

Universidad Latina de Costa Rica

Facultad de Ciencias Empresariales y Hospitalidad

Escuela de Administración de Negocios

Licenciatura en Administración de Negocios

Con Énfasis en Finanzas

Trabajo Final de Graduación

Modalidad

Tesis

Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID

19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022

Autora:

María Angélica Mora Acuña

Heredia, abril de 2022

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRIBUNAL EXAMINADOR

Este proyecto, titulado: **Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022**, por la estudiante: **María Angélica Mora Acuña**, fue aprobado por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas**:

**FRANCISCO
JAVIER BADILLA
UGALDE (FIRMA)**

Digitally signed by FRANCISCO JAVIER BADILLA UGALDE (FIRMA)
DN: SERIALNUMBER=CPF-01-1384-0267,
SN=BADILLA UGALDE, G=FRANCISCO JAVIER,
C=CR, O=PERSONA FISICA, OU=CIUDADANO,
CN=FRANCISCO JAVIER BADILLA UGALDE (FIRMA)
Reason: I am the author of this document
Location: your signing location here
Date: 2022.05.11 08:24:29-06'00'
Foxit Reader Version: 10.1.3

MBA. Francisco Javier Badilla Ugalde
Tutor

**ALCIDES VARGAS
PACHECO
(FIRMA)**

Digitally signed by ALCIDES VARGAS PACHECO (FIRMA)
Date: 2022.05.11 16:23:54
-06'00'

MSc Alcides Vargas Pacheco
Lector

MBA. Jonathan Salas Segura
Representante de Rectoría

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CONSEJO ASESOR

Este proyecto, titulado: **Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022**, por la estudiante: **María Angélica Mora Acuña**, fue aprobado por el Consejo Asesor de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas**:

FRANCISCO
JAVIER BADILLA
UGALDE (FIRMA)

Digitally signed by FRANCISCO JAVIER BADILLA UGALDE
(FIRMA)
DN: SERIALNUMBER=CPF01-1364-0267, SN=BADILLA
UGALDE, O=FRANCISCO JAVIER, C=CR, Q=PERSONA FISICA,
OU=CIUDADANO, CN=FRANCISCO JAVIER BADILLA UGALDE
(FIRMA)
Reason: I am the author of this document
Location: your signing location here
Date: 2022.05.11 06:25:14-06'00'
Root Reason: Version: 10.1.3

MBA. Francisco Javier Badilla Ugalde
Tutor

ALCIDES VARGAS
PACHECO
(FIRMA)

Digitally signed by
ALCIDES VARGAS
PACHECO (FIRMA)
Date: 2022.05.11
16:22:26 -06'00'

MSc Alcides Vargas Pacheco
Lector

MBA. Jonathan Salas Segura
Representante de Rectoría

DECLARACIÓN JURADA

La suscrita, María Angélica Mora Acuña, con numero de cedula de identidad número 4-0244-0211, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad tesis de grado; para optar por el titulo Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas de la Universidad Latina de Costa Rica, campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita.

Heredia, 11 de abril, 2022



María Angélica Mora Acuña

4-0244-0211

MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

La suscrita, María Angélica Mora Acuña, con numero de cedula de identidad número 4-0244-0211 exonera de toda responsabilidad a la Universidad Latina de Costa Rica, sede Heredia, así como a Francisco Javier Badilla Ugalde y Alcides Vargas Pacheco, que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en finanzas de la Universidad Latina de Costa Rica, sede Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina de Costa Rica, sede Heredia, a disponer de dicho trabajo para su uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, 11 de abril, 2022



María Angélica Mora Acuña

4-0244-0211

Licencia De Distribución No Exclusiva (carta de la persona autora para uso didáctico)
Universidad Latina de Costa Rica

Yo (Nosotros):	María Angélica Mora Acuña
De la Carrera / Programa:	Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas
Modalidad de TFG:	Tesis
Titulado:	Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022.

