

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA**

**UNAN-MANAGUA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DEPARTAMENTO DE CONTADURÍA PÚBLICA Y FINANZAS**



**TÉSIS PARA OBTENER TÍTULO DE MÁSTER EN FINANZAS**

**TEMA DE INVESTIGACIÓN:**

**"EVALUACIÓN DEL IMPACTO FINANCIERO DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA  
EL AGUIJON, S.A., EN LOS PERIODOS 2017 - 2018 "**

**AUTOR: LIC. LARRY JOSE ROJAS RODRIGUEZ**

**TUTOR: MSC. JOSÉ EVENOR MORALES GARAY**

**MANAGUA, DICIEMBRE DEL 2019**

## **i. Dedicatoria**

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme permitido llegar hasta este momento tan importante en mi formación profesional.

A mi madre, por ser mi apoyo a lo largo de toda la vida, por demostrarme siempre su confianza y cariño.

**Larry José Rojas Rodríguez**

## **ii. Agradecimientos**

Agradezco a Dios por ser mi guía y acompañarme siempre en mis proyectos de vida, por brindarme la paciencia y sabiduría para culminar con éxito las metas propuestas.

A mi madre por ser mi pilar fundamental y por apoyarme siempre incondicionalmente.

Agradezco a mi tutor por la orientación prestada durante el proceso de investigación y redacción de este trabajo.

**Larry José Rojas Rodríguez**

### iii. Carta Aval del Tutor

Por este medio certifico que la tesis titulada: "**EVALUACION DEL IMPACTO FINANCIERO A LOS INGRESOS DE LA EMPRESA EL AGUIJON, S.A., EN LOS PERIODOS 2017 – 2018**", realizada por el Licenciado **Larry José Rojas Rodríguez**, como requisito para optar el título de Máster en Finanzas, ha concluido satisfactoriamente.

Como tutor de Tesis del Lic. **Rojas Rodríguez** considero que contiene los elementos científicos, técnicos y metodológicos necesarios para ser sometidos a Defensa ante el Tribunal Examinador.

El trabajo del Lic. **Rojas Rodríguez**, se enmarca en las líneas de investigación del programa de Maestría referido a la solución de problemas de **Evaluación financiera**.

Dado en la ciudad de Managua, Nicaragua a los treinta días de noviembre del año dos mil diecinueve.

**MSc. José Evenor Morales Garay**

Tutor

#### **iv. Resumen**

El presente trabajo tiene como objetivo dar a conocer la Evaluación del Impacto Financiero a los Ingresos de El Aguijón, S.A., en los periodos 2017- 2018 y brindar una serie de estrategias que puedan proporcionar recomendaciones y soluciones que puedan desarrollarse y adecuarse a las necesidades de la compañía.

Este estudio se realizó con las siguientes variables: Identificación de la estructura organizacional, análisis de los factores internos y el impacto financiero. La metodología se desarrolló bajo un diseño de carácter inductivo, descriptivo y aplicado; los instrumentos de investigación utilizados son la entrevista, observación, lista de revisión (check list), análisis de los ingresos y análisis de tendencia; y también, el análisis vertical y horizontal, y las ratios, aplicados a los estados financieros de la empresa de los años 2017 y 2018.

De acuerdo con los resultados obtenidos; se observó que el área donde presenta una mayor debilidad es las ventas, este tuvo un incremento considerable debido a que la empresa dio plazos más flexibles para recuperar su cartera. Por otra parte, la liquidez general de la empresa se maneja con indicadores aceptables, pero al aplicarle prueba acida y la razón de tesorería se concluye que tiene problemas para cubrir sus obligaciones con los activos circulantes meramente líquidos. Se realizó líneas de tiempo del ciclo de conversión del efectivo, donde se observa que en ambos años existe una brecha negativa para cumplir sus compromisos y por ende requiere de constante de otros tipos de financiamiento.

En conclusión, se proyecta que los directivos tomen como línea base para iniciar la toma de decisiones en función a las que se requieren mejorar, procurar que las exigencias de los pasivos circulantes alcancen a ser cubiertas por los activos corrientes o por el flujo de caja, generado por los mismos, para que la empresa no incurra en un alto riesgo de liquidez, considerando el alto índice de endeudamiento que se tiene que cubrir a corto plazo y es sugerido que la gestión de la empresa tome decisiones enfocadas en la operación mercadeo, ventas, con el fin de fortalecer las políticas de ventas y de cartera, mejorar el ciclo de conversión de efectivo, mejorar las relaciones comerciales.

**Palabras claves: Razones financieras, FODA, Ciclo de conversión del efectivo**

## Índice

i.	Dedicatoria .....	i
ii.	Agradecimientos.....	ii
iii.	Carta Aval del Tutor .....	iii
iv.	Resumen .....	iv
I.	Introducción.....	1
1.1.	Antecedentes .....	4
1.1.1.	Antecedentes Teóricos o Históricos.....	4
1.1.2.	Antecedentes de Campo.....	6
1.2.	Justificación.....	7
1.3.	Planteamiento del Problema .....	9
1.4.	Formulación del Problema .....	10
II.	Objetivos de la Investigación.....	11
2.1	Objetivo General.....	11
2.2	Objetivos Específicos .....	11
III.	Marco teórico .....	12
3.1.	Definición de las finanzas .....	12
3.1.1.	Importancia de las finanzas .....	12
3.1.2.	Tipos de finanzas .....	14
3.2.	Estructura Organizacional.....	15
3.2.1.	Definición de estructura organizacional.....	15
3.2.2.	Historia de la empresa.....	16
3.2.3.	Misión y visión.....	16
3.2.4.	Marco legal y normativa .....	17
3.3.	Factores internos y externos .....	20
3.3.1.	Definición de factores internos y externos .....	20
3.3.2.	Fortalezas, Oportunidades, Debilidad, Amenazas.....	21
3.4.	Impacto financiero.....	22
3.4.1.	Definición de impacto financiero .....	23
3.4.2.	Capital de trabajo .....	24
3.4.3.	Endeudamiento financiero .....	25
3.5.	Estrategias financieras .....	26
3.5.1.	Definición estrategias financieras .....	26

3.5.2.	Definición del Análisis vertical .....	27
3.5.3.	Definición de análisis horizontal .....	28
3.5.4.	Definición de los costos de ventas .....	28
3.5.5.	Definición de Rentabilidad .....	28
3.5.6.	Definición de márgenes de utilidad bruta .....	29
3.5.7.	Apalancamiento operativo .....	29
3.5.8.	Apalancamiento financiero.....	29
3.5.9.	Generalidades de las finanzas .....	30
3.5.10.	Ciclo de conversión de efectivo .....	34
IV.	Preguntas Directrices .....	36
V.	Operacionalización de Variables .....	37
VI.	Diseño Metodológico .....	38
VII.	Análisis de Resultados .....	43
7.1.	FODA .....	43
7.1.1.	Fortalezas .....	43
7.1.2.	Debilidades.....	43
7.1.3.	Oportunidades .....	44
7.1.4.	Amenazas.....	44
7.1.5.	Matriz FODA .....	45
7.1.6.	Análisis FODA.....	46
7.2.	Evaluación financiera.....	48
7.2.1.	Análisis vertical y horizontal.....	48
7.2.2.	Análisis de Razones financieras .....	55
VIII.	Conclusiones.....	65
IX.	Recomendaciones .....	67
X.	Bibliografía.....	69
XI.	Anexos .....	71

## I. Introducción

En la actualidad, la manera en que las compañías utilizan los métodos y herramientas para la realización de evaluaciones del impacto financiero en los ingresos, constituye un instrumento importante para los directivos al momento de tomar decisiones; por lo que el presente trabajo se realizó con el objetivo de proporcionar a la empresa El Aguijón, S.A. una evaluación de su situación financiera utilizando como base sus estados financieros de los años 2017 y 2018, con el fin que los directivos tomen decisiones adecuadas y oportunas, contribuyendo así al mejoramiento de su actividad económica y a la creación de valor en la empresa.

El desarrollo del presente estudio se dirige en la necesidad que posee la empresa El Aguijón S.A., de conocer, comprender, estudiar y analizar los factores internos y externos que han incidido en la empresa, así como también proponer estrategias financieras que permitan tener una seguridad razonable del correcto aprovechamiento, cumplimiento y monitoreo de los ingresos.

La metodología de este estudio, se desarrolló bajo un diseño de carácter inductivo, descriptivo y aplicado; el tipo de investigación es de diseño de investigación acción, la población está conformada por el personal de la Gerencia Financiera y la muestra con los vendedores foráneos los instrumentos de la investigación utilizados son la entrevista, observación, lista de revisión (check list), análisis de los ingresos y análisis de tendencia; recopilándose la información por medio de documentación contable y tributaria de la

empresa, una guía de observación y entrevistas realizadas al gerente y personal del área de ventas; así como de datos teóricos tomados de libros, revistas científicas, tesis de grado y publicaciones en internet. Los instrumentos y métodos de diagnóstico utilizados fueron el análisis vertical y horizontal, y las ratios, aplicados a los estados financieros de la empresa de los años 2017 y 2018.

El esquema de la presente tesis está compuesto por once acápite, en Acápites I se desarrolla la introducción, dentro del cual están comprendido los antecedentes dividiéndose estos como antecedentes históricos y los antecedentes de campo, dentro de la introducción también se ubican la justificación, el planteamiento y la formulación del problema sujeto a estudio.

En el acápite II se desarrollan los objetivos de la investigación, conformados por el objetivo General y Específicos, los cuales son esenciales para obtener datos medibles y comprobables en el desarrollo de la investigación.

El acápite III corresponde al Marco Teórico, en donde se describe el perfil de la compañía objeto de estudio, las generalidades de las finanzas, y toda la información relacionada con las variables de la investigación. El Acápites IV trata de las preguntas directrices originadas de acuerdo con la problemática planteada en cada objetivo.

El acápite V consiste en la Operacionalización de las Variables, estableciendo para cada variable la definición conceptual, operacional y los indicadores. En el Acápite VI, se plantea el diseño metodológico, es decir el enfoque de la investigación, el tipo de investigación, la población sujeta a estudio, la muestra seleccionada, descripción de los métodos y análisis para la recolección de datos y los instrumentos de análisis de datos utilizados.

El acápite VII incorpora el análisis de los resultados de acuerdo con el planteamiento del problema. En el acápite VIII Conclusiones, se detallan los resultados más importantes encontrados durante la investigación de acuerdo con cada objetivo planteado. En el acápite IX Recomendaciones, se presentan la solución o propuestas de mejoras de la problemática como parte del análisis de los resultados. En el acápite X se presenta la Bibliografía, es decir, las diversas fuentes utilizadas para la elaboración del trabajo investigativo. El acápite XI corresponde a los Anexos.

## **1.1. Antecedentes**

### **1.1.1. Antecedentes Teóricos o Históricos**

Los primeros estudios referentes al diagnóstico y evaluación financiera fueron realizados por banqueros norteamericanos utilizando las ratios financieras como técnica de gestión.

Donde a finales del siglo XIX, durante una convención de la Asociación Americana de Banqueros se estipuló exigir como requisito previo a un otorgamiento de crédito, la presentación de un Balance por parte de los solicitantes, con el fin de que las instituciones estuvieran en condiciones de examinar dichos estados y así se aseguraran de la recuperación del crédito.

Posteriormente se vio la necesidad de que se anexara el Estado de Pérdidas y Ganancias, porque los datos que este documento reportaba permitían determinar la solvencia, la estabilidad y la productividad del negocio, con mayor exactitud, así como el desarrollo de la administración de la empresa que solicitaba el crédito.

Los analistas de valores fueron los primeros en explorar e implementar la técnica del análisis de los estados financieros. Por lo que, en el año 1900, se publica en los Estados Unidos, un libro que contiene la aplicación de esta técnica al análisis de los valores de ferrocarriles.

Más tarde, en marzo de 1919, Alexander Wall publica en el boletín de la “Federal Reserve”, un artículo concerniente a las posibilidades de emplear el análisis de Estados Financieros para fines de crédito.

Para 1932, Fitzpatrick realiza los primeros trabajos que dan origen a la denominada etapa descriptiva. El objetivo central de estos estudios consistió en intentar predecir, detectar y evitar posibles quiebras empresariales a corto plazo, a través de la utilización de ratios, métodos estadísticos y el análisis financiero sobre los componentes de la solvencia, la liquidez, la rentabilidad, entre otros factores.

Consecutivamente, el enfoque se centró en determinar el fracaso financiero a largo plazo y así, el enfoque tradicional de medida de liquidez crediticia pasó a segundo plano. Para ello los estudios se basaron en evidencias empíricas, pasando de una etapa descriptiva a una etapa predictiva.

De esta manera, Beaver y Alrman, en los años 1966 y 1968 respectivamente, iniciaron la etapa predictiva del fracaso empresarial con el desarrollo de sus modelos uni-variables y modelos multi-variables. Desde el inicio de estos estudios hasta nuestros días se han continuado produciendo innumerables trabajos en todo el mundo para perfeccionar los modelos predictivos, que con la adición en la aplicación de métodos estadísticos más eficientes se ha intentado obtener más capacidad y exactitud en los indicadores, hoy en día apoyados por los planes de negocios de las compañías a nivel global.

### **1.1.2. Antecedentes de Campo**

A través de esta tesis se pudo determinar qué a nivel nacional no existen investigaciones equivalentes sobre el impacto financiero a los ingresos de la empresa El Aguijón, S.A., pero si similares.

Guido Bermúdez, C. (2015), realizó tesis titulada, “Diagnóstico financiero de la empresa Plastinic, S.A. para el período 2012 – 2014, Managua, Nicaragua”, mediante la aplicación de análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), un análisis de cadena de valor, parámetros comparativos y cálculo de razones financieras a la información contable para así emitir recomendaciones que potencialicen a la empresa. Llegando a la conclusión que se deben realizar constantemente evaluaciones financieras de los ingresos, revisar políticas contables para poder detectar un problema en el momento y además de poder implementar medidas preventivas en el plan de desarrollo financiero que se puedan reevaluar a mediano plazo para así poder confirmar si las recomendaciones a los problemas en específico están siendo eficientes.

E internacionalmente, Fajardo y Loja (2012) con la tesis titulada “Análisis e interpretación de los Estados financieros de la empresa Motricentro Cía. Ltda., de los periodos 2010 y 2011”, la cual concluye que los puntos importantes del análisis e interpretación que se realizó a través de la aplicación de la comparación de cifras, el análisis estructural, el empleo y la aplicación de razones financieras y recomendaciones es elemental para la toma de decisiones acertadas para la empresa.

## **1.2. Justificación**

En todas las empresas, las finanzas deben estar ordenadas con la prioridad establecida para un debido funcionamiento y apropiado control de las misma, por lo que se deben diseñar un plan o procedimientos para llevar a cabo una evaluación de los impactos financieros en los ingresos para mantener su rentabilidad es por esta razón que hemos decidido realizar esta investigación con el fin de diseñar y proponer estrategias financieras que permitan un buen manejo de las operaciones para la toma de decisiones en la Empresa el Agujón, S.A.

La presente investigación tiene como objetivo fundamental evaluar el impacto financiero de la empresa el Agujón, S.A., para el incremento de su rentabilidad, capital de trabajo y niveles de endeudamiento.

Con el desarrollo de la investigación existen una variedad de razones que justifica el estudio, puesto que también es considerada una herramienta valiosa para las demás compañías del mercado de acero que va dirigido al sector construcción de carácter privado a nivel nacional, el aspectos en que se desarrolló el diseño de procedimiento para evaluar el impacto de los ingresos, y no arriesgar su rentabilidad pueda aplicarse de manera susceptible e implantarlo en cualquiera de las empresas del mismo giro.

