar a cabo serán de aporte propio de los socios en un 60% equivalente a \$ 24,000.00 dólares y préstamo bancario que corresponde al 40% de la inversión total, con una suma de \$16,000.00.

La tasa de interés es de 15% anual según datos encontrados en la página de Banco la producción (BANPRO) para préstamos comerciales.

A continuación, se muestra la tabla de amortización del préstamo a un plazo de 5 años con interés sobre saldo

- **Tabla de amortización del préstamo a 5 años**

Cuota	Principal	Interés	Principal más intereses	Saldo
				16,000.00
1	\$ 3,200.00	2,560.00	5,760.00	12,800.00
2	\$ 3,200.00	2048	5,248.00	9,600.00
3	\$ 3,200.00	1536	4,736.00	6,400.0
4	\$ 3,200.00	1024	4,224.00	3,200.00
5	\$ 3,200.00	512	3,712.00	0.00
	<b>16,000.00</b>	<b>7,680.00</b>	<b>23,680.00</b>	

- **Tabla de amortización anual**

Tabla de amortización en córdoba				
Cuota	Principal	Interés	Principal más Intereses	Saldo
				537,600
1	C\$ 8,960.00	7,150.08	16,110.08	528,640
2	C\$ 8,960.00	7030.912	15,990.91	519,680.00
3	C\$ 8,960.00	6911.744	15,871.74	510,720.0
4	C\$ 8,960.00	6792.576	15,752.58	501,760.00
5	C\$ 8,960.00	6673.408	15,633.41	492,800.00
6	C\$ 8,960.00	6554.24	15,514.24	483,840.00
7	C\$ 8,960.00	6435.072	15,395.07	474,880.00
8	C\$ 8,960.00	6315.904	15,275.90	465,920.00
9	C\$ 8,960.00	6196.736	15,156.74	456,960.00
10	C\$ 8,960.00	6077.568	15,037.57	448,000.00
11	C\$ 8,960.00	5958.4	14,918.40	439,040.00
12	C\$ 8,960.00	5839.232	14,799.23	430,080.00
<b>Total</b>	<b>C\$ 107,520.00</b>	<b>77,935.87</b>		

Se muestra un pequeño flujo donde se ve reflejada la disponibilidad de la MIPYME antes y después del servicio de la deuda, tomando como referencia estado de resultado el primer semestre del año 2019.

- **Flujo de efectivo semestral con cuotas mensuales de un semestre**

<b>Flujo de efectivo semestral En córdobas</b>						
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
Ingresos	1,565,719.86	1,362,353.79	1651229.03	1202832.60	606190.30	1,156,000.00
Egresos	1,051,283.64	992086.01	1226823.00	837426.86	311262.60	727409.3
D.A.S. D	514,436.22	370,267.77	424406.02	365405.74	294927.70	428590.61
<b>D. Porcentual</b>	<b>32%</b>	<b>27.17%</b>	<b>25.70%</b>	<b>30.37%</b>	<b>48.65</b>	<b>37%</b>
Financiamiento	537,600.00	528,640.00	519,680.00	510,720.00	501,760.00	492,800.00
Principal	8,960.00	8,960.00	8,960.00	8,960.00	8,960.00	8,960.00
Interés	7150.08	7030.912	6911.744	6792.576	6673.408	6554.24
D.D.S. D	498,326.14	354276.85	408534.276	C\$ 349653.16	279294.29	413,076.46
<b>D. Porcentual</b>	<b>31.82%</b>	<b>26.%</b>	<b>24.74%</b>	<b>29.06%</b>	<b>46.07%</b>	<b>35.73%</b>

Según los datos reflejados en el flujo de efectivo, la MIPYME cuenta con suficiente capacidad para invertir en una maquina sin tener que acceder a un financiamiento, sin embargo, para no afectar significativamente sus utilidades se recomienda optar por el mismo para mantener su margen de capital y el resultado de sus estados financieros. La financiación correcta resulta un factor clave a la hora de mantener un adecuado equilibrio financiero de la empresa.