Al firmar y enviar esta licencia, usted, el autor (es) y/o propietario (en adelante el “AUTOR”), declara lo siguiente: **PRIMERO:** Ser titular de todos los derechos patrimoniales de autor, o contar con todas las autorizaciones pertinentes de los titulares de los derechos patrimoniales de autor, en su caso, necesarias para la cesión del trabajo original del presente TFG (en adelante la “OBRA”). **SEGUNDO:** El AUTOR autoriza y cede a favor de la UNIVERSIDAD U LATINA S.R.L. con cédula jurídica número 3-102-177510 (en adelante la “UNIVERSIDAD”), quien adquiere la totalidad de los derechos patrimoniales de la OBRA necesarios para usar y reusar, publicar y republicar y modificar o alterar la OBRA con el propósito de divulgar de manera digital, de forma perpetua en la comunidad universitaria. **TERCERO:** El AUTOR acepta que la cesión se realiza a título gratuito, por lo que la UNIVERSIDAD no deberá abonar al autor retribución económica y/o patrimonial de ninguna especie. **CUARTO:** El AUTOR garantiza la originalidad de la OBRA, así como el hecho de que goza de la libre disponibilidad de los derechos que cede. En caso de impugnación de los derechos autorales o reclamaciones instadas por terceros relacionadas con el contenido o la autoría de la OBRA, la responsabilidad que pudiera derivarse será exclusivamente de cargo del AUTOR y este garantiza mantener indemne a la UNIVERSIDAD ante cualquier reclamo de algún tercero. **QUINTO:** El AUTOR se compromete a guardar confidencialidad sobre los alcances de la presente cesión, incluyendo todos aquellos temas que sean de orden meramente institucional o de organización interna de la UNIVERSIDAD **SEXTO:** La presente autorización y cesión se registrará por las leyes de la República de Costa Rica. Todas las controversias, diferencias, disputas o reclamos que pudieran derivarse de la presente cesión y la materia a la que este se refiere, su ejecución, incumplimiento, liquidación, interpretación o validez, se resolverán por medio de los Tribunales de Justicia de la República de Costa Rica, a cuyas normas se someten el AUTOR y la UNIVERSIDAD, en forma voluntaria e incondicional. **SÉPTIMO:** El AUTOR acepta que la UNIVERSIDAD, no se hace responsable del uso, reproducciones, venta y distribuciones de todo tipo de fotografías, audios, imágenes, grabaciones, o cualquier otro tipo de

presentación relacionado con la **OBRA**, y el **AUTOR**, está consciente de que no recibirá ningún tipo de compensación económica por parte de la **UNIVERSIDAD**, por lo que el **AUTOR** haya realizado antes de la firma de la presente autorización y cesión. **OCTAVO:** El **AUTOR** concede a **UNIVERSIDAD.**, el derecho no exclusivo de reproducción, traducción y/o distribuir su envío (incluyendo el resumen) en todo el mundo en formato impreso y electrónico y en cualquier medio, incluyendo, pero no limitado a audio o video. El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD.** puede, sin cambiar el contenido, traducir la **OBRA** a cualquier lenguaje, medio o formato con fines de conservación. **NOVENO:** El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD** puede conservar más de una copia de este envío de la **OBRA** por fines de seguridad, respaldo y preservación. El **AUTOR** declara que el envío de la **OBRA** es su trabajo original y que tiene el derecho a otorgar los derechos contenidos en esta licencia. **DÉCIMO:** El **AUTOR** manifiesta que la **OBRA** y/o trabajo original no infringe derechos de autor de cualquier persona. Si el envío de la **OBRA** contiene material del que no posee los derechos de autor, el **AUTOR** declara que ha obtenido el permiso irrestricto del propietario de los derechos de autor para otorgar a **UNIVERSIDAD** los derechos requeridos por esta licencia, y que dicho material de propiedad de terceros está claramente identificado y reconocido dentro del texto o contenido de la presentación. Asimismo, el **AUTOR** autoriza a que en caso de que no sea posible, en algunos casos la **UNIVERSIDAD** utiliza la **OBRA** sin incluir algunos o todos los derechos morales de autor de esta. **SI AL ENVÍO DE LA OBRA SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA U ORGANIZACIÓN QUE NO SEA UNIVERSIDAD U LATINA, S.R.L., EL AUTOR DECLARA QUE HA CUMPLIDO CUALQUIER DERECHO DE REVISIÓN U OTRAS OBLIGACIONES REQUERIDAS POR DICHO CONTRATO O ACUERDO.** La presente autorización se extiende el día 10 de junio de 2022 a las 5 p.m

Firma del estudiante(s):





**CARTA DE APROBACIÓN POR PARTE DEL FILÓLOGO
DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

Heredia, 11 de abril de 2022

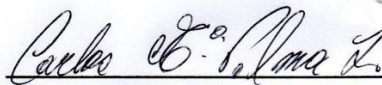
Señores
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Universidad Latina
SD.