A si mismo con el desarrollo del presente trabajo de investigación sé demostrará cómo, la aplicación de una adecuada estrategia de los ingresos esta de acorde a las

necesidades de la compañía y garantice un correcto análisis para el control efectivo de sus recursos y tendrá un gran efecto positivo en su rentabilidad, además servirá de guía en las tomas de decisiones de las autoridades.

### **1.3. Planteamiento del Problema**

El presente trabajo está dirigido a evaluar los ingresos de la empresa el AGUIJON, S.A., y en la manera en que un presupuesto del periodo 2018 en comparación al periodo anterior, puede apoyar a reducir los gastos y evitar flujos negativos contribuyendo a una estabilidad en la rentabilidad de la compañía.

En el año 2018, la empresa presentó una disminución en sus ingresos, lo cual ha impactado financieramente, esto debido a que no ha cumplido con las proyecciones de acuerdo con la planificación estratégica diseñada; lo que ha causado una disminución en sus ingresos y está afectando la rentabilidad y estabilidad de la compañía, repercutiendo en flujos negativos en la organización.

A corto plazo podría generarse una falta de liquidez y cierre de sucursales a nivel nacional.

Para superar esta situación es necesario evaluar el presupuesto del periodo 2018 en comparación al periodo 2017, con el fin de ajustar y rediseñar políticas de inversión a corto plazo, reducción de gastos e incentivar el incremento de flujos de efectivo.

#### **1.4. Formulación del Problema**

¿Cuál es el impacto financiero de los ingresos en la rentabilidad, capital de trabajo y niveles de endeudamiento para el periodo 2018 en la empresa el Aguijón, S. A ?

## **II. Objetivos de la Investigación**

### **2.1 Objetivo General**

- 2.1.1 Evaluar el impacto financiero de los ingresos de la empresa el Aguijón, S.A., en los periodos 2017 – 2018

### **2.2 Objetivos Específicos**

- 2.2.1 Identificar la estructura organizacional de la empresa el Aguijón, S.A., del sector construcción de Nicaragua conforme las leyes vigentes del periodo 2017 – 2018.
- 2.2.2 Analizar los factores internos y externos que han incidido en la disminución de los ingresos en la empresa el Aguijón, S. A, durante el periodo 2018 con respecto al periodo anterior.
- 2.2.3 Evaluar el impacto financiero en la rentabilidad, capital de trabajo y endeudamiento por el comportamiento de los ingresos de la compañía el Aguijón, S.A., por el periodo 2017 – 2018.
- 2.2.4 Proponer estrategias financieras que permitan un buen manejo de las operaciones para la toma de decisión.

### **III. Marco teórico**

#### **3.1. Definición de las finanzas**

El autor Ortega A. (2008), define a las Finanzas como: "La disciplina que, mediante el auxilio de otras, tales como la contabilidad, el derecho y la economía, trata de optimizar el manejo de los recursos humanos y materiales de la empresa, de tal suerte que, sin comprometer su libre administración y desarrollo futuros, obtenga un beneficio máximo y equilibrado para los dueños o socios, los trabajadores y la sociedad".

De acuerdo con Simón A. (2005), las finanzas están orientadas al área de la economía, principalmente al estudio del funcionamiento de los mercados de dinero y capitales, es un término cuyas implicaciones afectan tanto a individuos como empresas, organizaciones y estados, ya que se encuentra dirigida a la obtención y uso o gestión del dinero.

El autor Simón Andrade, define las finanzas como: "Área de actividad económica en la cual el dinero es la base de las diversas realizaciones, sean estas inversiones en bolsa, en inmuebles, empresas industriales, en construcción, desarrollo agrario, etc.", y 2) "Área de la economía en la que se estudia el funcionamiento de los mercados de capitales y la oferta y precio de los activos financieros"

##### **3.1.1. Importancia de las finanzas**

La importancia de las finanzas en la empresa se puede ver desde tres perspectivas básicas:

1. Gestión financiera
2. Gestión de Deudas
3. Gestión de Inversión

Tres perspectivas sobre las cuales depende el crecimiento de la empresa, para obtener adecuada gestión financiera, una correcta administración de las deudas y de inversión en el negocio, se puede presentar un proceso de estancamiento en el desarrollo empresarial.

Por lo tanto, las finanzas hay que asumirlas como parte integral dentro de la estructura del negocio, ya que inciden de manera directa en todos los aspectos de relevancia de la misma, pero más aún debe ser utilizada como una herramienta que viabilice la consecución de los objetivos de la empresa.

Según el sitio web “finanzierenblog.wordpress.com” Las finanzas son importantes ya que tienen como objetivo maximizar y lograr el crecimiento en la organización a través de la mejor toma de decisiones, por medio de los siguientes puntos:

- Rentabilizar la empresa y maximizar las ganancias.
- Desarrollar de una manera eficiente las actividades de custodia, control, manejo y desembolso de fondos, valores y documentos negociables que administra la empresa.
- Efectuar los registros contables y estados financieros referentes a los recursos económicos, compromisos, patrimonios y los resultados de las operaciones financieras de la empresa.
- Realizar la clasificación, distribución de manera eficaz y oportuna del pago de todo el personal que labora en la compañía.

### **3.1.2. Tipos de finanzas**

Según la tesis “Diagnóstico financiero de la empresa Soluciones Informáticas S.A. en el periodo 2013-2014” las finanzas se dividen en tres grandes áreas: a) inversiones, b) instituciones y mercados financieros y c) finanzas corporativas o administración financiera de las empresas.

**Inversiones:** Esta rama estudia, básicamente, cómo hacer y administrar una inversión en activos financieros y en particular que hacer con un excedente de dinero cuando se desea invertirlo en el mercado financiero. Por ejemplo, al poseer una acción se posee un activo financiero, ya que adquiere el derecho a cobrar una cantidad en el futuro, en este caso un dividendo. Al poseedor de estas acciones se les denomina inversionista, los cuales son necesarios en todas las empresas para llevar a cabo sus planes.

**Instituciones y mercados financieros:** Las instituciones financieras se especializan en la venta, compra y creación de títulos de crédito, que son activos para los inversionistas y pasivos para las empresas que toman los recursos para financiarse (por ejemplo, los bancos comerciales, las casas de bolsa, asociaciones de ahorro y préstamo, compañías de seguros, arrendadoras financieras y uniones de crédito). Y los mercados financieros son los espacios en las que actúan las instituciones financieras para comprar y vender títulos de crédito, como acciones, obligaciones o papel comercial; este mercado se conoce como mercado de valores.

Finanzas corporativas o administración financiera de las empresas: La administración financiera de las empresas estudia tres aspectos: 1) La inversión en activos reales, la inversión en activos financieros y las inversiones de excedentes temporales de efectivo; 2) la obtención de los fondos necesarios para las inversiones en activos; y 3) las decisiones relacionadas con la reinversión de utilidades y el reparto de dividendos.

### **3.2. Estructura Organizacional**

#### **3.2.1. Definición de estructura organizacional**

Según Pérez J. (2017), señala a la estructura organizacional como la manera elegida por una entidad para gestionar su actividad y sus recursos. Esta estructura está dada por una serie de relaciones formales e informales que la corporación desarrolla para alcanzar sus objetivos y cumplir sus metas.

De acuerdo con Mintzberg, H. (1993), nos menciona que para seleccionar una estructura adecuada es necesario comprender que cada empresa es diferente, y puede adoptar la estructura organizacional que más se acomode a sus prioridades y necesidades (es decir, la estructura deberá acoplarse y responder a la planeación), además, “Debe reflejar la situación de la organización – por ejemplo, su edad, tamaño, tipo de sistema de producción, el grado en que su entorno es complejo y dinámico, etc.”

En la búsqueda de la mejor forma de organización de la empresa se han establecido cuatro estructuras: lineal, matricial, circular por departamento e híbrida.

### **3.2.2. Historia de la empresa**

La compañía el Aguijón, S.A, es una empresa comercial enfocada en la fabricación y comercialización de materiales de construcción, siendo sus principales ventas a clientes nacionales, por lo cual cuenta con 5 años de experiencia en este rubro de la economía.

Su sede central está ubicada en la ciudad de Managua, y cuenta con cuatro tiendas ubicadas en las ciudades de Juigalpa, Sebaco, Matagalpa, Chinandega y Estelí.

Su segmento de mercado está orientado hacia sectores de la población de clase media, medía- baja, que se encuentran ubicados principalmente en las regiones del pacífico, centro y norte del país.

### **3.2.3. Misión y visión**

#### **Misión**

Somos un equipo comprometido en ofrecer soluciones de construcción de alta calidad, para lograr la completa satisfacción de nuestros clientes, siempre enfocados en la innovación y mejora continua, en un excelente ambiente laboral.

#### **Visión**

Ser la empresa líder en techos y materiales de construcción en Nicaragua, siendo reconocida por su calidad e innovación constante y comprometida con el desarrollo de nuestros clientes, generando un impacto positivo donde operamos.

### **3.2.4. Marco legal y normativa**

De acuerdo con la Asamblea Nacional, (2012). Ley 822 “Ley de concertación tributaria”, El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política. En el marco legal regularmente se encuentran en un buen número de provisiones regulatorias y leyes interrelacionadas entre sí. Su fundamento en muchos países es la Constitución como suprema legislación, que se complementa con la legislación promulgada por un parlamento o legislatura donde se incluyen, códigos penales, y Regulaciones, que incluyen Códigos de Conducta/Ética, dados a conocer por distintas instancias reguladoras que guardan estrechos vínculos con la materia en cuestión. El marco legal faculta a la autoridad correspondiente para que lleve a cabo las labores de administración de conformidad a la estructura detallada dentro de sus mismas provisiones.

Acorde al diagnóstico y check list realizados, la empresa el Aguijón, S.A se encuentra afectada por los siguientes tributos, retenciones y contribuciones:

Según la Asamblea Nacional (2012). Artículo 13, Impuesto sobre la Renta (IR) de Rentas de Actividades Económicas y de Capital: impuestos que se ocasionan por las ventas de productos, servicios, cesión de uso e incluso, por traspasos de bienes, así como la recepción de donaciones. El IR empresarial es el mayor que resulta de comparar el IR 30% de las utilidades o el 1% de las ventas brutas.

De acuerdo con la Asamblea Nacional (2012), Artículo 109, Impuesto al Valor Agregado (IVA) con tasa 15% para ventas locales y 0% para sus exportaciones: impuesto que se ocasiona por las ventas gravadas que realice la compañía, tanto a nivel nacional

como internacional, incluyendo las donaciones a sujetos no exentos o descuentos y rebajas no autorizados por Ley.

Según la Asamblea Nacional (2012), Artículo 238, Impuesto de Timbres Fiscales: es un impuesto que se debe pagar por la compra de timbres (papeles con pegatina) que se adjuntan a documentos oficiales especificados por Ley.

De acuerdo con la Asamblea Nacional, (2012), Artículo 87, Retenciones IR en sus diferentes alícuotas (Laborales, 1.5%, 2%, 5%, 7%, 10%, 15% y 17%): son valores económicos que resultan de multiplicar las alícuotas específicas por los valores de compras y contrataciones realizadas sin incluir el impuesto al valor agregado (IVA).

Según la Asamblea Nacional (2012), Artículo 296, Impuesto Anual de Matrícula: impuesto anual que se paga a la Alcaldía donde se originan las ventas gravadas de la empresa y que es producto de multiplicar las ventas mensuales especificadas en el decreto, por la alícuota del 2%. También se paga el 1% por casos específicos establecido en cada Decreto.

Asamblea Nacional, Decreto Ejecutivo No. 10-91, (1991), Artículo 3, Impuesto sobre Ingresos (IMI): es un impuesto municipal que se genera y paga mensualmente por las ventas de bienes y servicios que la compañía realiza en cada municipio, siendo el resultado de multiplicar por el 1% las ventas mensuales.

Según la Asamblea Nacional (2014), Ley N° 341 para el Régimen de Circulación Vehicular, Artículo 11, Impuesto de Sticker de Rodamiento: es un impuesto por el cual se obtiene una pegatina (documento adhesivo) que se añade a cada vehículo y cuyos valores varían en correspondencia el tipo de automotor.

De acuerdo con la Asamblea Nacional, Decreto Ejecutivo No. 455, (1989), Artículo 40, Tasa por Recolección de Basura: es el valor que se paga por el servicio recibido de la comuna por recolección de desechos. Contribuciones Especiales por mejoramiento de caminos: es tributo que debe pagarse cuando una obra beneficia no solo a una mayoría, sino, sobre todo, particularmente a una o varias personas (naturales y jurídicas).

Según la Asamblea Nacional, Ley No. 660 (1995), Artículo 17, Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI): es un impuesto municipal que grava con el 1% el 80% del valor de los bienes inmuebles definidos, cuyo pago se realiza de forma anual a más tardar el 30 de junio de cada año, y por el cual se puede obtener un descuento del 10% por cancelación completa de una sola vez antes del 01 de abril de cada año.

De acuerdo con el decreto presidencial (2019), Artículo 1 del Decreto reforma, artículo 11 del RLSS, Aportes Patronales INSS: es una contribución especial que debe pagar el empleador, la cual asciende al 18% del valor de los salarios de sus trabajadores, cuyo valor unitario salarial por cada trabajador es establecido anualmente por el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

Según el Decreto N. Veintiocho-95, (1995), Artículo 14, INATEC: es un aporte establecido por Ley que el empleador debe entregar al Instituto Tecnológico Nacional destinado a la capacitación de sus trabajadores.

### **3.3. Factores internos y externos**

#### **3.3.1. Definición de factores internos y externos**

Por otro lado, Sherman, F. (2018) define que los factores internos y externos de una empresa son aquellos agentes que se encuentran dentro y fuera de una organización, que pueden generar un impacto positivo o negativo en la misma. Un concepto de negocio que se ve perfecto sobre el papel puede resultar imperfecto en el mundo real. Conocer los factores internos y externos que afectan a una organización le da a la empresa la inteligencia que necesita para poder resolver sus prioridades de forma eficiente, así como para hacer planes estratégicos que le sean útiles y convenientes que puedan ser aplicados en el futuro.

El autor Gleeson, P. (2018), señala que los factores internos determinan cómo la organización avanza, tanto como una entidad organizacional autónoma como en respuesta a su entorno externo. Y los factores externos son los elementos de los cuales la empresa no tiene control sobre cómo se formarán los mismos. Representan oportunidades o amenazas para la empresa.

El entorno externo se puede subdividir en dos capas:

- Entorno de tarea.
- Entorno general.

Volviendo al autor Sherman, F. (2018), clasificar los factores, se determina con la severidad con que cada uno de estos afectará a la organización y su probabilidad de

ocurrencia, puede ayudar a discernir qué factores requieren una atención inmediata y cuáles pueden dejarse de lado por un tiempo.

### **3.3.2. Fortalezas, Oportunidades, Debilidad, Amenazas**

Según el autor Espinosa, R. (2013), el FODA se define como: una herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa. El principal objetivo de aplicar la matriz FODA en una organización, es ofrecer un claro diagnóstico para poder tomar las decisiones estratégicas oportunas y mejorar en el futuro. Su nombre deriva del acrónimo formado por las iniciales de los términos: fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. La matriz de análisis FODA permite identificar tanto las oportunidades como las amenazas que presentan nuestro mercado, y las fortalezas y debilidades que muestra nuestra empresa.