## VII. CONCLUSIONES

Después de conocer situación financiera de Celofán el Diamante según los resultados obtenidos en los periodos segundo semestre del año 2018 y primer semestre año 2019 se ha llegado a la conclusión que:

- La MIPYME Celofán el Diamante es rentable, la debilidad de la empresa radica en los altos costos de venta lo que da como resultado utilidades en nivel medio, la gran fortaleza que tiene la empresa es la disponibilidad de fondos que poseen los socios, la cual contribuye para poder apalancarse, en comparación con el semestre anterior la variación en su liquidez es significativa , dado que la empresa está produciendo y vendiendo un poco más, pero aumentando costos y gastos algo que no es bueno pues está estancamiento operativo y de rentabilidad.
- Los factores internos que limitan en crecimiento financiero en la MIPYME Celofán El Diamante S.A, es la falta de liderazgo, visión de crecimiento por parte de los socios, expansión en el mercado e interés en aumentar las utilidades, ya que desde su inicio de operaciones ha trabajado con el mismo cliente el cual la mantiene en operación.
- Tomando en cuenta la capacidad de pago, rendimiento sobre capital que tiene la MIPYME se propone invertir en una máquina para el proceso productivo, lo que vendría a mejorar la rentabilidad y sostenibilidad la MIPYME.



## VIII. RECOMENDACIONES

Después de haber analizado los resultados obtenidos en este proceso investigativo sobre situación financiera de Celofán el Diamante, encontramos las siguientes recomendaciones:

- Aplicar de forma correcta los movimientos a las cuentas existentes en la empresa para que en periodos venideros no haya dificultades en la realización de un análisis financiero con el fin de que este sea más efectivo en lo que cabe a toma de decisiones y para posibles estudios en ámbito investigativo.
- Se recomienda a la gerencia que continúen realizando la herramienta de análisis financiero que permitirá medir el desempeño, visualizar comportamiento y sus variaciones; además de facilitarle en la toma de decisiones y a las mejoras al desempeño de la misma.
- El plan de acción estratégico propuesto es una decisión a largo plazo que la gerencia deberá tomarlo para mejorar la rentabilidad y productividad de la MIPYME.

## IX. BIBLIOGRAFÍA

### Bibliografía

Ibarra, J. B. (s.f.). <http://bestpractices.com.py/>. Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://bestpractices.com.py/2011/07/proceso-de-credito-pdc/>

(21 de febrero de 2016). Obtenido de GESTION EMPRESARIAL:  
<http://gestionempresarialtr.blogspot.com/2016/02/produccion.html>

abc, D. (s.f.). Obtenido de [www.definicionabc.com/economia/financiamiento7](http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento7), s.f.)

ADDAC. (s.f.). [addac.org.ni](http://addac.org.ni). Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de [http://addac.org.ni/files/attachments/documentos/Micro\\_credito\\_Rural.pdf](http://addac.org.ni/files/attachments/documentos/Micro_credito_Rural.pdf)

Ana L. Gonzalez Perez, A. C. (Enero de 2014). *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Obtenido de <https://doi.org/>

Arellano, R. C. (26 de agosto de 2013). *Importancia del estudio del financiamiento para las empresas*. . Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/importancia-del-estudio-del-financiamiento-para-las-empresas/>

Arriola Bonjour, P. (Septiembre de 2002). *Tecnología crediticia | Sherelyn Rivera - Academia.edu*. Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de *Tecnología crediticia | Sherelyn Rivera - Academia.edu*: [http://www.academia.edu/7489660/Tecnologia\\_crediticia](http://www.academia.edu/7489660/Tecnologia_crediticia)

Arteta Olivas, N. Y. (2017). *biblioteca Urania Zelaya*. Esteli.

Balladarez Rizo Yarlenis Lourdes.Centeno López Luis Salomón, G. R. (20 de enero de 2015). Recuperado el 24 de agosto de 2019, de <http://repositorio.unan.edu.ni/17465>

BEMBIBRE, V. (FEBRERO de 2009). *DEFINICION ABC*. Obtenido de <https://www.definicionabc.com/economia/inversiones.php>

Benítez Rivera, O. A. (Noviembre de 2008). *Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas*. . Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de *Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas* : <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36136526>

*Características del proceso administrativo de la cartera*. (3 de Julio de 2013). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de *Características del proceso administrativo de la cartera*: <http://procesoadministrativodelacartera.blogspot.com/2013/07/caracteristicas-proceso-administrativo.html>

Celdran, D. (11 de agosto de 2013). *Ambito Financiero*. Obtenido de <https://ambito-financiero.com/caracteristicas-fundamentales-inversion/>

Danklhe. (1986).

Definicion ABC. (s.f.). *www.definicionabc.com*. Recuperado el 20 de Mayo de 2015, de <http://www.definicionabc.com/general/proceso.php>

definicion, a. (julio de 2019). Obtenido de [www.definicionabc.com/economia/financiamiento7](http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento7), s.f.)