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado: "Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022" elaborado por la estudiante: **María Angélica Mora Acuña** con cédula de identidad número 402440211, para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Corregí el trabajo en aspectos tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Latina.

Suscribe de Ustedes cordialmente,



MSc. Carlos María Palma Zúñiga
Filólogo y Curriculista
Carné Colypro 3367



Agradecimiento

Agradezco a Dios porque todo es por y para él. Me ha guiado y reforzado en cada uno de los pasos y procesos en mi vida y ahora me permite culminar con éxito una etapa muy importante en mi vida.

Quiero agradecer a los pilares de mi vida quienes han sido mi motor en cada uno de mis días. Agradecerle a mi mamá, Anadilia Acuña Salas, y a mi papá, Carlos Mora Amador, quienes han sido mi apoyo y amor incondicional, quienes siempre me impulsan a seguir adelante y perseguir mis sueños.

Agradezco de todo corazón a mis abuelos, Adilia Salas Ramos y León Víctor Acuña Blanco, quienes son un pilar incondicional para mí desde que nací, una muestra de amor leal y sincero que puede ir más allá de lo imaginable.

Me siento sumamente agradecida por las personas tan importantes que han estado para mí y aunque hay quienes ya no están físicamente, con muchísimo cariño quiero agradecer a mi tío Walter Acuña Salas (tío koky) por ser un roble, una persona ejemplar que tuvo y siempre tendrá un lugar muy especial en mi corazón. Agradecer a mis abuelos Alcides Mora y Blanca Amador por haber puesto su granito en mí.

Me siento sumamente agradecida con mi tutor Francisco Badilla y a mi lector Alcides Vargas ya que fueron una parte esencial de este proceso y gracias a ambos logre culminar este proceso satisfactoriamente, muchas gracias por el tiempo brindado y el conocimiento compartido. Son excelentes profesores, personas y mentores.

Tabla de contenido

Capítulo I	1
Introducción y Propósito.....	1
Estado Actual de la Investigación	2
Introducción.....	2
Descripción.....	3
Antecedentes.....	3
Información existente	4
Estudios previos.....	5
Delimitación del tema	7
Aporte del investigador.	7
Delimitación espacial	8
Delimitación temporal	8
Objeto de estudio	8
Elemento práctico	8
Elemento teórico	8
Formulación del Problema de Investigación.....	8
Sistematización del problema.....	9
Objetivos del estudio	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos.....	10
Planteamiento de la hipótesis.....	10
Hipótesis principal.....	10
Hipótesis alternativa.....	10
Hipótesis nula.....	10
Justificación del Estudio de Investigación	10
Justificación teórica	10
Justificación metodológica	12
Justificación práctica	13
Alcances y Limitaciones de la Investigación	13
Alcances.....	13

Limitaciones	14
Capítulo II.....	15
Marco Situacional y Teórico.....	15
Marco teórico	16
Marco situacional	16
Misión.....	17
Visión.....	17
Objetivo	18
Valores.....	18
Marco Teórico del Objeto de Estudio	18
Empresa.....	18
Mercado.	20
Competencia	21
Precio.	21
Cliente	22
Estudio financiero.....	22
Estados financieros	22
Estados de resultado.....	23
Balance general.....	23
Ingreso.....	23
Gasto.	24
Costos.....	24
Capital de trabajo.	24
Costo de capital.....	24
Inversión.	25
Depreciación.	25
Razones financieras	25
Análisis vertical	25
Análisis horizontal	26
Indicadores de liquidez	26
Endeudamiento	26
Rendimiento Financiero.....	26

Inflación.....	27
Tasa de inflación.....	27
Amortización.....	27
Capítulo III.....	28
Marco Metodológico.....	28
Enfoque de la investigación	29
Diseño de la investigación.....	30
Diseño No Experimental	30
Diseño Transversal	31
Método de la investigación	31
Método deductivo.....	31
Prueba de campo.....	31
Tipos de investigación.....	31
Sujetos y Fuentes de Información	32
Sujetos de información	32
Fuentes de Información	32
Fuentes primarias.....	33
Fuentes secundarias	33
Fuentes terciarias	34
Población y Muestra.....	34
Población.....	34
Censo.....	34
Entrevista.....	34
Muestra	35
Instrumentos y Técnicas de Investigación.....	35
Cuestionario.....	35
Identificar el objetivo del estudio.....	35
Definir la audiencia.....	36
Realizar una pregunta a la vez	36
Preguntas abiertas y cerradas	36
Desarrollar las preguntas.....	36
Entrevista.....	36