(FODA) es una herramienta de ajuste importante que ayuda a los gerentes a crear cuatro tipos de estrategias: estrategias de fortalezas y oportunidades (FO), estrategia de debilidades y oportunidades (DO), estrategia de fortalezas y amenazas (FA) y estrategias de debilidades y amenazas (DA).

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

Las empresas siguen por lo general estrategias DO, FA, o DA para colocarse en una situación en la que tengan la posibilidad de aplicar estrategias FO. Cuando una empresa posee debilidades importantes, lucha para vencerlas y convertirlas en

fortalezas; cuando enfrenta amenazas serias, trata de evitarlas para concentrarse en las oportunidades.

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

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

### **3.4. Impacto financiero**

Nos comparte el sitio GERENCE.COM ¿QUÉ ES EL IMPACTO FINANCIERO? (2013), indica que el impacto financiero radica en distinguir y re-distribuir las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata del examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual. Un impacto financiero se tiene como que es un gasto que tiene un efecto financiero que no puede ser controlado. Los tipos de eventos que crean este tipo de impacto son los desastres económicos, cambios inesperados en las condiciones del mercado, fallos catastróficos de productos y cualquier cosa que interrumpa un negocio y sobre los que la gestión empresarial no tiene control.

Continuando con el concepto de GERENGE.COM (2013), expone que el análisis financiero trata de en una evaluación que se realiza a las transacciones u operaciones de una organización, por algún hecho ocurrido en un periodo determinado, para esto es necesario usar herramientas de apoyo que faciliten cuantificarlo de manera razonable. Entre ellas se encuentran los análisis financieros y la aplicación de razones financieras, que permitirán comparar los resultados positivos o negativos que ocasiono un suceso.

Por medio de la contabilidad se pueden analizar los resultados obtenidos de los instrumentos utilizados para conocer el origen de los recursos, aplicación y debilidades que posee la empresa. Es decir, con este análisis se pretende buscar las mejores alternativas para la toma de decisiones.

Por tanto, no solo es necesario obtener datos sino analizarlos de manera que puedan ser útiles a la gerencia para cuantificar si ha obtenido ganancias o ha perdido en un período contable determinado, proponiendo alternativas para los posibles problemas o aprovechar estrategias que mejoren los aspectos positivos.

### **3.4.1. Definición de impacto financiero**

En el documento oficial de “Superintendencia de Compañías” (2017). Tabla de Indicadores financieros, el impacto financiero de la rentabilidad; el objetivo se centra en conocer el impacto de los gastos financieros e impuestos en la rentabilidad de los accionistas. Bajo esta concepción, es importante para el empresario determinar sobre el uso de sus finanzas corporativas qué factor o factores han generado o afectado la

rentabilidad de su negocio, en este caso, a partir de la rotación, el margen, el apalancamiento financiero y el efecto fiscal que mide la repercusión que tiene el impuesto sobre la utilidad neta. Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores financieros es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa. Correctamente utilizados, los indicadores de rendimiento o rentabilidad sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y, de esta manera convertir las ventas en utilidades.

#### **3.4.2. Capital de trabajo**

Fred J. y Thomas E. (1996), exponen: "El Capital de Trabajo es la inversión de una empresa en Activos a Corto Plazo (efectivo, Valores Negociables, Cuentas por Cobrar e Inventarios). El Capital de Trabajo Neto se define como los Activos Circulantes menos los Pasivos Circulantes, estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados". El capital de trabajo neto se determina de la siguiente forma:

Capital de trabajo neto = activo circulante - pasivo circulante.

El análisis del capital de trabajo es una valiosa ayuda para la gerencia de las empresas, pues a través de este se pueden tomar decisiones para lograr una administración eficiente del efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios, comprobándose la eficiencia y eficacia con que se están empleando estos recursos. También es importante para los accionistas y acreedores a largo plazo, ya que estos necesitan saber las perspectivas de pago de sus dividendos e intereses. Una garantía

para la estabilidad de la empresa es poseer un capital de trabajo suficiente, esto trae como resultado obtener un margen mayor para poder hacer frente al pago de las deudas, pero una inversión grande en circulante implica que hay que financiarlo, lo que puede provocar costos, de lo que se infiere la necesidad de mantener niveles adecuados en su capital de trabajo.

### **3.4.3. Endeudamiento financiero**

Gitman, L. y Zutter, C. (2012), sustenta que el índice de endeudamiento financiero es una relación de deuda que sirve para medir el apalancamiento financiero de una empresa. Este índice se calcula dividiendo el pasivo total de una empresa por su patrimonio neto, e indica cuánta deuda usa una empresa para financiar sus activos con relación al patrimonio neto.

En la definición de Índice de Endeudamiento se puede encontrar la siguiente fórmula para calcularlo:

$$\text{Índice de Endeudamiento} = \text{Total pasivo} / \text{Patrimonio neto}$$

Al igual que la mayoría de índices, al usar el índice de endeudamiento financiero debemos tener en cuenta muchos factores. El principal la industria en la que se desenvuelve la empresa. En cada industria se requieren distintos montos de capital para operar y el mismo puede destinarse a diferentes objetivos. Por lo tanto, es posible encontrar índices de endeudamiento altos en ciertos sectores, e índices bajos en otros.

### **3.5. Estrategias financieras**

#### **3.5.1. Definición estrategias financieras**

Según Pavlíček J. (2009), las estrategias financieras son las que describen los objetivos financieros a corto y largo plazo de una compañía. El sitio Knowhownonprofit presenta algunos elementos importantes que deben ser tomados en cuenta cuando queremos establecer estrategias financieras efectivas.

La razón principal para crear una estrategia financiera es gestionar las distintas fuentes de ingreso que tiene la empresa. La estrategia adecuada permite fijar objetivos y metas en cada una para lograr una combinación de ingresos diversa y estable. Para iniciar debes conocer la situación financiera actual de tu organización, esto significa identificar fuentes de ingreso estables y necesidades de financiación. Esta información permite visualizar la disponibilidad de recursos y el uso que debe ser cubierto.

Esto es valioso, especialmente si la organización está siguiendo una estrategia de crecimiento. A partir de aquí, las decisiones de financiación y las políticas de endeudamiento que mantiene la empresa orientan la formulación de objetivos de financiamiento. Esos objetivos deben estar alineados con la misión organizacional.

Esta visualización del mediano y largo plazo permitirá estimar otros recursos necesarios (personal calificado, habilidades, conocimientos, tecnología, equipos, entre

otros). El análisis de los principales riesgos y barreras a la financiación permitirá tomar acciones con anticipación. El propósito es garantizar la disponibilidad de recursos en el momento oportuno.

La estrategia financiera debe ser parte de la estrategia organizacional. En el contexto empresarial, la creación de una estrategia financiera corresponde al ámbito de la alta gerencia. Aunque la participación de la gerencia media facilita la posterior identificación de tácticas para la implementación. No existe una estrategia financiera única aplicable a todas las organizaciones, ella debe estar ajustada a las características particulares.

Por esta razón es necesario que se cumpla un proceso de revisión para identificar la acción más acertada. En primer lugar, el desarrollo del análisis financiero frecuente permite identificar el momento en que es necesario reformular la estrategia.

### **3.5.2. Definición del Análisis vertical**

Según el documento “Finanzas básicas I” VVAA (2008), Se emplea para analizar estados financieros, como el estado de situación financiera y el estado de resultados, comparando las cifras en forma vertical.

El análisis vertical es estático porque analiza y compara datos de un solo periodo.

### **3.5.3. Definición de análisis horizontal**

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y los decrecimientos o variaciones de las cuentas de un periodo a otro.

### **3.5.4. Definición de los costos de ventas**

De acuerdo con Garzon H. (2016), lo podríamos definir matemáticamente como:  
$$\text{Costo de ventas} = \text{Costo del Producto (Producción)} + \text{Costos de Comercialización} + \text{Costos de Distribución o Logísticos de entrega.}$$
 De esta manera nos permitiría tener mucho más claro el costo de ventas por cliente, ya que el costo de comercialización y distribución no es el mismo dependiendo su ubicación.

### **3.5.5. Definición de Rentabilidad**

Según los autores Pérez J. y Gardey A. (2014). definen la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión.

### **3.5.6. Definición de márgenes de utilidad bruta**

Según el sitio web [www.destinonegocio.com](http://www.destinonegocio.com), Artículo “Aprende a calcular el margen de utilidad en tu negocio” (2015) Margen de utilidad bruta es el precio del producto una vez deducidos los costos directos e indirectos de fabricación. En el caso de los servicios, es lo que resta de la cantidad abonada por la tarea después de deducir de todos los costos necesarios para su realización.

### **3.5.7. Apalancamiento operativo**

Según Esparza J. (2016), el apalancamiento operativo o primario es aquella estrategia que permite convertir costos variables en costos fijos, de tal modo que a mayores rangos de producción menor sea el costo por unidad producida.

### **3.5.8. Apalancamiento financiero**

El apalancamiento financiero o secundario es la estrategia que permite el uso de la deuda con terceros. En lugar de utilizar recursos propios la empresa accede a capitales externos para aumentar la producción con el fin de alcanzar una mayor rentabilidad. Para ello la empresa puede recurrir a una deuda o al capital común de accionistas.

### 3.5.9. Generalidades de las finanzas

Según la NIF A3(CINIF,2014) la liquidez “se refiere a la disponibilidad de fondos suficientes para satisfacer los compromisos financieros de una entidad a su vencimiento.

Algunas razones financieras más comunes para el análisis de este aspecto son (p.266):

- Razón circulante
- Prueba ácida.

Razón Circulante: Esta razón indica cuántos pesos tiene la empresa en el activo circulante por cada peso que debe en el corto plazo (p.268).

Razón Circulante = Activo circulante / Pasivo de corto plazo

Prueba ácida: Esta razón indica cuantos pesos tiene la empresa, sin considerar el importe en inventarios, por cada peso de deuda en el corto plazo. Se dice que es la prueba ácida porque solo considera activos que realmente pueden convertirse en efectivo de manera expedita (p.268).

Prueba acida = Activo circulante – Inventario / Pasivo de corto plazo

Análisis de la rotación y uso de los activos: Este grupo de razones proporciona información acerca del manejo operativo de los activos. Ayudan a entender qué tan

eficiente es la empresa en términos del manejo y utilización de los activos. Algunas de las razones financieras que se usan para analizar son (p.269):

- Rotación de inventario.
- Período de permanencia de los inventarios.
- Rotación de cuentas por cobrar
- Período de recuperación de las cuentas por cobrar.
- Rotación de cuentas por pagar.
- Período de pago de las cuentas por pagar.
- Rotación de los activos totales.
- Intensidad del uso de activos totales.

Rotación de inventarios: Esta razón mide el número de veces que el importe del inventario se ha vendido durante el período. Proporciona una idea de cuántas veces se rota el inventario, es decir, cuántas veces en un período el inventario se compró, se produjo y se vendió. Esta razón puede ser relevante en aquellas empresas donde el movimiento de los inventarios es una parte estratégica del negocio (p.269).

Rotación de inventarios = Costo de ventas / Inventario

Período de permanencia de los inventarios: Proporciona el número de días en que el inventario permanece en la empresa antes de salir a la venta. De manera alterna también se puede interpretar como el número de días de venta que están en el inventario (p.270).

Periodo de permanencia de los inventarios = 365 / Rotación de inventario

Rotación de cuentas por cobrar: Mide el número de veces que el importe de las cuentas por cobrar se ha vendido durante el período. La rotación de las cuentas por cobrar genera mayor sentido si se presenta en días de cartera, o días que tarda la recuperación de los saldos por cobrar (p.270).

Rotación de cuentas por cobrar = Ventas / Cuentas por cobrar

Período de recuperación de las cuentas por cobrar: Esta razón indica el tiempo promedio que tarda una empresa en recuperar los saldos en cuentas por cobrar (p.270).

Periodo de recuperación de las cuentas por cobrar = 365 / Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de las cuentas por pagar: Esta razón indica el número de veces que se repitió el proceso de comprar y pagar en un determinado período (p.270).

Rotación de cuentas por pagar = Costo de ventas / Cuentas por pagar

Período de pago de las cuentas por pagar: Indica el tiempo promedio que tarda una empresa en liquidar sus cuentas por pagar. El resultado del período de pago de las cuentas por pagar se tiene que revisar contra los plazos de crédito que la empresa ha convenido con sus proveedores. Si los proveedores han extendido plazos similares a este resultado, entonces la empresa cumple de forma oportuna con sus obligaciones, si

no es así, entonces es una llamada de alerta porque no se cumple en tiempo con los pagos. Esta situación puede generar la suspensión del suministro de materias primas y productos que ponen en riesgo el ciclo productivo del negocio (p.271).

Periodo de pago de las cuentas por pagar =  $365 / \text{Rotación de cuentas por pagar}$

Rotación de los activos totales: También es llamada razón de la eficiencia en el uso de los activos, e indica cuantos pesos se venden por cada peso que se tiene invertido en los activos totales (p.271).

Rotación de los activos totales =  $\text{Ventas} / \text{Activo total}$

La lógica indica que cuanto más alta sea esta razón financiera mejor será para los resultados de una empresa (p.271).

Análisis de rentabilidad: Estas medidas señalan los porcentajes de eficiencia en la obtención de utilidad, sobre tres conceptos, las ventas, el activo total y el capital contable. Durante algún tiempo estas razones se han considerado las principales medidas de la rentabilidad de un negocio, sobre todo la razón sobre el capital contable (ROE) que para muchos es la más importante de todas las razones financieras.

Según las normas contables, NIF A3 (CINIF, 2014), la rentabilidad “se refiere a la capacidad de la entidad para genera utilidades o incrementar en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta a cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos”. Algunas razones financieras que se utilizan para el análisis de la rentabilidad son las siguientes (p.275).

- Rendimiento sobre las ventas (ROS)
- Rendimiento sobre los activos totales (ROA)
- Rendimiento sobre el capital contable (ROE)

Razón de rendimiento sobre las ventas (ROS): Mide el desempeño y la eficiencia operativa de un negocio. Su resultado indica cuál es el porcentaje de utilidad que se genera por cada peso vendido (p.275).

Rendimiento sobre las ventas (ROS) = Utilidad neta / Ventas

Razón de rendimiento sobre los activos: Indica cuál es el rendimiento con respecto al total de la inversión en activos. Su resultado indica cuál es el porcentaje de utilidad que se genera por cada peso invertido en activos (p.276).

Rendimiento sobre los activos totales (ROA) = Utilidad neta / Activo total

Razón de rendimiento sobre el capital contable: Por mucho, esta es la medida más utilizada e importante para los usuarios de la información financiera. Esta razón indica el porcentaje de utilidad neta que obtienen los propietarios sobre el capital invertido en la Compañía. Es el rendimiento sobre la inversión de los propietarios, tanto por el capital aportado, como lo es el capital social, o por el ganado, como son las utilidades retenidas (p.277).

Rendimiento sobre el capital contable (ROE) = Utilidad neta / Capital Contable

### **3.5.10. Ciclo de conversión de efectivo**

El ciclo de conversión de efectivo se define como la medida de la cantidad de tiempo que le toma a un inventario para vender y el efectivo que esté disponible. Como resultado, el

análisis del ciclo de flujo de efectivo examina el inventario, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar libros. Los ciclos de conversión de efectivo positivo se originan cuando el tiempo en el inventario y las cuentas por cobrar es mayor que el tiempo que se necesita para pagar al proveedor. Los números positivos no son precisamente una buena señal y los números bajos indican una operación de gestión más eficaz en que el dinero no está ligado por mucho tiempo en el inventario o cuentas por cobrar. Ciertos modelos de negocio, sólo en efectivo, proveedores de servicios o cuentas de plazos prolongados por pagar, generan un saludable ciclo de conversión de efectivo negativo.