Diario, E. N. (21 de octubre de 2015). *economipedia*. Recuperado el 18 de 11 de 2019, de <https://www.elnuevodiario.com.ni/economia/374311-pymes-son-tendido-empresarial-mas-grande-economia/>

*Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo*. (s.f.). Recuperado el 18 de Mayo de 2015, de Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo: <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/162>

DiccionarioFinanciero. (s.f.). *MYTRIPLEA*. Recuperado el 22 de Agosto de 2019, de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-financiera/>

*Documentos ONGs*. (s.f.). Recuperado el 18 de Mayo de 2015, de Documentos ONGs: <http://www.mgar.net/soc/ong.htm>

ecured. (2018). *ecured*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>

*El Mundo Infinito*. (8 de Octubre de 2017). Obtenido de <https://elmundoinfinito.com> ›

*Enciclopedia Economica*. (2017-2019). Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/proceso-productivo/>

*Federación Antioqueña de ONG*. (s.f.). Recuperado el 15 de Mayo de 2015, de Federación Antioqueña de ONG: <http://www.faong.org/que-es-una-ong/>

Fernández, O. (8 de noviembre de 2019). Rentabilidad Financiera. (M. c. Deyra Calero, Entrevistador)

Financiero, D. (s.f.). *MYTRIPLEA*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-financiera/>

GARCIA, I. (31 de AGOSTO de 2017). *ECONOMIA SIMPLE.NET*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/rentabilidad>

Gerencie. (25 de abril de 2018). *Gerencie.com*. Recuperado el 15 de octubre de 2019, de <https://www.gerencie.com/analisis-vertical.html>

Gonzales, M. (24 de agosto de 2013). *Reeditor.com*. Obtenido de <https://www.reeditor.com/columna/10660/11/economia/la/importancia/la/inversion/el/desarrollo>

GUZMÁN, C. A. (2012). *EUMED.NET*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/cag3/2j.htm>

Hernández Sampieri, F. C. (2010).

Hernandez, S. D. (2016).

- <http://creditocobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/politicasdecredito.html>. (s.f.). Recuperado el 8 de Junio de 2015, de <http://creditocobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/politicasdecredito.html>
- <http://definicion.de/beneficio/>. (s.f.). Recuperado el 20 de Mayo de 2015, de <http://definicion.de/beneficio/>
- <http://definicion.de/crecimiento/>. (s.f.). Recuperado el 20 de Mayo de 2015, de <http://definicion.de/crecimiento/>
- importancia del financiamiento para pymes*. (s.f.). Obtenido de [la-importancia-del-financiamiento-para-las-pymes.html](http://la-importancia-del-financiamiento-para-las-pymes.html), s.f.
- Izquierdo, R. (2018). *Integria IMS*. Obtenido de <https://integriaims.com/ventajas-y-desventajas-de-las-pymes/>
- Juan, D. S. (31 de octubre de 2016). Recuperado el 12 de diciembre de 2019, de <https://Ogrados.com.mx/factores-impiden-crecimiento-empresarial/>
- Juárez, L. A. (junio de 2016). *repositorio.unan.edu.ni*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/2882/>
- Loanbook. (19 de DICIEMBRE de 2017). *LOANBOOK*. Obtenido de <https://blog.loanbook.es/pymes/como-mejorar-rentabilidad-financiera/>
- Martinez, A. (8 de noviembre de 2019). Rentabilidad Financiera. (M. C. Deyra Calero, Entrevistador)
- Martinez, N. (Abril de 2009). Recuperado el 23 de enero de 2020, de <https://www.monografias.com/trabajos72/factores-rentabilidad-decisiones-financieras/factores-rentabilidad-decisiones-financieras2.shtml>
- Mendez A., C. (2009). *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en las ciencias empresariales*. Mexico: LIMUSA.
- Merco, R. (2019). *Escuela de Negocios*. Recuperado el 28 de 11 de 2019, de <https://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial-definicion-y-modalidades>
- metodologia 2*. (2019).
- Microcrédito y Crédito Rural - Asociación para la Diversificación y Desarrollo Agrícola Comunal*. (s.f.). Recuperado el 13 de Mayo de 2015, de *Microcrédito y Crédito Rural - Asociación para la Diversificación y Desarrollo Agrícola Comunal*: [http://addac.org.ni/files/attachments/documentos/Micro\\_credito\\_Rural.pdf](http://addac.org.ni/files/attachments/documentos/Micro_credito_Rural.pdf)
- MIFIC*. (2019). Obtenido de MIFIC: <https://www.mific.gob.ni/>
- Montenegro, E. N. (2011). *Consultor de Empresas y Conferencista Internacional*. Recuperado el 28 de 11 de 2019, de <https://enriquenunezmontenegro.com/como-mide-crecimiento/>
- Morales, M. (2010).