Preparación de la entrevista	37
Apertura de la entrevista	37
Desarrollo de la entrevista	37
Clausura de la entrevista	37
Confiabilidad y la Validez.....	37
Confiabilidad.	37
Validez.....	37
Operacionalización de Variables o Categoría de Análisis	38
<i>Objetivo específico 1</i>	38
Primera variable	38
Definición conceptual	38
Definición instrumental.....	38
Definición operacional.....	38
<i>Objetivo específico 2</i>	38
Segunda variable	38
Definición conceptual	39
Definición instrumental.....	39
Definición operacional.....	39
<i>Objetivo específico 3</i>	39
Tercera variable	39
Definición conceptual	39
Definición instrumental.....	39
Definición operacional.....	39
Capítulo IV	40
Análisis e interpretación de resultados	41
Resultados de las variables.....	41
Primera variable: Metodologías de trabajo.....	41
Entrevista a la propietaria de la empresa	41
Segunda variable: Análisis financiero.	43
Análisis vertical de los estados financieros.....	45
Activos	47
Pasivos	47

Patrimonio.....	47
Ventas	54
Costo.....	54
Gastos.....	54
Utilidad bruta.....	54
Utilidad neta.....	54
Análisis horizontal de los estados financieros	58
Tercera variable. Razones financieras	65
Análisis de liquidez.....	66
Análisis de ratios de actividad.	67
Análisis de solvencia.....	68
Análisis de rentabilidad.....	69
Análisis de cobertura.....	70
Cruce de variables	70
Probatoria de la hipótesis	71
Capítulo V.....	73
Conclusiones de los resultados generales.....	74
Conclusiones de las variables.....	74
Primera variable: Metodologías de trabajo.....	74
Segunda variable: Análisis financiero.	75
Tercera variable: Razones financieras.....	75
Conclusiones generales	76
Recomendaciones de los resultados generales	76
Recomendaciones de las variables	77
Primera variable: Metodologías de trabajo.....	77
Segunda variable: Análisis financiero.	77
Tercera variable: Razones financieras.....	78
Recomendaciones generales.....	78
Bibliografía	80
Anexos	85
Anexo 1. Cuestionario para guía de entrevista.....	86
Anexo 2. Cuestionario para guía de entrevista.....	88

Índice de tablas

Tabla 1	16
Tabla 2	32
Tabla 3	45
Tabla 4	46
Tabla 5	46
Tabla 6	48
Tabla 7	50
Tabla 8	53
Tabla 9	54
Tabla 10	55
Tabla 11	57
Tabla 12	58
Tabla 13	60
Tabla 14	61
Tabla 15	62
Tabla 16	63
Tabla 17	64
Tabla 18	65
Tabla 19	66
Tabla 20	68
Tabla 21	69
Tabla 22	70
Tabla 23	71

Índice de figuras

Figura 1	30
Figura 2	32
Figura 3	36
Figura 4	37

Capítulo I

Introducción y Propósito

Estado Actual de la Investigación

A continuación, se desarrollará cada uno de los aspectos relacionados con el análisis del impacto que ha generado la pandemia del COVID 19 en donde con el fin de mostrar los puntos dañosos que influyen en la rentabilidad en la PYME DNP para el primer cuatrimestre de 2022.

Introducción.

La presente investigación tiene como propósito desarrollar un análisis de los factores que han influido en la rentabilidad del negocio con el fin de conocer si ha sido desfavorablemente. De esta forma, se desea analizar los diferentes escenarios y si estas han sido de impacto financiero, puntualizando las áreas dolientes en las que se ha generado un impacto desfavorable en la rentabilidad en DNP con el fin de obtener resultados para el negocio.

El negocio DNP Soluciones es una empresa de sublimado y creación de productos personalizados la cual se dedica a dar una marca personal a una línea de productos diversificados. La PYME, como muchos pequeños negocios, ha sufrido un impacto significativo a nivel rentable como consecuencia de la pandemia mundial, la cual ha generado un confinamiento muy estricto.