#### **IV. Preguntas Directrices**

1. ¿Con los resultados de las evaluaciones financieras conocemos el comportamiento de los ingresos de la compañía?
2. ¿Cuáles son los factores internos y externos que han incidido en los ingresos de la empresa el Agujón, S.A.?
3. ¿Cómo aplicar las herramientas Financiera en los ingresos de la compañía el Agujon, S.A.?
4. ¿Las estrategias Financieras nos dan un buen manejo de las operaciones para la toma de decisiones para la empresa el Agujon, S.A.?
5. ¿De qué manera se comprobará la rentabilidad Financiera de la empresa el Agujon, S.A., durante el periodo 2017-2018?

## V. Operacionalización de Variables

Objetivos	Variable	Definición conceptual	Definición Operacional	Indicador	Items
Identificar la estructura organizacional y el marco legal de la empresa el Aguijón, S.A., del sector construcción de Nicaragua conforme las leyes vigentes del periodo 2017 – 2018	Estructura organizacional	Mintzberg: (1984) Estructura organizacional es el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en tareas distintas y la posterior coordinación de las mismas.	Se realizarán un análisis de la estructura organizacional de la compañía	Organigrama Acta de constitución Política contable Manual de funciones Objetivos corporativos Misión, visión	Anexo # 5 Guía de entrevista (P 2)  Anexo # 4 Guía de entrevista (P. 1-8)  Anexo # 2 Guía de entrevista (P 2, 5 y 6)  Anexo # 1 Guía de observación (1,2,3,4y 8)
Analizar los factores internos y externos que han incidido en la disminución de los ingresos en la empresa el Aguijón, S. A, durante el periodo 2018 con respecto al periodo anterior.	Factores internos y externos	Fraser Sherman (2018) Los factores internos y externos de una empresa son aquellos agentes que se encuentran dentro y fuera de una organización, que pueden generar un impacto positivo o negativo en la misma. Un concepto de negocio que se ve perfecto sobre el papel puede resultar imperfecto en el mundo real.	Evaluación de los factores internos y externos	Fortalezas Debilidades, Oportunidades Amenazas,	Anexo # 2 Guía de entrevista (P 1,3,4,6-25)  Anexo # 3 Guía de entrevista (P 1-9)  Anexo # 1 Guía de observación (4,5,6,7,13,14,15 y 16)
Evaluar el impacto financiero en la rentabilidad, capital de trabajo y endeudamiento por el comportamiento de los ingresos de la compañía el Aguijón, S.A., por el periodo 2017 – 2018.	Impacto financiero	Según Gerence.com (2013), indica que el impacto financiero consiste en distinguir y separar las partes de un todo para llegar a conocer sus elementos y principios. Se trata del examen que se realiza de una realidad susceptible de estudio intelectual.	Evaluar metas de ventas anuales	Análisis vertical, horizontal, costos de ventas, margen de utilidad bruta, rentabilidad, Apalancamiento financiero Apalancamiento operativo Ciclo de conversión del efectivo ROE ROA Endeudamiento Liquidez Capital de trabajo	Anexo # 4 Guía de entrevista (P 1–8)  Anexo # 1 Guía de observación (11, 17 y 18)

## **VI. Diseño Metodológico**

Determinado el problema y formulados los objetivos de la investigación, se describe el marco metodológico que se procedió a ejecutar. Para toda investigación es fundamental que la metodología utilizada sea confiable y exacta, mediante un procedimiento general que permita lograr, de una manera precisa, el objetivo de la investigación. Con miras a alcanzar el grado máximo de exactitud y confiabilidad, se muestra la estrategia que se siguió para lograr cada uno de los objetivos de la investigación con apoyo de un conjunto de operaciones técnicas.

### **Ubicación del estudio**

El estudio se titula como: "Evaluación del Impacto financiero a los ingresos de la empresa el Aguijon, S.A., en los periodos 2017 – 2018, las oficinas están localizadas, Managua.

### **Tipo de estudio**

Esta tesis de estudio es de corte descriptiva, caracterizándose por narrar y evaluar el impacto financiero a los ingresos de la empresa. Determinado principales indicadores que posibilitan examinar equilibrios o desequilibrios financieros de la compañía.

También es una investigación de campo, por lo que nos permite la recolección de información en distintas fuentes para caracterizar y conocer de esta manera la empresa el Aguijón, SA., para establecer un método de análisis y seguimiento financiero que ayuda tomar mejores decisiones sobre el impacto financieros a los ingresos de la compañía por los periodos 2017 – 2018.

Este estudio se presenta como una investigación aplicada, que permitirá obtener un conocimiento financiero y económico de la entidad, que permita establecer estrategias aplicarlas para poder evaluar el impacto financiero a lo ingresos. Esta tesis, se establece como un diagnóstico financiero con el objetivo de que la gerencia utilice la evaluación para mejorar la posición de la empresa y crearle valor a la compañía.

### **Enfoque del estudio**

Este estudio posee dos tipos de enfoque, véase a continuación:

Cualitativo: Busca como entender factores de orden organizacional y de toma decisiones, la relación de estos con los resultados financieros de la empresa (componentes patrimoniales, activos y pasivos), para determinar las causas que han provocado la situación económica actual de la compañía y proponer las estrategias necesaria para contrarrestar los desequilibrios financieros en caso de que se presenten.

Cuantitativo: Este enfoque está dirigido al diagnóstico de la empresa con respecto a la información que suministra la empresa a través de sus estados financieros: Estado de

situación Financiera, Estado de Pérdidas y Ganancias, entre otros documentos contables. El cual tomando en consideración esta información se valorará la situación financiera de la empresa para poder evaluar el impacto de los ingresos de la empresa, durante el periodo involucrado en el análisis 2017 al 2018.

### **Población y Muestra**

Población:

La población de este estudio lo representa la información financiera brindada por la empresa El Aguijón, S.A. la que servirá de base para realizar la evaluación financiera.

Muestra:

Dicha muestra está conformada por los Estados Financieros de los años 2017 y 2018.

### **Instrumentos y técnicas de recolección de datos**

La información fue recopilada de fuentes primarias, se realizó entrevistas al gerente de País y gerente administrativo-financiero. También, se usaron fuentes secundarias para tomar los datos teóricos de libros, revistas científicas, tesis de grado y publicaciones en internet.

Los procesos utilizados en esta tesis son tanto de campo como documental, es documental ya que es una forma de investigación técnica, un conjunto de operaciones de carácter intelectual, que buscan describir y representar los documentos de forma unificada sistemática para facilitar su recuperación. Comprende el procesamiento analítico- sintético que, a su vez, incluye la descripción bibliográfica y general de la fuente, la clasificación, indización, anotación, extracción, traducción y la confección de reseñas (Rodríguez y Col, 1999), y de campo porque presenta una observación cuyo propósito es el de conocer el entorno específico (interno) y funcionamiento de la empresa, esto a través de la entrevista al gerente País, la cual permitirá principalmente conocer aspectos del entorno y hechos internos de la empresa que ayuden a efectuar el tema de investigación. Así mismo se llevó a cabo una segunda entrevista basada en preguntas abiertas, dirigida al gerente financiero administrativo, con la finalidad de esta investigación.

De acuerdo a la información adquirida por medio de diferentes técnicas antes mencionadas, es el motivo del por qué se considera necesario una evaluación, qué tipo y cuáles estados financieros elabora la empresa, si están auditados, si cumplen con todas las normas contables, si son veraces, si han notado cambios importantes durante los períodos que se están analizando respecto a los períodos anteriores, entre otros; todo esto con el fin de crear una base de información necesaria para facilitar el análisis.

La información financiera proporcionada por la compañía se evaluará de una manera minuciosa con el fin de constatar si están auditados, si estas cumplen con las normas

contables nacionales, con el fin de proceder a analizar indicadores y parámetros en los estados financieros.

El proceso de evaluación de datos dio inicio con la obtención de la información de orden financiera y administrativa, posterior fue clasificada de acuerdo sus componentes, para finalmente efectuar cálculos financieros.

## **VII. Análisis de Resultados**

### **7.1. FODA**

Análisis FODA de la empresa El Agujón, S.A.

#### **7.1.1. Fortalezas**

- a) Infraestructura estable y buena, constante en sostenibilidad
- b) Alta accesibilidad en diferentes departamentos del país.
- c) Precios competitivos en el mercado nacional
- d) Cuenta con una capacidad instalada necesaria para cumplir con los compromisos de producción de sus clientes.
- e) Mantiene altos estándares de calidad en los productos que ofrece.
- f) Cuenta con un equipo de venta con alta experiencia para el desarrollo de la empresa.

#### **7.1.2. Debilidades**

- a) Cuenta con un bajo nivel de negociación al tomar en consideración los clientes claves.
- b) Baja disposición por parte de los propietarios a aplicar herramientas financieras y de mercadeo.

- c) No miden los niveles de crecimiento o alguna metodología de mejora permanente que permita generarle mayor utilidad a los inversionistas.
- d) La toma de decisiones es exclusiva de los dueños.
- e) Bajos niveles de publicidad y mercadeo en los diferentes puntos de ventas.
- f) No se tiene una adecuada gestión de cobranza
- g) Alto nivel de endeudamiento.
- h) Ningún tipo de diferenciación con la competencia.
- i) Poca diversificación en sus productos

### **7.1.3. Oportunidades**

- a) En nuestro país no son muchas las compañías que importan aceros, y esto puede ser aprovechado para CRECER en el mercado.
- b) Alta posibilidad de diversificación de productos para diferentes tipos de mercados.
- c) Incursionar en otros mercados, con el fin de ampliar la cartera de clientes.
- d) Oportunidad de implementar software con el fin de optimizar los procesos de facturación, caja y recepción de pedidos, de esta manera mitigar el riesgo de error y presentar indicadores financieros más razonables.

### **7.1.4. Amenazas**

- a) Alta competencia de grandes empresas que se dedican a la misma industria
- b) Competidores con precios más bajos
- c) El aumento de las importaciones de aceros al país

d) Inestabilidad económica por la crisis socioeconómica del país

### 7.1.5. Matriz FODA

<p><b>Matriz FODA</b></p>	<p><b>Fortalezas –F</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura estable y buena, constante en sostenibilidad</li> <li>• Alta accesibilidad en diferentes departamentos del país.</li> <li>• Precios competitivos en el mercado nacional</li> <li>• Cuenta con una capacidad instalada necesaria para cumplir con los compromisos de producción de sus clientes.</li> <li>• Es consistente en los altos estándares de calidad en los productos que ofrece.</li> <li>• Cuenta con un equipo de venta con alta experiencia para el desarrollo de la empresa.</li> </ul>	<p><b>Debilidades –D</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo nivel de negociación al tomar en consideración los clientes claves.</li> <li>• No miden los niveles de crecimiento o alguna metodología de mejora permanente que permita generarle mayor utilidad a los inversionistas.</li> <li>• La toma de decisiones es exclusiva de los dueños.</li> <li>• Publicidad y mercadeo escasos en los diferentes puntos de ventas</li> <li>• No se tiene una adecuada gestión de cobranza</li> <li>• Alto nivel de endeudamiento.</li> <li>• Ningún tipo de diferenciación con la competencia.</li> <li>• Poca diversificación en sus productos</li> </ul>
<p><b>Oportunidades –O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En nuestro país no son muchas las compañías que importan aceros, y esto puede ser aprovechado para crecer en el mercado.</li> <li>• Alta posibilidad de diversificación de productos para diferentes tipos de mercados.</li> <li>• Incursionar en otros mercados, con el fin de</li> </ul>	<p><b>Estrategias –FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de nuevos productos aprovechando la infraestructura estable y constante para lograr fidelidad con los clientes</li> <li>• Asociarse con nuevos inversionistas para incrementar las acciones de la empresa para continuar con la</li> </ul>	<p><b>Estrategias –DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicar la calidad para bajar costos y los altos índices de endeudamiento</li> <li>• Aprovechar el buen clima organizacional para capacitar al personal de la compañía para que puedan dar el servicio diferenciador</li> <li>• Re-organizar los puntos clave de distribución de los productos para poder</li> </ul>

<p>ampliar la cartera de clientes.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidad de implementar software con el fin de optimizar los procesos de facturación, caja y recepción de pedidos, de esta manera mitigar el riesgo de error y presentar indicadores financieros más razonables.</li> </ul>	<p>diversificación de productos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprovechar la tecnología de punta no solo para optimizar los procesos sino para desarrollar otros sistemas de calidad en la producción y distribución</li> </ul>	<p>incrementar la diversificación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear alianzas con nuevos inversionistas para generar mayor utilidad que la actual y re-estructurar el proceso de toma de decisiones</li> <li>• Aprovechar las herramientas de tecnología de punta para poder apoyar la metodología de la evaluación de crecimiento de la empresa</li> </ul>
<p><b>Amenazas –A</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de grandes empresas que se dedican a la misma industria</li> <li>• Competidores con precios más bajos</li> <li>• El aumento de las importaciones de aceros al país</li> <li>• Inestabilidad económica por la crisis socio-económica del país</li> </ul>	<p><b>Estrategias –FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar un plan de mercadeo y publicidad estudiando a detalle, la diferenciación de nuestra empresa vs la competencia</li> <li>• Diseñar un programa de servicio al cliente para mantener su lealtad y utilizarla para mantener y desarrollar nuestra propia cartera fija de clientes</li> <li>• Garantizar un servicio al cliente diferenciador de la competencia</li> </ul>	<p><b>Estrategias –DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mejorar la dirección estratégica de la empresa para evitar un crecimiento lento y estancamiento a través de nuestra publicidad propia</li> <li>• Mejorar y solidificar los acuerdos con proveedores para garantizar la diversificación y que no nos afecte el aumento de importadores de acero</li> <li>• Flexibilidad para mantenernos en el sector de la industria para contrarrestar los efectos de la crisis socio-económica</li> </ul>

### 7.1.6. Análisis FODA

En la matriz FODA logramos llegar a las siguientes conclusiones del estado de la compañía el Agujón S.A.: En el primer cuadrante, podemos observar que la compañía ocupa una posición en el mercado que abarca una parte pequeña, pero compiten en un mercado de gran crecimiento, aquí es donde se debe decidir si se refuerza mediante las

estrategias intensivas de mercado estipuladas arriba, si se enfocan en el desarrollo de mercado o desarrollo de productos o si se venden.

En el segundo cuadrante, se representan las mejores oportunidades para crecer, así como para lograr una mejor rentabilidad de la empresa, aprovechando las ventajas clave. En el tercer cuadrante se cuenta con una parte relativamente grande del mercado, pero se desarrollan en un mercado de crecimiento escaso o lento debido a factores como la crisis socio-económica del país entre otros.

Finalmente, en el cuarto cuadrante se cuenta con las estrategias que se podrían implementar en el siguiente año, para evitar el escenario de la escasa participación en el mercado, compitiendo en un mercado con escaso o nulo crecimiento.

Es preciso la realización de diagnósticos de las funciones de dirección, las cuales son individuales; así como, de administración, consultoría y asesoría, los cuales los resultados en términos de criterios y juicios, fundamentan la intervención profesional y consiguientemente, el sistema de evaluación, control y seguimiento.

Es recomendable manejar la metodología que garantice su aplicación en escenarios, a resultado de justificar ajustes, mejoramientos, reformas, modernizaciones o transformaciones de nuevos modelos para efectuar diagnósticos y determinar estrategias de intervención.