- Morales, M. (SEPTIEMBRE de 2012). *WORKING PAPER*. Obtenido de [https://www.catedraumaccenture.com/documents/Working%20papers/WP2013\\_09\\_Barreras\\_financieras\\_de\\_las\\_empresas\\_innovadoras\\_espanolas.pdf](https://www.catedraumaccenture.com/documents/Working%20papers/WP2013_09_Barreras_financieras_de_las_empresas_innovadoras_espanolas.pdf)
- Navarro, J. D. (24 de Noviembre de 2016). *ABC Finanzas.com*. Recuperado el 15 de octubre de 2019, de <https://www.abcfincanzas.com/administracion-financiera/analisis-financiero/que-es-un-analisis-vertical-o-estatico>
- Picado, A. (2016). *repositorio.unan.edu.ni*. Obtenido de <http://repositorio.unan.edu.ni/2882/>
- Porto, J. P. (2009). Recuperado el 23 de diciembre de 2019, de <https://definicion.de/plan-de-accion/>
- Posted. (19 de Julio de 2016). Obtenido de <https://maquinafinanciera.com/la-importancia-de-la-inversion/>
- procesoadministrativodelacartera.blogspot.com. (3 de Julio de 2013). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de <http://procesoadministrativodelacartera.blogspot.com/2013/07/caracteristicas-proceso-administrativo.html>
- Pulido, A. (26 de Abril de 2019). *IEDGE.com*. Recuperado el octubre de 2019, de <https://www.iedge.eu/alfonso-pulido-el-analisis-horizontal-dinamico>
- Quiones, S. (22 de Agosto de 2015). *docsity*. Recuperado el agosto de 2019, de docsity: <https://www.docsity.com/es/2-1-analisis-financiero/570213/>
- Riquelme, M. (14 de JULIO de 2019). *WEB Y EMPRESAS*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/toma-de-decisiones/>
- ROBERTO HERNANDEZ SAMPIERI, C. F. (28 de MARZO de 2015). *IN.SLIDESHARE*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/jhonnypicone/herndez-et-al-metodologia-de-la-investigacion>
- Roberto Hernandez Sampieri, C. F. (28 de MARZO de 2015). *IN.SLIDESHARE*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/jhonnypicone/herndez-et-al-metodologia-de-la-investigacion>
- Sapiens Software S.A. (s.f.). <http://sapiens.co.cr/>. Recuperado el 20 de Mayo de 2015, de <http://sapiens.co.cr/la-compa%C3%B1a/t%C3%A9rminos-y-condiciones-de-servicio.aspx>
- Sevilla, P. (15 de marzo de 2019). *Finacialred*. Obtenido de <https://www.finacialred.com>
- SIBOIF-547. (8 de Agosto de 2008). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de SIBOIF-547: [http://superintendencia.gob.ni/documentos/marco\\_legal/generales/CD-SIBOIF-547-1-AGO20-2008.pdf](http://superintendencia.gob.ni/documentos/marco_legal/generales/CD-SIBOIF-547-1-AGO20-2008.pdf)
- Significados.com. (05 de diciembre de 2017). "*crecimiento economico*" *significados.com*. Recuperado el 21 de 11 de 2019, de <https://www.significados.com/crecimiento-economico/>
- Significados.com*. . (10 de Diciembre de 2019). Recuperado el 14 de ENERO de 2020, de <https://www.significados.com/investigacion-cualitativa/>
- Tamayo, T. M. (1994). *El proceso de la investigación científica*. Mexico: LIMUSA-Noriega Editores.