## 7.2. Evaluación financiera

### 7.2.1. Análisis vertical y horizontal

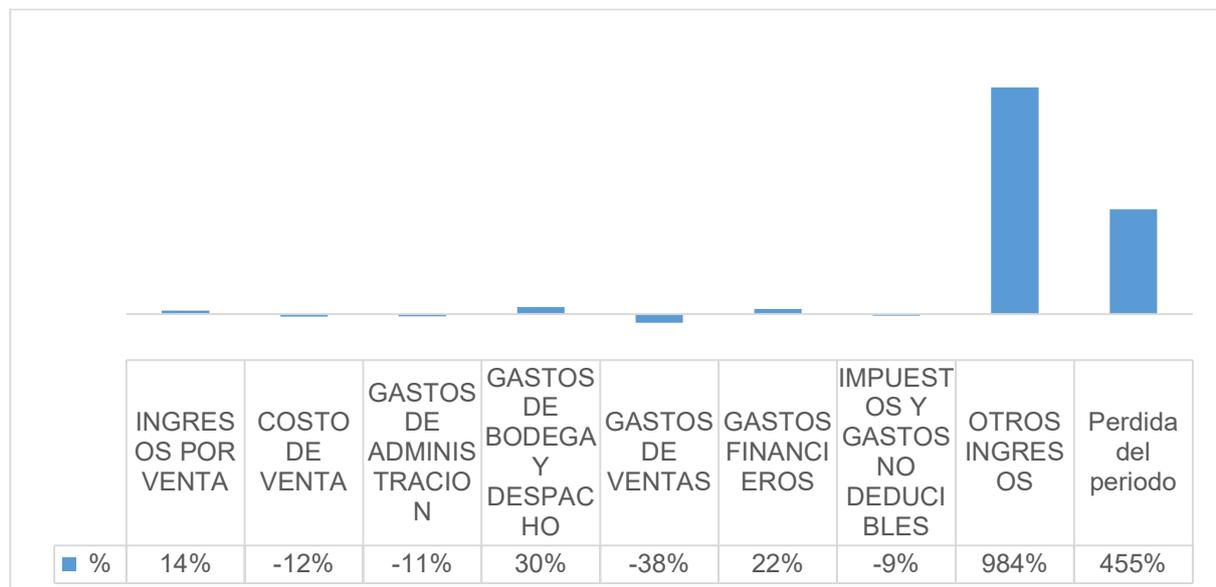
Para la elaboración de esta investigación se aplicó el análisis a los estados financieros de la empresa el Agujón, S.A., por los periodos 2017 – 2018, a través de análisis vertical, horizontal y aplicación de razones financieras.

**Gráfico 5.** Análisis Vertical Estado de Resultados 2017 y 2018.

	Ingresos por venta	Costo de venta	Gastos de administración	Gastos de bodega y despacho	Gastos de ventas	Gastos financieros	Impuestos y gastos no deducibles	Otros ingresos	Perdida del periodo
2018	100%	82%	3%	3%	10%	2%	1%	0%	0%
2017	100%	84%	3%	4%	8%	3%	1%	1%	-1%

**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa El Agujon,S.A.

**Gráfico 6.** Análisis Horizontal Estado de Resultados 2017 y 2018.



**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa El Agujon,S.A.

Según los datos del anexo No. 6, el análisis vertical y horizontal realizado al estado de resultado de la empresa indica lo siguiente:

En el anexo No. 6 se observa que para el año 2018 las ventas netas se aumentaron en un monto significativo de (94,616,192.25), un 17% respecto al 2017 esto debido a un incremento en la cartera de clientes de la compañía, se observa que los costos de ventas en el año 2017 fue del 84% respecto a las ventas netas y para el año 2018 represento un 96%, cabe mencionar según el análisis horizontal el aumento del costo de 2017 a 2018 fue del 14% , esto se debe principalmente al incremento de las ventas.

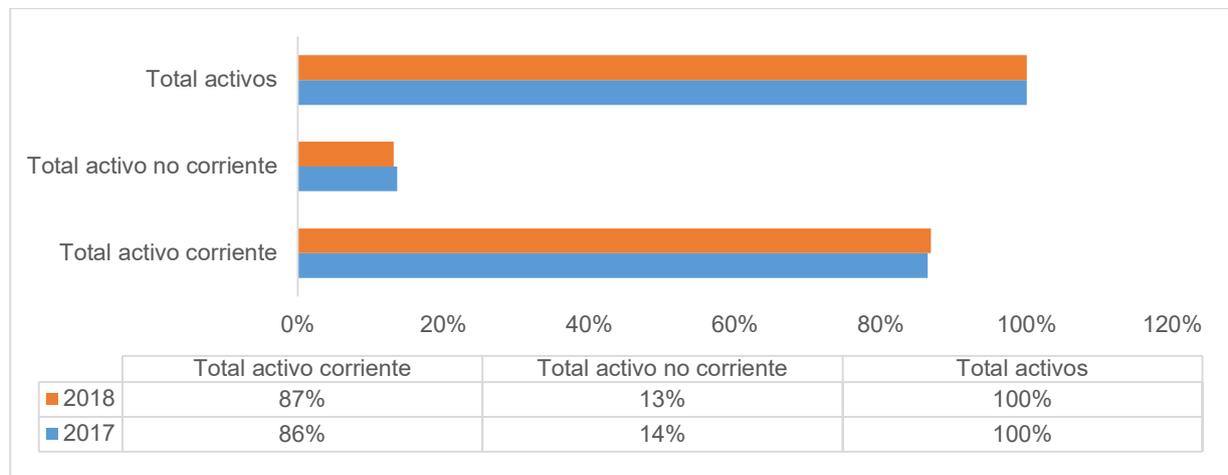
Esto nos da como resultado que para el año 2017 la utilidad bruta representa el 16% de las ventas netas y en el año 2018 es representado por el 21% a como se puede observar en la tabla, la variación de 2017 a 2018 en la utilidad bruta tuvo un incremento significativo del 34%, esto a consecuencia del incremento en la cartera de clientes con respecto al periodo anterior.

Por su parte, los gastos de operación del 2017 representaron el 15% de las ventas y 2018 fueron de 19%, donde estos gastos operativos tuvieron un incremento en el nivel de representación a un 12%, de esta variación un 8% corresponde a gastos de ventas y el restante a gastos administrativos, en términos relativos los gastos operativos tuvieron un incremento de 2017 a 2018 de un 27%, como resultado tenemos una utilidad operacional del 1% para el año 2017 y 2% para el 2018 esto en relación a las ventas, a pesar que existe un relativo aumento del 1% en nivel de representación, en términos relativos la utilidad operacional registro un aumento de 1% de 2017 a 2018, es decir de C\$ 3,883,083.15.

Los gastos financieros tuvieron una disminución de un 2% del 2017 al 2018, equivalente a C\$ 2,709,833.94, esto debido a la cancelación de ciertos préstamos con las relacionadas y la adquisición de nuevos con una tasa de interés menor.

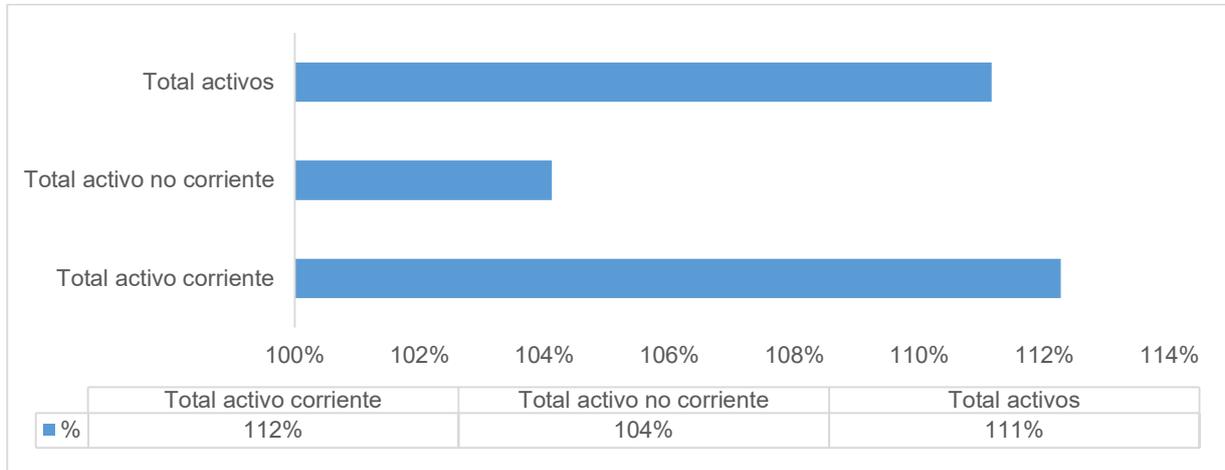
Ahora bien, la pérdida neta para el año 2017 fue de C\$ 8,040,947.56 y del 2018 de C\$ 1,448,030.47 lo que representa al -1% y 0% respectivamente del valor de las ventas. La pérdida neta en términos absolutos registro un descenso de un 82%, es decir, de C\$ 6,592,917.09, como lo mencionamos anteriormente la empresa ha enfrentado diversas situaciones que han llevado a esta mejora y presentar una pérdida menor con respecto al periodo anterior como es la adquisición de nuevos clientes, entre otros.

**Gráfico 7.** Análisis Vertical de los Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa El Agujón, S.A.

**Gráfico 8.** Análisis Horizontal de los Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



**Fuente:** Elaboración propia con base al Estado de situación financiera de la empresa el Agujon, S.A.

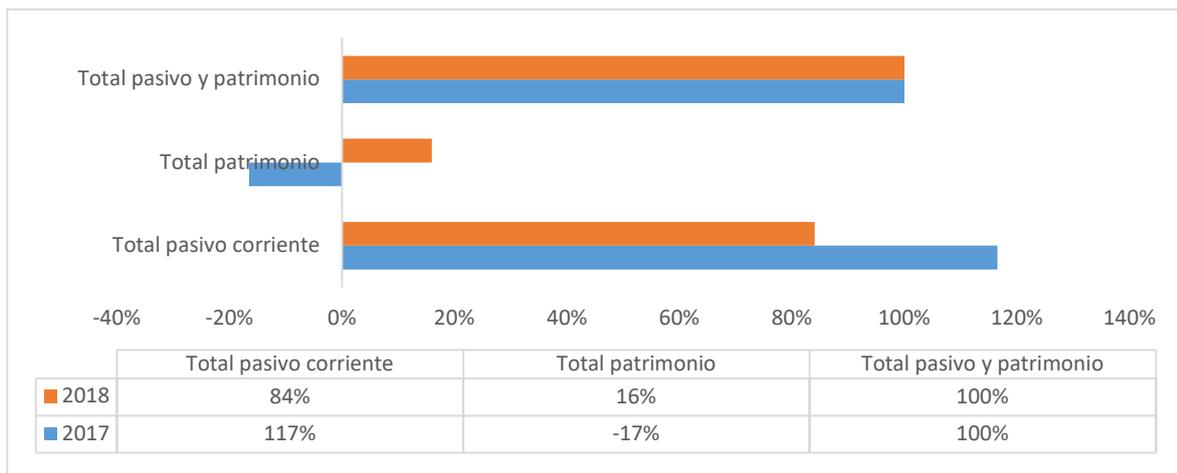
En el estado de situación financiera, mediante el análisis vertical y horizontal, se realizaron las comparaciones de las cuentas de activos, pasivos y patrimonio para los periodos 2017 y 2018, obteniendo los siguientes resultados:

Los activos totales de la empresa El Agujón, S.A., presentaron un incremento de C\$ 342,695,575, estos pasaron de C\$ 308,315,249.72 para el periodo 2017 a C\$ 651,010,824.48 para el periodo 2018. Esta variación es principalmente derivada del aumento en los activos circulantes ya que estos para el 2017 representaban el 86% y para el periodo 2018 el 87%, respecto a los activos totales, cabe señalar que este incremento se observa principalmente en las cuentas bancarias, cuentas por cobrar, inventario y impuestos pagados por anticipados, estos incrementos se deben

principalmente a financiamiento recibido con sus partes relacionadas, con el fin de aumentar sus flujos de efectivo y adquisición de inventarios para la ventas, cabe mencionar que se dio un incremento significativo de las cuentas por cobrar, para el periodo 2017 representaba un 23% y para el periodo 2018 un 26%, generando un incremento de un 3%, donde con este resultado se puede determinar que la mayor parte de las ventas para el periodo 2018 se efectuaron al crédito.

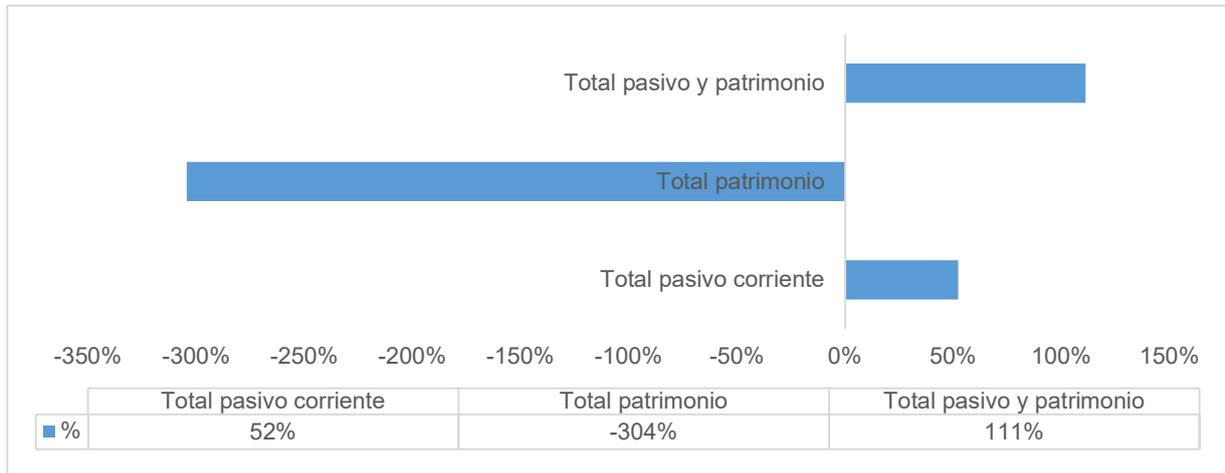
Los activos fijos y mejoras a propiedades arrendadas para el periodo 2018 fueron de C\$ 85,610,075.70, lo que representa un incremento de C\$ 43,667,634.04, es decir un 104%, en comparación con los 41,942,441.66 del periodo 2017. Dicha variación esta ocasionada por adquisición de nuevas máquinas de producción y mejoras en las diferentes sucursales de la compañía

**Gráfico 9.** Análisis Vertical de los Pasivos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa El Agujon, S.A.

**Gráfico 10.** Análisis Horizontal de los Pasivos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018.



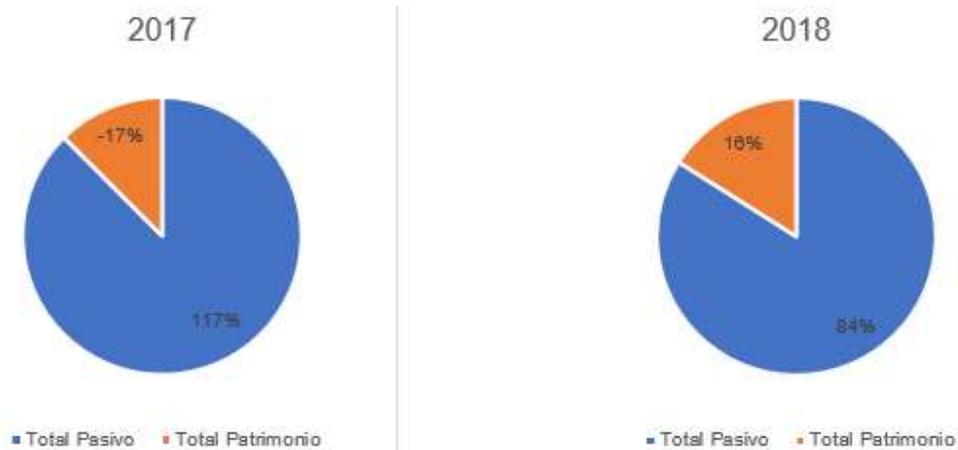
**Fuente:** Elaboración propia con base al Estado de situación financiera de la empresa el Agujon, S.A.

Los pasivos totales para el 2017 representaban el 117% y para el 2018 el 84% del total de pasivo, correspondiente a cada año, como resultado un aumento de C\$ 187,681,245.44, es decir un 52% en relación del 2017 al 2018. Dicha variación es el incremento significativo principalmente en las cuentas de préstamos financiero con relacionadas, donde se observa que la compañía ha decidido apalancarse financieramente con las partes relacionadas.

Por el periodo 2017 el total del patrimonio era de (C\$ 50,942,446.91), donde para el periodo 2018 se incrementó a 104,071,882.41, dando una variación de C\$ 155,014,329.32, es decir un 304%. Este incremento corresponde a capitalización por

parte de los accionistas a la compañía, con el fin de aumentar la disponibilidad, inventario y la fuerza de ventas.

**Gráfico 11.** Total Pasivos y Capital 2017 – 2018



**Fuente:** Elaboración propia con base al Estado de situación financiera de la empresa el Agujon, S.A.

Como se puede observar en el gráfico 11, el total pasivo y capital en el periodo 2017 está compuesto por un (17%) de capital propio y un 117% de capital ajeno, donde para el periodo 2018, se da un cambio en el capital propio pasando a un 16%, teniendo un incremento del 33% de representatividad con respecto al periodo anterior. Donde se observa que la empresa esta buscando como cubrir una parte de sus obligaciones con capital propio, sin embargo, también se recurrió a aumentar el apalancamiento financiero con la relacionada. En este caso se destacan los fondos provenientes de deudas a corto plazo, menores a un año, lo que implica que la empresa deberá contar con los recursos necesarios para cubrirlas antes de su vencimiento.

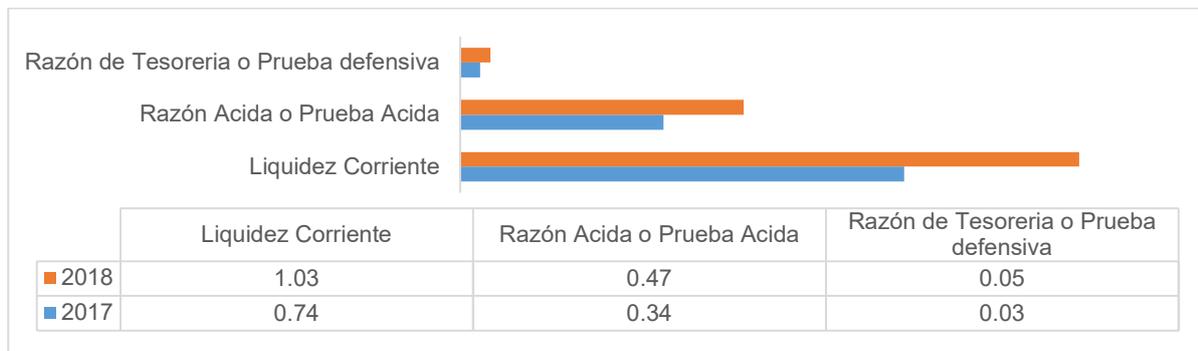
## 7.2.2. Análisis de Razones financieras

**Tabla 1.** Razones de liquidez años 2017 y 2018

Razones de liquidez	Medida	2017	2018	Variación Absoluta	Variación Relativa
Liquidez Corriente	Veces	0.74	1.03	0.29	39%
Razón Acida o Prueba Acida	Veces	0.34	0.47	0.13	39%
Razón de Tesorería o Prueba defensiva	Veces	0.03	0.05	0.02	49%
Capital de trabajo Neto	Valor C\$	(92,884,888.57)	18,461,806.71		

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico 12.** Razones de liquidez años 2017 y 2018



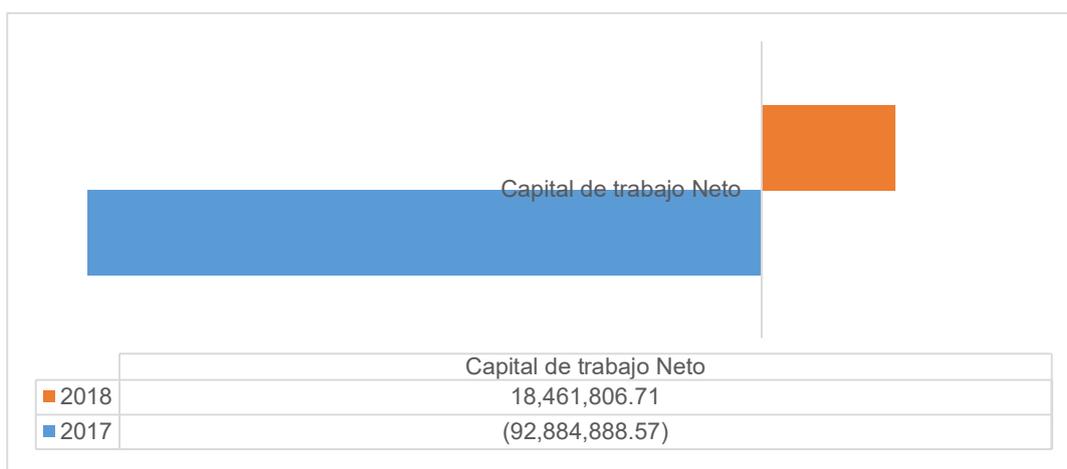
**Fuente:** Elaboración propia

La liquidez corriente, representa la capacidad de la empresa de cubrir sus obligaciones a corto plazo. En el periodo 2017 este índice arroja un valor de 0.74, en 2018 de 1.03, lo cual nos indica que la empresa obtuvo un incremento de 0.29 de un periodo con respecto a otro. Aunque observamos un alza, el resultado obtenido nos presenta una situación peligrosa pues es muy probable que se produzca una suspensión de pagos hacia sus acreedores y proveedores en caso de descender este indicador.

La razón de prueba acida nos muestra de forma más precisa el comportamiento de la liquidez ya que excluimos el inventario por lo que es activo menos liquido esto nos da como consecuencia una reducción de la liquidez pasando para el periodo 2017 de C\$ 0.74 a C\$ 0.34 y para el periodo 2018 de C\$ 1.03 a C\$ 0.47, este resultado se tiene que considerar ya que por cada C\$ 1 en pasivo circulantes a penas podríamos cubrir el C\$ 0.47 de no hacer fácil realización el inventario. Todo esto viene influenciado por la caída en las ventas de contado y el aumento en las deudas a corto plazo.

En el caso de la prueba defensiva conocida también como la liquidez absoluta tenemos como resultado que para el año 2017 fue de C\$ 0.03 y para el periodo 2018 de C\$ 0.05, dándose un incremento del 49% de un año respecto al otro. Aunque observamos un incremento, los resultados nos indica que los activos que son prácticamente liquidez como caja y banco representan la menor proporción en los activos circulantes y por ende este indicador refleja una mínima capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo.

**Gráfico 13.** Capital de Trabajo Neto 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

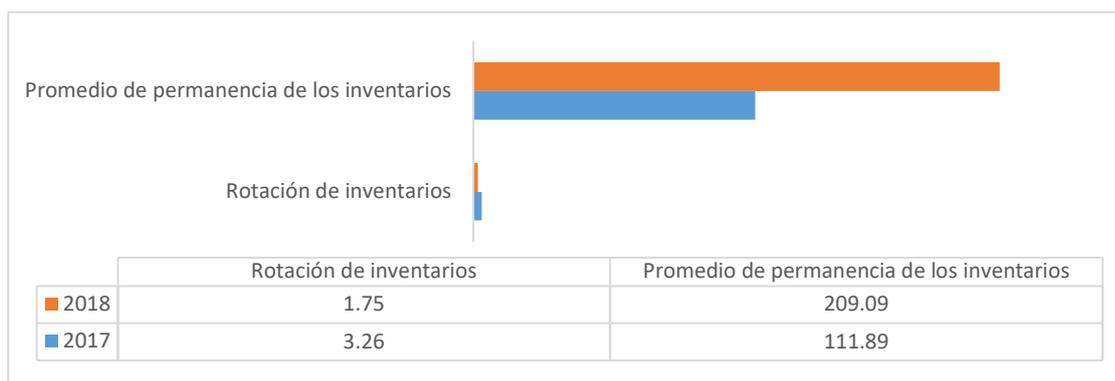
Se puede observar en el gráfico No. 14, un incremento en el capital de trabajo neto del periodo 2018 con respecto al periodo 2017, incremento corresponde principalmente por el apalancamiento recibido por parte de los accionistas, esto lo podemos observar en el capital de trabajo neto el cual era de C\$ 50,000.00 para el periodo 2017 y aumento a C\$ 191,712,446.43 para el periodo 2018, Esto nos da como resultado que su disponibilidad de fondos para llevar a cabo sus actividades operativas a corto plazo es razonable.

**Tabla 2.** Razones de Actividad años 2017 y 2018

Razones de liquidez	Medida	2017	2018	Variación Absoluta	Variación Relativa
Rotación de inventarios	Veces	3.26	1.75	(1.52)	(46%)
Promedio de permanencia de los inventarios	Días	111.89	209.09	97.19	87%
Rotación de las cuentas por cobrar	Veces	7.81	3.85	(3.96)	(51%)
Periodo de recuperación de las cuentas por cobrar	Días	46.74	94.74	48.00	103%
Rotación de las cuentas por pagar	Veces	49.71	36.22	(13.50)	(27%)
Periodo de recuperación de las cuentas por pagar	Días	7.34	10.08	2.74	37%
Rotación de los activos totales	Veces	1.81	1.00	(0.81)	(45%)

**Fuente:** Elaboración propia

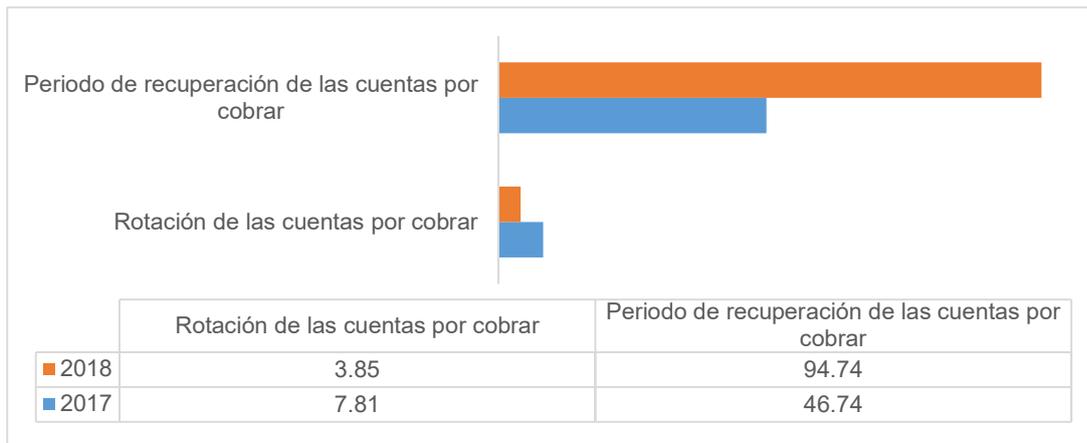
**Gráfico 14.** Rotación y Periodo Promedio de Inventarios años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

Como se puede apreciar en el grafico No. 15 el inventario de la empresa se convierte en efectivo o en cuentas por cobrar para el periodo 2017 de 3.26 y para el periodo 2018 de 1.75 veces al año teniendo una disminución relevante en la rotación del inventario de 1.52 veces, es decir el 46% del 2017 al 2018. En el caso del periodo promedio de inventario (PPI) para el año 2017 es de 111.89 días, para el 2018 es 209.09 días, esto se debe a que la compañía procedió para el periodo 2018 comprar una mayor cantidad de productos para poder satisfacer su demanda de acuerdo con lo presupuestado, sin embargo, quedaron con un sobre – stock, el cual no se pudo mover en los tiempos establecidos.

**Gráfico 15.** Rotación y Periodo Promedio de las cuentas por cobrar años 2017 y 2018

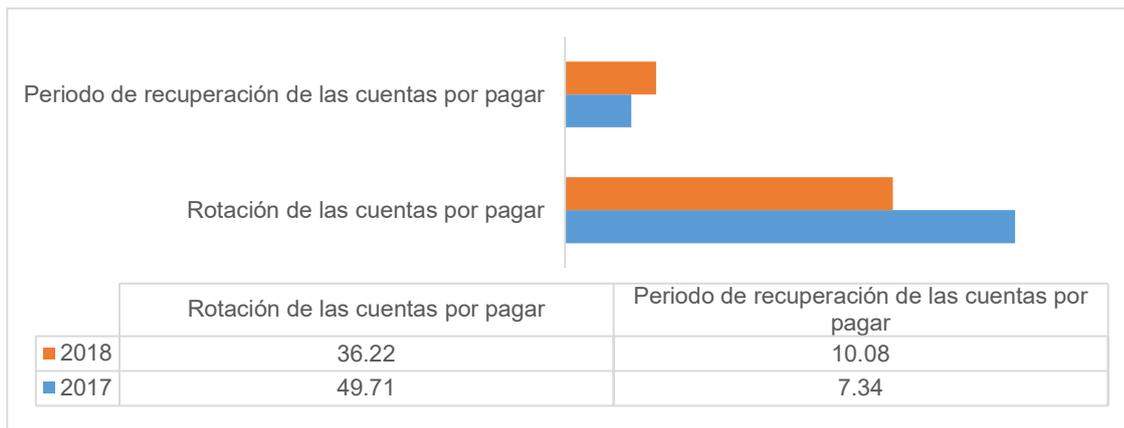


**Fuente:** Elaboración propia

La rotación de las cuentas por cobrar para el 2017 fue de 7.81 veces al año y el periodo promedio de cobro (PPC) fue de 46.74 días, es decir el tiempo en que la empresa tarda en recuperar su cartera. Para el periodo 2018 su rotación fue de 3.85 veces al año y el PPC de 94.74, en el caso de la rotación se observa una reducción de 3.96 veces,

equivalente al 51% de un año respecto al otro, y para el PPC se observa un aumento de 48 días esto se debe en gran parte al aumento de las ventas al crédito, también se le atribuye al poder de negociación con los clientes para reducir los días de recuperación.