Tania Diaz, G. s. (05 de julio de 2011). *Las MIPYMES como base de la economía nacional*. Obtenido de <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/1146>

*Tecnología crediticia - SlideShare*. (6 de Noviembre de 2014). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de Tecnología crediticia - SlideShare: [http://web.archive.org/web/\\*/http://es.slideshare.net/yessica\\_ac/tecnologia-crediticia](http://web.archive.org/web/*/http://es.slideshare.net/yessica_ac/tecnologia-crediticia)

*Tipos de ONG que se pueden constituir*. (s.f.). Recuperado el 18 de Mayo de 2015, de Tipos de ONG que se pueden constituir: <http://www.solucionesong.org/recurso/tipos-de-ong-que-se-pueden-constituir/4>

*UNIDAD V CARTERA DE CRÉDITO - lvasconez*. (s.f.). Recuperado el 14 de Mayo de 2015, de UNIDAD V CARTERA DE CRÉDITO - lvasconez: <http://lvasconez.wikispaces.com/file/view/UNIDAD+V+LGVA-IFIS.pdf>

Unidos por los derechos humanos. (s.f.). *Unidos por los derechos humanos*. Recuperado el 09 de Junio de 2015, de Unidos por los derechos humanos: [http://www.humanrights.com/es\\_ES/voices-for-human-rights/human-rights-organizations/non-governmental.html](http://www.humanrights.com/es_ES/voices-for-human-rights/human-rights-organizations/non-governmental.html)

Urban, S. (30 de agosto de 2016). *Inversian*. Obtenido de <https://inversian.com/cuales-las-caracteristicas-mas-importantes-una-inversion/>

Uriarte, J. M. (29 de junio de 2019). *inversion a largo plazo*. Obtenido de <https://www.caracteristicas.co/inversion-a-largo-plazo/>

Yirepa. (2019). *Finanzas basicas* .

zeledon, v. (septiembre de 2015). *repositorio unan.edu.nic*. Obtenido de [repositorio.unan.edu.ni/3227/](http://repositorio.unan.edu.ni/3227/)

## X. ANEXOS

### 10.1. Información General de Empresa

<b>Datos Generales</b>	
Nombre de la empresa	Celofán El Diamante S.A
Razón social	Sociedad Anónima
Giro o actividad	Industrial
Actividad económica	Elaboración de bosas de celofán para empaque de puros
Dirección	Costado Norte de casa pellas 1 cuadra y media al oeste
Fecha de inicio de operación	05- 05-09
<b>Estructura laboral de la empresa</b>	
Número de personas que trabajan	Cinco
Numero de jefes	Uno
Número de empleados	Cuatro
<b>Áreas que se distinguen en el interior de la empresa</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contabilidad</li> <li>• Producción</li> <li>• Bodega</li> </ul>	
<b>Información Comercial</b>	
Número de productos	uno
Producto principal	Bolsa de celofán para empaque de puro
Mercados que atiende	Empresas bajo el régimen de Zona Franca o bajo el régimen de Perfeccionamiento Activo

#### 10.1.2. Breve historia y descripción básica de la empresa

La empresa tiene varios años de constitución y surge con el propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país mediante la provisión de materiales que ayuden a las empresas en la comercialización de sus productos.

La idea surge cuando se visualizan necesidades en empresas industriales tabacaleras, entre ellos, el retraso en las exportaciones por no contar a tiempo con la bolsa de celofán.

En vista de ello, se procedió a analizar la idea partiendo de un estudio de mercado, un estudio técnico y un estudio financiero a nivel de factibilidad. Se realizaron viajes al

extranjero para establecer contacto con proveedores y, una vez analizada la viabilidad, se tomó la decisión de impulsarlo. La empresa inició operaciones 05 de mayo del 2009.

### 10.2. Síntomas y pronósticos

SINTOMAS	CAUSAS	PRONOSTICO	CONTROL DEL PRONOSTICO
<b>Falta de análisis financiero</b>	Falta de iniciativa por parte de la encargada de contabilidad para llevar un mejor control de estados financieros.  Desinterés en aumentar las utilidades	Desconocimiento de la situación financiera de la empresa.  Estancamiento en las utilidades.	Aplicación de análisis financiero  Elaboración de análisis dinámico y estático
<b>Capacidad de producción limitada</b>	Maquinaria obsoleta	Altos costos en la mano de obra por pago de horas extras	Elaborar plan de inversión para compra de maquinaria y hacer una proyección de la misma.
<b>Falta toma de decisiones</b>	Déficit en utilidades.  Mal manejo de utilidades	Falta de Crecimiento en el mercado.  Inconformidad con los clientes por no entregar pedidos en tiempo y forma.	Conocer la situación actual de la empresa y ver si tiene capacidad suficiente para la adquisición de una nueva máquina sin recurrir a un financiamiento.