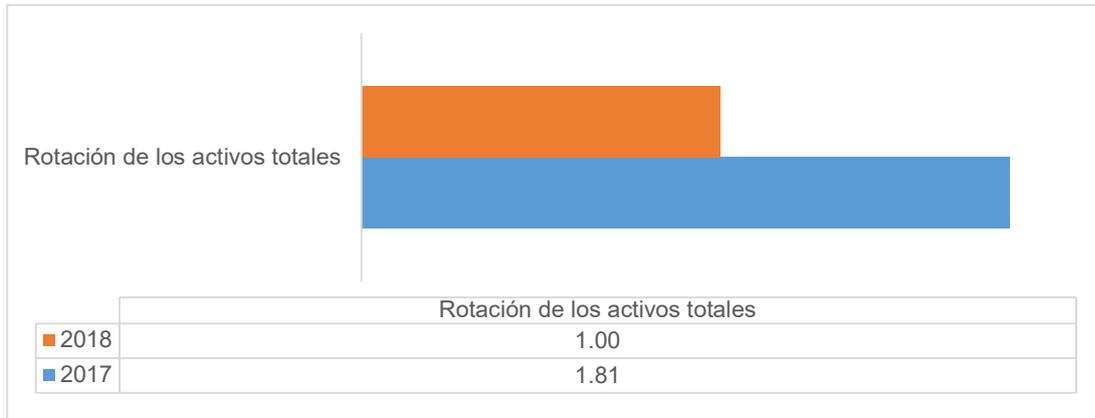
**Gráfico 16.** Rotación y Periodo Promedio de las cuentas por pagar años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

Este indicador nos muestra que para el 2017, la rotación de las cuentas por pagar (Proveedores) es de 7.34 veces al año, es decir, que el periodo promedio en que la empresa demora en pagarles a los proveedores es de 49.71 días, para el periodo 2018 la rotación fue de 10.08 veces al año y el periodo promedio de pago de 36.22 días, es decir la empresa busco como mejorar su crédito con los proveedores, reduciendo el tiempo de cancelación. Como se puede observar este indicador sufrió cambios debido a que la empresa por medio del fondo recibido por los accionistas, busco como mejorar su crédito con los proveedores con el fin de recibir una mayor cantidad de mercancía.

**Gráfico 17.** Rotación en los activos totales años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

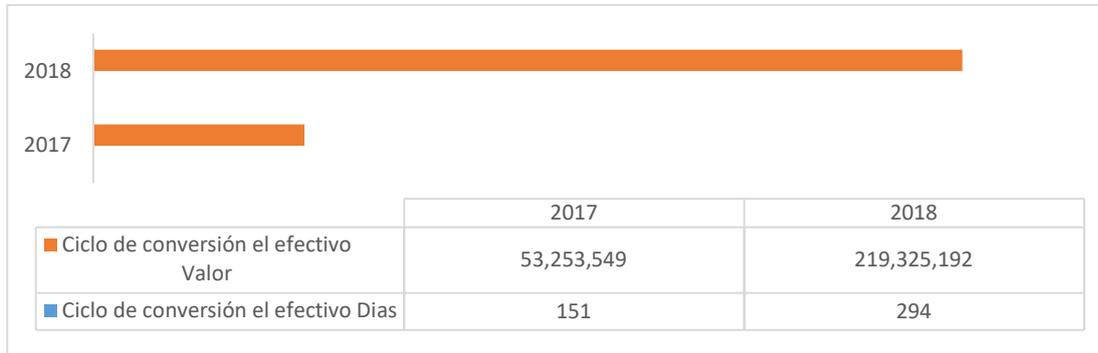
Debido a las nuevas adquisiciones de equipos al momento de comparar periodo 2017 con 2018 y un incremento de apenas un 14% con respecto al periodo anterior, el nivel de rotación de los activos totales ha sufrido una disminución significativa, para el 2017 la empresa tiene una capacidad de generar ingresos de C\$ 1.81 córdobas por cada córdoba invertidos en los activos totales y para el periodo 2018 esta solo genera C\$ 1.00 córdobas, es notable que la empresa en 2017 refleja un mayor aprovechamiento y eficiencia de sus activos.

**Tabla 3.** Ciclo de conversión del efectivo años 2017 y 2018

Razón de liquidez	Medida	2017	2018	Variación Absoluta	Variación Relativa
Ciclo conversión efectivo	Días	151	294	142	94%
Ciclo conversión efectivo	Valor	53,253,549	219,325,192	166,071,642	312%

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico 18.** Ciclo de conversión del efectivo años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

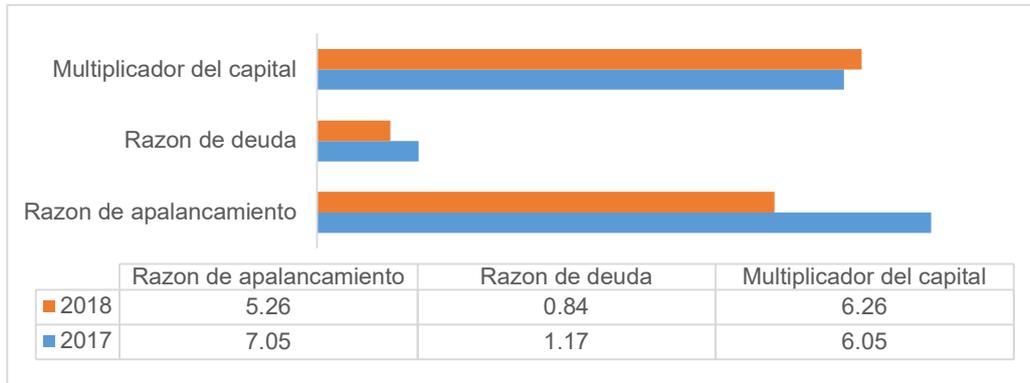
Respecto a los resultados obtenidos se nos presenta un incremento en los días al momento de comparar el ciclo de conversión del efectivo del periodo 2017 el cual presenta 151 días con respecto al 2018 que nos presenta 294, esto nos da a entender que la compañía necesita financiamiento, para poder funcionar actualmente en el mercado, ya que no cuenta con dinero líquido de manera eficiente, esto debido a que fueron más flexibles para recuperar su cartera, dándole el poder de negociación a los clientes, además la empresa tubo problemas con su rotación de inventario, dando como resultado que para que la empresa pueda funcionar en el mercado en el periodo 2018, es necesario un efectivo de C\$ 219,325,192.

**Tabla 4.** Razones de Apalancamiento años 2017 y 2018

Razones de apalancamiento	Medida	2017	2018	Variación Absoluta	Variación Relativa
Razón de apalancamiento	Veces	7.05	5.26	(1.80)	(25%)
Razón de deuda	Veces	1.17	0.84	(0.33)	(28%)
Multiplicador del capital	Veces	6.05	6.26	0.20	3%

**Fuente:** Elaboración propia

**Gráfico 19.** Razones de Apalancamiento años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

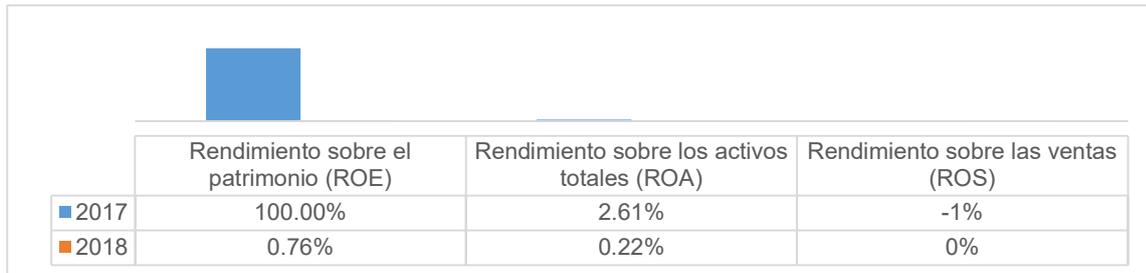
Respecto al apalancamiento financiero de la empresa, se observa que los indicadores mostraron cambios significativos al momento de comparar el periodo 2018 con respecto al periodo 2017.

En caso de la razón de apalancamiento se refleja que para el periodo 2017 la compañía se encontraba con un mayor endeudamiento, es decir los pasivos superan en un 7.05 veces al patrimonio donde para el periodo 2018 está bajo a 5.26 veces con respecto al patrimonio, esto nos daría a entender que son más eficiente con el uso de recursos propios, sin embargo, analizando las cifras de los estados financieros se debe principalmente al incremento de capital otorgado por los accionistas para el periodo 2018 con respecto el 2017.

El resultado de la razón de deuda de patrimonio se mueve en la misma dirección que la razón de apalancamiento, donde observamos que para el periodo 2017 los pasivos son mayores en un 1.17 veces con respecto a sus activos, donde para el periodo 2018 estos bajaron a 0.84 veces, dado al apoyo recibido por los accionistas incrementando sus activos fijos y flujo de efectivo de la compañía, se recomienda mantener

disminuyendo estas razones, ya que en el caso de que se incrementó estas razones nos indicaría que la autonomía de la empresa se perdería por completo ya que la mayor proporción estaría en manos de los acreedores.

**Gráfico 20.** Razones de Rentabilidad años 2017 y 2018



**Fuente:** Elaboración propia

Como se puede apreciar en la gráfica 20, el rendimiento sobre los activos totales (ROA), nos indica que para cada córdoba invertido en activos cada año, la empresa está generando para el periodo 2017 el 0.22% y para el periodo 2018 el 2.61% de la utilidad neta. En el caso del rendimiento sobre el patrimonio (ROE), se observa el mismo patrón, un incremento donde para el periodo 2017 y 2018 por cada córdoba en el patrimonio se genera el 0.76% y el 100% respectivamente. En ambos indicadores se observa un incremento, esto corresponde al incremento en el patrimonio recibido por parte de los accionistas con el fin de aumentar la disponibilidad, inventario y adquisición de nuevos activos fijos para la compañía.

En el rendimiento sobre las ventas también conocido como el margen de utilidad, el cual mide la eficiencia que quiere alcanzar una empresa durante su periodo para la adecuada toma de decisiones observamos que para el periodo 2017 esta era de un -1%, donde para el periodo 2018 está paso a un 0%, esto se debe principalmente a que la

pérdida del periodo disminuyo con respecto al periodo anterior, sin embargo, aún la compañía no está presentando utilidades

## VIII. Conclusiones

De acuerdo con los resultados obtenidos en la evaluación financiera durante el periodo observado, se concluye lo siguiente:

Empresa el Aguijón, S.A., es una de las pocas empresas del sector acero, la cual en el último año ha tenido que enfrentar grandes dificultades que han impactado en la salud de la compañía, se observa que el área donde presenta una mayor debilidad es las ventas, este tuvo un incremento considerable debido a que la empresa dio plazos más flexibles para recuperar su cartera, dándole el poder de negociación a los clientes, provocando un incremento también en las ventas, sin embargo esto provoco problemas de flujo, por lo que los accionistas tuvieron que interceder inyectando capital a la compañía, esto ha dado como consecuencias la toma de decisiones imprevistas para corregir esta situación a corto plazo y en la medida que se van presentando los problemas.

Por otra parte, en los periodos analizados la capacidad de pago a corto plazo, es decir la liquidez general de la empresa se maneja con indicadores aceptables, pero al aplicarle prueba acida y la razón de tesorería se concluye que la empresa tiene problemas para cubrir sus obligaciones con los activos circulantes meramente líquidos como el efectivo de caja y bancos.

En caso del capital del trabajo se observa que para el periodo 2018, los accionistas tuvieron que inyectar capital para que la empresa pudiera trabajar sin ningún problema

En el caso de la rotación de las cuentas por cobrar y el inventario, se da un incremento esto da a entender que la empresa está teniendo dificultad para recuperar su efectivo, es decir problemas de recuperación de cartera y producto estancado, en el caso de los prestamos financieros con relacionadas se da un incremento de un 51% con respecto el periodo anterior, esto debido a que la empresa ha tenido la necesidad de apalancarse con sus relacionadas también.

Se realizó líneas de tiempo del ciclo de conversión del efectivo, donde se observa que en ambos años existe una brecha negativa para cumplir sus compromisos y por ende requiere de constante de otros tipos de financiamiento.

En relación a la pérdida neta, se observa que esta mejoro con respecto al periodo anterior, sin embargo, se debe principalmente a la flexibilidad de la cartera lo que ha provocado problemas de flujo para la compañía. También se evidencia una disminución del ROE y ROA, debido a que no es posible obtener una alta eficiencia en la administración de los activos y del patrimonio para generar utilidades, explicado en gran parte a los problemas de liquidez.

## **IX. Recomendaciones**

Para el continuo crecimiento de la empresa el Aguijon, S.A., es relevante se implemente periódicamente procesos y métodos de evaluación para la elaboración de diagnósticos financieros, que sirvan a los accionistas, administradores y usuarios de esta información, como instrumento para la correcta toma de decisiones financieras y administrativas, de esta forma lograr evaluar de manera continua los resultados obtenidos en un periodo determinado para lograr implementar medidas correctivas optimas que se consideren necesarias para alcanzar los objetivos deseados.

Por lo que es necesario el asesoramiento y capacitación del personal involucrado en el proceso, así como de los tomadores de decisiones, en temas relacionados a los insumos de diagnósticos financieros, para que cuenten con las herramientas necesarias para poder realizar los análisis correctos y resolver de manera eficiente y acertada las diferentes eventualidades que se presenten.

Es sugerido que la gestión de la empresa tome decisiones enfocadas en la operación mercadeo, ventas, con el fin de fortalecer las políticas de ventas y de cartera, mejorar el ciclo de conversión de efectivo, mejorar las relaciones comerciales, realizar planes estratégicos como promociones y ofertas, bonificaciones, descuentos por pronto pago de publicidad para colocar el producto masivamente, y mejorar los indicadores de rotación del inventario, optimizar la gestiones de cobranzas y establecer controles internos adecuados para llevar a cabo todas estas mejoras, todo esto con el fin de hacer

uso del estados de flujo de efectivo el cual le permitirá obtener una mejor visión y control de las salidas de efectivo.

Con estos resultados se pretende que los directivos tomen como línea base para iniciar la toma de decisiones en función a las mejorar que se requieren, procurar que las exigencias de los pasivos circulantes alcancen a ser cubiertas por los activos corrientes o por el flujo de caja, generado por los mismos, para que la empresa no incurra en un alto riesgo de liquidez, considerando el alto índice de endeudamiento que se tiene que cubrir a corto plazo.

Es necesario acortar el ciclo de conversión del efectivo, con el fin de disminuir el periodo de conversión del inventario y principalmente de las cuentas por cobrar, por lo que para ser competitivos ante el mercado en que se devuelven continuamente, se debe procurar siempre mantener la calidad de los productos, mejorando los niveles de publicidad, ofertándolo de manera atractiva, realizar innovaciones constante pero siempre consolidando a los ya existentes, todo esto con el objetivo de maximizar el valor de la compañía y buscando como incrementar el capital de los dueños.

## X. Bibliografía

1. Asamblea Nacional, (2012), *Ley de concertación tributaria ley 822*. Publicado en el diario oficial la gaceta No. 271.
2. Entrepreneur, Indicadores de rentabilidad:  
[http://181.198.3.71/portal/69ndice69/images/docs/tabla\\_indicadores.pdf](http://181.198.3.71/portal/69ndice69/images/docs/tabla_indicadores.pdf)
3. Esparza J. (2016), *Apalancamiento operativo, financiero y total*. Publicado por la UQROO (México, 2016).
4. Finanzas básicas I VVAA (2008)
5. Gitman, L y Zutter, C. (2012), *Principios de Administración Financiera*. Décimo Segunda edición Editoreal Pearson Educación. Mexico.
6. Gitman, L. y Zutter, C. *Principios de administración financiera*. Pearson Educación, 2012.
7. Gleeson P. Internal & External Factors That Affect an Organization. Small Business – Chron.com. Tomado de: [smallbusiness.chron.com](http://smallbusiness.chron.com).
8. Hector Garzon Acosta en Contrapartida número 2039 (2016)
9. <https://articulosfinanzas.blogspot.com/2009/01/finanzas.html>
10. <https://definicion.de/estructura-organizacional/>
11. <https://definicion.de/estructura-organizacional/> Autor: Julián Pérez Porto. Publicado: 2017. Definicion.de: Definición de estructura organizacional
12. <https://efxto.com/diccionario/69ndice-de-endeudamiento>
13. <https://es.scribd.com/doc/75951216/Concepto-de-Marco-Legal>
14. <https://finanzasbry.blogspot.com/p/el-capital-de-trabajo.html>

15. <https://finanzasyproyectos.net/importancia-de-las-finanzas-en-la-empresa/>
16. <https://finanzierenblog.wordpress.com/2013/06/28/objetivos-y-funciones-de-las-finanzas/>
17. <https://www.significados.com/marco-teorico/>
18. <https://www.webyempresas.com/marco-teorico-de-un-proyecto/>
19. Mageplaza (2018). *What Are Internal & External Environmental Factors That Affect Business*. Tomado de: mageplaza.com.
20. Mintzberg H.. *El proceso estratégico: conceptos, textos y casos*.
21. Pérez J. y Gardey A. (2014) de la RAE (Real Academia Española)
22. Que es el impacto financiero, gerence.com (2003)
23. Sherman F. (2018). *What Are Internal & External Environmental Factors That Affect Business? Small Business – Chron.com*. Tomado de: smallbusiness.chron.com.
24. Weston F. y Capeland T. (1996). *Fundamentos de Administración Financiera*.
25. [www.destinonegocio.com](http://www.destinonegocio.com), Artículo “Aprende a calcular el margen de utilidad en tu negocio” (2015).

## XI. **Anexos**

## Anexo # 1. Guía de Observación

### GUIA DE OBSERVACION

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

Hora de

Inicio:

\_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Hora Final: \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

Objetivo:

Determinar a través de la observación, el ambiente en que se rodea la empresa el Agujon, S.A., al momento de evaluar el impacto financiero a los ingresos en los periodos 2017 – 2018 “

#### Ítems

#### OBSERVACIONES INTERNAS Y EXTERNAS

- 1 Documentación legal relacionada a la composición de la empresa
- 2 Ubicación de la empresa
- 3 Actividad económica
- 4 Socios y organización
- 5 Ambiente laboral
- 6 Personal de trabajo
- 7 Condiciones laborales
- 8 Servicios que brindan
- 9 Tipo de Proyectos por ejecutar
- 10 Políticas y disposiciones de la organización
- 11 Tipo de contabilidad utilizada
- 12 Control y administración de información financiera
- 13 Clientes
- 14 Proveedores
- 15 Competencia
- 16 Deudores
- 17 Estados de situación financiera
- 18 Estados de resultados

## Anexo #2. Guía de entrevista dirigida a la Gerencia de País

### GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA DE PAIS

**Nombre del entrevistado:** \_\_\_\_\_  
**Puesto que desempeña:** \_\_\_\_\_  
**Fecha:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_  
**Hora de Inicio:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ **Hora Final:** \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_  
**Objetivo de la Entrevista** Recibir información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la empresa el Aguijon, S.A., al momento de evaluar el impacto financiero a los ingresos en los periodos 2017 - 2018 "" como base fundamental para la toma de decisiones.

### Preguntas abiertas

1. Describa concisamente como inicio la empresa, ¿cuántos años ha estado presente en el mercado?
2. ¿Cuál es la misión, visión de la empresa, y como es su estructura organizativa?
3. ¿En la actualidad cuantos socios son?
4. ¿Cómo se retribuye a los socios?
5. ¿Cuáles son los objetivos de la compañía, a corto, mediano y largo plazo?
6. ¿Qué servicios brinda la compañía?
7. ¿Cuenta la compañía con un manual de funciones para cada una de las áreas?
8. ¿En este momento la empresa realiza inversiones?
9. ¿Tiene créditos con sus proveedores?
10. ¿Quiénes son sus principales clientes?
11. ¿Con que entidades bancarias posee créditos vigentes?
12. ¿Posee créditos en otras instituciones financieras?
13. ¿Cree usted que haya favoritismo con algunas empresas de la competencia, al momento de que el consumidor realice una cotización?
14. ¿Cuándo no cuentan con producción, que hacen con los equipos y maquinarias?
15. ¿Han tenido pérdidas en los últimos años, y cuáles han sido los impulsos de éstas?

16. ¿Los pagos de obligaciones los realizan en tiempo y forma?
17. ¿Los equipos y maquinarias para la producción se hallan en buen estado?
18. ¿El contador de la compañía cuántos años tiene laborando para usted?
19. ¿En algún período usted ha contratado a algún auditor externo?
20. ¿Ejecutan informes financieros? de ser así ¿con que frecuencia los preparan?
21. ¿A la hora de tomar decisiones, usted las consulta primeramente con el socio o gerente regional, o algún especialista en la materia?
22. ¿Han proporcionado respuestas a los problemas financieros y administrativos con los que cuenta la compañía?
23. ¿Qué estrategias ha utilizado para poder resolver los problemas que afrontan?
24. ¿Cree usted que es momento propicio para que la empresa efectúe alguna asociación con otras compañías del mismo rubro?
25. ¿Ha llegado a deliberar en algún momento en liquidar su empresa o venderla?

### Anexo # 3. Guía de entrevista dirigida a la Gerencia Financiera

#### GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA FINANCIERA

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Puesto que desempeña: \_\_\_\_\_

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

Hora de Inicio: \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_ Hora Final: \_\_\_\_\_ : \_\_\_\_\_

Objetivo de la Entrevista Recibir información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la empresa el Aguijon, S.A., al momento de evaluar el impacto financiero a los ingresos en los periodos 2017 - 2018 " como base fundamental para la toma de decisiones.

Ítems	Preguntas cerradas	Si	No
1	¿Cree usted que ha afectado a la empresa de alguna manera el ingreso de nuevas compañías?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Al momento en que los clientes y empresas ejecutan cotizaciones, considera que existe favoritismo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Estaría dispuesto a efectuar asociaciones con alguna compañía del mismo rubro, con el fin de atraer nuevos clientes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Cuándo usted toma una decisión, inicialmente, lo discute con un especialista financiero?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Posee excelentes relaciones con sus proveedores?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	Según los resultados de los períodos anteriores, ¿sabe cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Por medio del Balance General de los últimos años, estima que el capital con que opera es apto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Para producir los proyectos, la fuente de financiamiento que utiliza son las instituciones financieras?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿Cuándo gana un proyecto en una licitación, obtiene algún anticipo para iniciar el proyecto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Anexo # 4. Guía de entrevista dirigida a la Gerencia Administrativa Contable

### GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA ADMINISTRATIVA CONTABLE

Nombre del entrevistado: \_\_\_\_\_

Puesto que desempeña: \_\_\_\_\_

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

Hora de

Inicio: \_\_\_\_\_

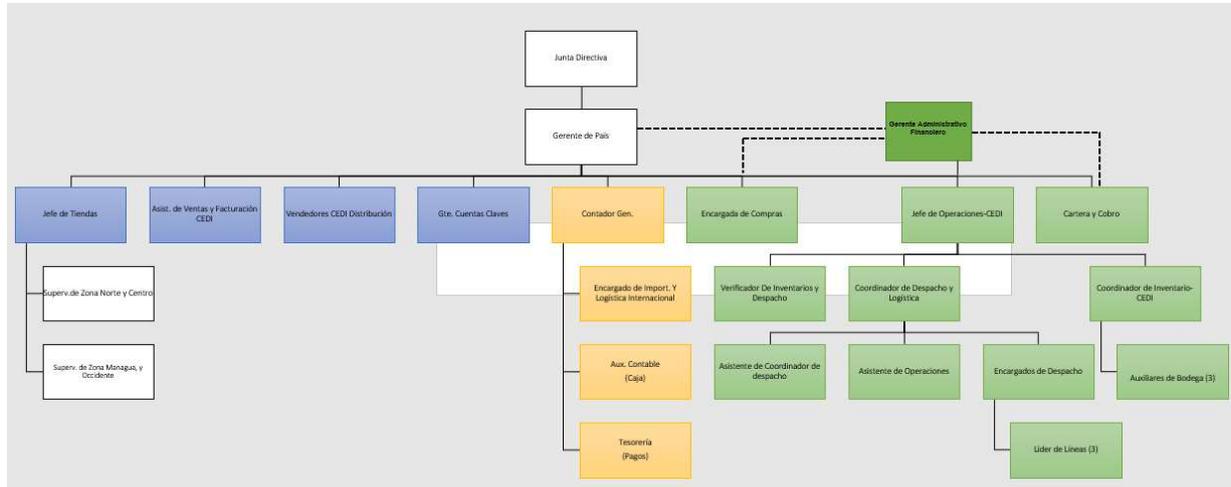
Hora Final: \_\_\_\_\_

Objetivo de la Entrevista

Recibir información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la empresa el Agujon, S.A., al momento de evaluar el impacto financiero a los ingresos en los periodos 2017 - 2018 " como base fundamental para la toma de decisiones.

Items	Preguntas Cerradas	Si	No
1	¿Cuentan actualmente con sistemas de contabilidad automatizada?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Está al tanto de la disponibilidad de efectivo diario con que cuenta la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿La información contable que facilita el departamento de contabilidad es cada mes?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Según los resultados de los períodos anteriores, está al corriente de cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Han contratado alguna vez auditores externos que les examine la información financiera?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Manejan herramientas de análisis financiero para conocer la situación de la empresa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	¿Una vez que adquiere los estados financieros se continua a elaborar informes de análisis financiero?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿Poseen control del ciclo de conversión del efectivo, análisis de liquidez y capital de trabajo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

## Anexo #5. Organigrama de la empresa El Agujon, S.A.



**Anexo #6. Análisis Vertical y Horizontal Estado de Resultados 2017 y 2018, en USD.**

Nombre de la cuenta	Período terminado:				Variación Absoluta Variación Relativa	Variación
	2017 31-Dec	%	2018 31-Dec	%		
<b>Ingresos totales</b>						
Ingresos por venta	<b>559,348,611.51</b>	<b>100%</b>	<b>653,964,803.76</b>	100%	<b>94,616,192.25</b>	17%
<b>Costo totales</b>						
Costo de venta	471,068,340.29	84%	535,350,425.26	96%	64,282,084.97	14%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>88,280,271.22</b>	<b>16%</b>	<b>118,614,378.50</b>	<b>21%</b>	<b>30,334,107.28</b>	34%
<b>Gastos de Operación</b>	<b>84,932,282.53</b>	<b>15%</b>	<b>108,079,686.55</b>	19%	<b>23,147,404.02</b>	27%
Gastos de administración	14,684,803.34	3%	16,434,474.89	3%	1,749,671.55	12%
Gastos de bodega y despacho	21,537,024.32	4%	16,550,260.45	3%	(4,986,763.87)	(23%)
Gastos de ventas	42,694,030.96	8%	68,517,943.01	12%	25,823,912.05	60%
Impuestos y gastos no deducibles	6,016,423.91	1%	6,577,008.20	1%	560,584.29	9%
Otros ingresos	3,639,414.19	1%	335,794.08	0%	3,303,620.11	(91%)
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>6,987,402.88</b>	<b>1%</b>	<b>10,870,486.03</b>	<b>2%</b>	<b>3,883,083.15</b>	<b>1%</b>
Gastos financieros	15,028,350.44	3%	12,318,516.50	2%	(2,709,833.94)	(18%)
<b>Perdida del Neta</b>	<b>(8,040,947.56)</b>	<b>(1%)</b>	<b>(1,448,030.47)</b>	0%	<b>6,592,917.09</b>	<b>(82%)</b>

**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la

empresa El Aguijon,S.A.

## Anexo 7. Análisis Vertical y Horizontal de los Activos del Estado de Situación Financiera 2017 y 2018, en USD

Estado de situación	Periodo terminado				Variación	
	2017 31-Dec	%	2018 31-Dec	%	Absoluta	Variación Relativa
<b>Total activo corriente</b>	<b>266,372,808.06</b>	<b>86%</b>	<b>565,400,748.78</b>	<b>87%</b>	<b>299,027,940.72</b>	<b>112%</b>
Caja chica	10,000.00	0%	20,000.00	0%	10,000.00	100%
Caja general	143,030.24	0%	176,083.68	0%	33,053.44	23%
Banco moneda extranjera	2,087,846.57	1%	8,116,730.44	1%	6,028,883.87	289%
Banco moneda nacional	4,268,656.25	1%	10,446,632.70	2%	6,177,976.45	145%
Cuentas por cobrar	71,630,972.40	23%	169,742,967.18	26%	98,111,994.78	137%
Inventario	144,411,438.10	47%	306,671,860.66	47%	162,260,422.56	112%
Depósito en garantía	1,492,621.53	0%	3,368,925.06	1%	1,876,303.53	126%
Depósito y transferencia ( cta pte)	4,044,348.35	1%	5,172,762.59	1%	1,128,414.24	28%
Gastos pagados por anticipado	14,939,058.29	5%	16,217,993.89	2%	1,278,935.60	9%
Impuestos pagados por anticipado	23,344,836.33	8%	45,466,792.58	7%	22,121,956.25	95%
<b>Total ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>41,942,441.66</b>	<b>14%</b>	<b>85,610,075.70</b>	<b>13%</b>	<b>43,667,634.04</b>	<b>104%</b>
Activo fijo	17,107,299.45	6%	37,385,349.30	6%	20,278,049.85	119%
Mejora a propiedad arrendada	24,835,142.21	8%	48,224,726.40	7%	23,389,584.19	94%
<b>Total ACTIVOS</b>	<b>308,315,249.72</b>	<b>100%</b>	<b>651,010,824.48</b>	<b>100%</b>	<b>342,695,574.76</b>	<b>111%</b>
<b>Total PASIVO CORRIENTE</b>	<b>(359,257,696.63)</b>	<b>117%</b>	<b>(546,938,942.07)</b>	<b>84%</b>	<b>(187,681,245.44)</b>	<b>52%</b>
Proveedores nacionales	(9,475,718.11)	3%	(14,781,908.11)	2%	(5,306,190.00)	56%
Prestamo financiero con relacionadas	(343,312,075.89)	111%	(517,359,314.59)	79%	(174,047,238.70)	51%
Impuestos por pagar	(1,796,628.85)	1%	(3,759,145.46)	1%	(1,962,516.61)	109%
Retenciones por pagar	(344,017.91)	0%	(598,125.37)	0%	(254,107.46)	74%
Documento por pagar a corto plazo	(55,711.49)	0%	(112,015.21)	0%	(56,303.72)	101%
Otras cuentas por pagar	(3,994,434.92)	1%	(9,608,602.46)	1%	(5,614,167.54)	141%
Pasivos diferidos	(279,109.46)	0%	(719,830.87)	0%	(440,721.41)	158%
<b>Total PATRIMONIO</b>	<b>50,942,446.91</b>	<b>(17%)</b>	<b>(104,071,882.41)</b>	<b>16%</b>	<b>(155,014,329.32)</b>	<b>(304%)</b>
Capital social	(50,000.00)	0%	(191,712,446.43)	29%	(191,662,446.43)	383325%
Perdida acumulada	42,951,499.35	(14%)	86,192,533.55	(13%)	43,241,034.20	101%
Perdida del periodo	8,040,947.56	(3%)	1,448,030.47	0%	(6,592,917.09)	(82%)
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>(308,315,249.72)</b>	<b>100%</b>	<b>(651,010,824.48)</b>	<b>100%</b>	<b>(342,695,574.76)</b>	<b>111%</b>

**Fuente:** Elaboración propia con datos extraídos de los Estados Financieros de la empresa El Aguijon,S.A.