## 10.3. Bosquejo

### 3.1. MIPYME

- 3.1.1. Definición
- 3.1.2. Importancia
- 3.1.3. Clasificación
- 3.1.4. Ventajas y desventajas de las MIPYMES

### 3.2. Crecimiento empresarial

- 3.2.1. Concepto
- 3.2.2. Tipos de crecimiento empresarial
- 3.2.3. Factores que impiden el crecimiento empresarial

### 3.3. Producción

- 3.3.1. Definición
- 3.3.2. Factores de la producción
- 3.3.3. Características del proceso productivo

### 3.4. Rentabilidad financiera

- 3.4.1. Definición
- 3.4.2. Análisis financiero
- 3.4.3. Concepto
- 3.4.4. Indicadores financieros
- 3.4.5. Factores de rentabilidad

### 3.5. Inversión

- 3.5.1. Definición
- 3.5.2. Importancia
- 3.5.3. Características
- 3.5.4. Principales tipos de inversión

### 3.6. Financiamiento

- 3.6.1. Fuentes de financiamiento
- 3.6.2. Importancia del financiamiento

10.4. Cronograma de actividades

Etapa	Actividades	Semanas													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Protocolo de la Investigación	Selección del Tema a Investigar		■	■											
	Planteamiento del Problema				■	■									
	Elaboración de Preguntas del Problema						■								
	Redacción de la Justificación						■								
	Planteamiento de los Objetivos							■	■						
	Planteamiento del Bosquejo									■	■				
	Desarrollo del Marco Teórico: Selección de la Bibliografía, Recopilación de Información y Procesamiento de Información										■	■	■	■	
	Realización de la Matriz de Categoría														■
	Elaboración de Diseño Metodológico de la Investigación													■	■

Etapa	Actividades	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
		Elaboración de Instrumentos	Elaboración de la Entrevista dirigida al Gerente, Técnicos y Socios de la Cooperativa.										
Elaboración y aplicación de la guía de Observación													
Elaboración de la Revisión Documental													
Elaboración de Documento Final	Aplicación de los Instrumentos de Investigación												
	Elaboración de los Resultados, Conclusiones y Recomendaciones Obtenidos durante el Proceso de Investigación												

Planeado

Ejecutado

## 10.5. Entrevista



UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
NICARAGUA,  
MANAGUA  
UNAN - MANAGUA

### Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM–Estelí

Somos estudiantes de V año de Banca y Finanzas de la Universidad Autónoma de Nicaragua, FAREM-ESTELÍ, estamos realizando un estudio sobre los Factores que influyen en la rentabilidad económica financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la MIPYME Celofán El Diamante S.A con el objetivo de recopilar información que sea útil para el desarrollo de nuestra investigación.

#### I. Datos Generales

**Nombre:** Ana Martínez

**Cargo que Desempeña:** Contadora

**Área:** contabilidad

**Fecha:** \_/\_/\_

#### Objetivo Especifico N°1

- Describir los factores que limitan la toma de decisiones en la MIPYME Celofán El Diamante S.A.

#### II. Categoría

##### MIPYME

1- ¿Cuándo fue constituida la MIPYME Celofán El Diamante SA?

-----

2- ¿Cuál es número de trabajadores de la MIPYME Celofán El Diamante S.A?

-----

3- ¿Ha recibido ayuda por parte de alguna institución dedicada al apoyo a Microempresarios?

Sí  No  Cual -----

4- ¿Cómo podría la empresa responder ante una posible amenaza?

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

5- ¿Cuenta con suficientes recursos para alcanzar metas establecidas?

-----  
-----  
-----

6- ¿Se logra cumplir en tiempo y forma con el producto demandado?

Sí  No  Justifique -----

**Toma de decisiones**

7- ¿Las decisiones se toman al momento de una situación inesperada o se planean?

-----  
-----

8- ¿Considera importante la toma de decisiones inesperadas?

-----  
-----  
-----

9- ¿Cuáles son las estrategias que utilizan para la mejora de la productividad y crecimiento financiero de Celofán El Diamante S.A? ¿considera que todas han sido las adecuadas o solo algunas para el buen funcionamiento de la misma?

-----  
-----  
-----  
-----  
-----

10- ¿Estaría dispuesto a realizar un cambio en la dirección de su empresa con el propósito de llegar a superarse de la mejor forma posible?

-----  
-----  
-----

## Objetivo Especifico Nº 2

Analizar la situación financiera de la MIPYME Celofán El Diamante S.A a través de herramientas de análisis financiero.

### Rentabilidad Financiera

1- ¿Cree usted que la MIPYME Celofan El Diamante S.A es rentable?

-----  
-----

2- ¿Qué factores cree que influyen en la rentabilidad financiera de la misma?

-----  
-----  
-----

3- ¿Utiliza algún método para medir la Rentabilidad Financiera de la Empresa?

-----  
-----  
-----

### Análisis Financieros

4- ¿En qué fecha se presentan los Estados Financieros a la junta directiva?

-----  
-----  
-----

5- ¿Presenta la empresa los Estados Financieros de acuerdo a las normas de Contabilidad?

Sí            No              

Justifique -----  
-----

6- ¿Con que frecuencia el Gerente revisa los Estados Financieros?

Diario  mensual  trimestral  semestral  anual

### Financiamiento

7- ¿La empresa trabaja con Recursos propios o ajenos?

-----  
-----

8- ¿Estaría dispuesto a acceder a un financiamiento si lo fuere necesario?

Sí               No               Justifique -----

## 10.6. Fuente De Datos

### 10.6.1. Análisis horizontal o dinámico

- Balance General

CELOFANES					
Dirección: / J0310000132097					
Balance General Segundo Semestre año 2018 y primer semestre 2019					
Expresado en Córdobas C\$					
2018		2019		VARIACION	%
<b>ACTIVOS CIRCULANTE</b>	<b>4231,867.05</b>	<b>ACTIVOS CIRCULANTE</b>	<b>3808,770.75</b>	<b>(423,096.30)</b>	<b>-9.997863709</b>
Caja General	2,000.00	Caja General	2,000.00	-	0
Efectivo en Bancos	541,099.10	Efectivo en Bancos	1007,456.88	466,357.78	86.18712912
Cuentas por cobrar	1670,986.38	Cuentas por cobrar	736,021.99	(934,964.39)	-55.95284325
Inventarios	1117,550.28	Inventarios	1987,701.01	870,150.73	77.86233385
Anticipo a Proveedores	900,231.29	Anticipo a Proveedores	75,590.87	(824,640.42)	-91.60317234
<b>ACTIVOS FIJO</b>	<b>127,481.00</b>	<b>ACTIVOS FIJO</b>	<b>127,481.00</b>	-	<b>0</b>
Maquinaria y Equipo	127,481.00	Maquinaria	127,481.00	-	0
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>4357,811.78</b>	<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>4456,918.29</b>	99,106.51	2.274226493
Diferidos	4357,811.78	Diferido	4456,918.29	99,106.51	2.274226493
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8717,159.83</b>	<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8393,170.04</b>	<b>(323,989.79)</b>	<b>-3.716689797</b>
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>C\$ 2185,328.55</b>	<b>PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>C\$ 777,070.56</b>	<b>(1408,257.99)</b>	<b>-64.44147677</b>
Proveedores	1705,384.78	Proveedores	285,320.69	(1420,064.09)	-83.26942439
Prestaciones por Pagar	28,987.88	Prestaciones por Pagar	7,491.91	(21,495.97)	-74.15502617
Retenciones por Pagar	450,955.89	Retenciones por Pagar	484,257.96	33,302.07	7.384773265
<b>CAPITAL</b>	<b>C\$ 6531,831.28</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>7616,099.48</b>	<b>1084,268.20</b>	<b>16.59975822</b>
Social	1662,792.23	Capital	1662,792.23	-	0
Utilidades Acumuladas	3409,729.29	Utilidades acumuladas	4869,039.05	1459,309.76	42.79840527
Utilidades del Periodo	1459,309.76	Utilidades del Periodo	1084,268.20	(375,041.56)	-25.69992816
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>C\$ 8717,159.83</b>	<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>C\$ 8393,170.04</b>	<b>(323,989.79)</b>	<b>-3.716689797</b>

- Estado De Resultado

2018		2019	
	SEMESTRAL	SEMESTRAL	
Ventas netas	5911,980.49	Ventas netas	5508,325.58
Costo de lo vendido	4441,172.81	Costo de lo vendido	4114,671.76
Resultado bruto	1470,807.68	Resultado bruto	1393,653.82
<u>Gastos de operación</u>	<b>740,933.46</b>	<u>Gastos de operación</u>	<b>703,039.44</b>
Gastos de administración y ventas	740,933.46	Gastos de administración y ventas	703,039.44
Utilidad de operación	729,874.22	Utilidad de operación	690,614.38
Otros ingresos	-	Otros ingresos	-
Otros gastos	(10,692.83)	Otros gastos	(11,917.95)
Gastos no deducibles		Gastos no deducibles	
Utilidad del ejercicio	740,567.05	Utilidad del ejercicio	702,532.33

VARIACION	%
(403,654.91)	-6.82774
(326,501.05)	-7.35169
(77,153.86)	-5.24568
(37,894.02)	-5.11
(39,259.84)	-5.29
-	
(1,225.12)	11.4574
(38,034.72)	-5.13



<b>Análisis de Liquidez 2018</b>			
<b>L.G</b>	4231,867.05		
	C\$ 2185,328.55	1.936490076	
<b>PRUEBA DEF.</b>	543,099.10		
	C\$ 2185,328.55	24.85205714	
<b>PRUEBA ACIDA</b>	3114,316.77		
	C\$ 2185,328.55	1.425102312	
<b>CAPITAL TRABAJO</b>	4231,867.05 - 2185,328.55		2046,538.50

### 10.6.2. Memoria De Cálculo Razones Financieras

- Análisis de liquidez

<b>Análisis de Liquidez 2019</b>			
<b>L.G</b>	3808,770.75		
	777,070.56	4.901447753	
<b>PRUEBA DEF.</b>	1009,456.88		
	777,070.56	129.9054336	
<b>PRUEBA ACIDA</b>	1821,069.74		
	777,070.56	2.343506283	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	3808,770.75 - 777,070.56		3031,700.19

- Razones De Endeudamiento

Razones de Endeudamiento 2018		
RAZON DE DEUDA	2185,328.55	
	8717,159.83	25.06927248

Razones de Endeudamiento 2019		
RAZON DE DEUDA	777,070.56	
	8393,170.04	9.258367891

- Razones De Rentabilidad

Razones de Rentabilidad 2018		
<b>M.U.B</b>	1470,807.68	
	5911,980.49	24.87842581
<b>M.U.N</b>	740,567.05	
	5911,980.49	12.52654760
<b>R.S.C</b>	740,567.05	
	C\$ 6531,831.28	11.33781658

Razones de Rentabilidad 2019		
<b>M.U.B</b>	1393,653.82	
	5508,325.58	25.30086139
<b>M.U.N</b>	702,532.33	
	5508,325.58	12.75400881
<b>R.S.C</b>	702,532.33	
	7616,099.48	9.224306114

### 10.6.3. Análisis Estático vertical

- Balance General

2019		%
<b>ACTIVOS CIRCULANTE</b>	<b>3808,770.75</b>	45.3794065
Caja General	2,000.00	0.0238289
Efectivo en Bancos	1007,456.88	12.003294
Cuentas por cobrar	736,021.99	8.76929678
Inventarios	1987,701.01	23.6823632
Anticipo a Proveedores	75,590.87	0.9006236
<b>ACTIVOS FIJO</b>	<b>127,481.00</b>	1.51886593
Maquinaria	127,481.00	1.51886593
<b>OTROS ACTIVOS</b>	<b>4456,918.29</b>	53.1017276
Diferido	4456,918.29	53.1017276
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>8393,170.04</b>	
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>	<b>C\$ 777,070.56</b>	9.25836789
Proveedores	285,320.69	3.39943893
Prestaciones por Pagar	7,491.91	0.08926198
Retenciones por Pagar	484,257.96	5.76966698
<b>CAPITAL</b>	<b>7616,099.48</b>	90.7416321
Capital	1662,792.23	21.832596
resultado de periodos anteriores	4869,039.05	63.9308752
Utilidades del Periodo	1084,268.20	14.2365289
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>C\$ 8393,170.04</b>	

- Estado de Resultados

2019		
		%
<b>Ventas netas</b>	<b>5508,325.58</b>	100
Costo de lo vendido	4114,671.76	74.699139
<b>Resultado bruto</b>	<b>1393,653.82</b>	25.300861
<u>Gastos de operación</u>	703,039.44	12.76%
Gastos de administración y ventas	703,039.44	
Utilidad de operación	690,614.38	
Otros ingresos	-	
Otros gastos	(11,917.95)	-0.216362
Gastos no deducibles		
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>702,532.33</b>	12.75%