El propósito fundamental de la investigación es conocer las áreas con mayor impacto que han sido afectadas por causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones. El propósito consiste en obtener un panorama sobre el esquema rentable ya que esta se ha visto afectada debido a las diferentes consecuencias provocadas por dicha pandemia mundial de COVID 19 por lo que se pretende identificar los antecedentes, la situación actual y limitaciones a lo largo del proyecto, que será de ayuda para conocer los alcances y fundamentar los aspectos con mayor influencia de acuerdo con los resultados.

Con el fin de conocer el impacto de las actividades y como parte de los objetivos del trabajo, se planea realizar un análisis financiero para puntualizar el impacto de las actividades por definir, utilizando como pilar los recursos económicos disponibles adicionales al costo total del proceso.

Del mismo modo, el trabajo de investigación se conforma de introducción y propósito, marco situacional y marco teórico, marco metodológico, el análisis y la interpretación de resultados, además de las conclusiones y recomendaciones, las cuales se encontrarán divididos en diferentes capítulos.

Descripción.

El análisis pretende realizar una investigación que permita conocer la situación actual del negocio y partiendo de este, identificar las áreas menos viables que permitan a DNP mejorar la rentabilidad en un escenario post pandemia, durante el primer cuatrimestre de 2022.

Como parte del proceso, se realizará un estudio financiero utilizando herramientas con el fin de examinar los procesos del esquema del negocio, basados en la situación actual del mismo para obtener evaluaciones de las actividades identificadas como rentables y presentar un panorama acertado.

Adicionalmente, el análisis logra abarcar cada una de las áreas que involucran en el proceso para divisar los diferentes aspectos o eventualidades que influyan en la rentabilidad.

Del mismo modo, será necesario un estudio sobre la situación actual, que es de suma importancia, ya que es una de las ramas principales para reconocer las desventajas sintetizadas, tomando como base las comparaciones, demanda de los productos, impacto económico en la rentabilidad, entre otros.

Antecedentes.

DNP Soluciones pone en marcha una idea de negocio en 2016 que nace como consecuencia de una necesidad de obtener un producto que cubriera cada una de las necesidades y preferencias de su propietaria para un evento muy significativo para ella.

Su propietaria Karla Mora Fernández sacó provecho de una necesidad para poner en marcha una idea que despertó en ella un gusto por darle un toque personal a los diferentes detalles que pueden significar un regalo especial para compartir. De esta forma, hizo una compra de una máquina de sublimar por medio de una página de *ventas online* para personalizar las tazas como recuerdo del *baby shower* de su hijo, debido a que en ese tiempo el proceso de sublimado era muy limitado y además costoso. Al realizar el intento de sublimación, fue un proceso con completa pérdida debido a que tenía un conocimiento nulo sobre los procesos, además de que los productos deben ser especiales y de un material de polímero.

Para inicios de 2017, su propietaria se localizó en La Palma, Heredia y despertó nuevamente el interés sobre el proceso por lo que tomó la decisión de llevar un procedimiento autodidacta, debido a las limitaciones económicas del momento, por lo que hizo un esfuerzo para aprender por

medio de recursos tecnológicos como videos y grupos de *Facebook* donde compartían la experiencia, *tips* y prácticas de mejora de quienes estaban en el mismo proceso de aprendizaje.

Durante todo el año se dio el procedimiento de aprendizaje con prueba y error para pulir cada uno de los detalles y en 2018 encontró unos distribuidores de tazas de polímero que además de ser ideales para personalizar, eran el producto con el que inicio la idea. Ese mismo año se dio su primera venta a un conocido de la familia para la celebración del día del padre.

Del mismo modo y con el paso del tiempo, logro adquirir maquinaria extra como una plancha para personalizar ropa, además de una máquina de coser para ampliar su línea de productos y de ahí surgieron diferentes ideas como bolsitas de tela o artículos de tela personalizados

Adicionalmente, la importante recesión económica que trajo consigo el COVID 19 da acceso a que los grandes, medianos y pequeños negocios abran paso a la nueva normalidad del mundo convirtiendo los riesgos en oportunidades que intensifiquen el posicionamiento en los mercados. Esta circunstancia particular fue la causa de estimular una mente en búsqueda de mejora e ideas creativas que permitan tomar ventaja de la actualidad comercial.

Información existente. El estudio realizado por la Organización Mundial del Comercio, según Xiangchen (2021) establece que la llegada de una pandemia como lo es el virus del COVID-19 ha tenido un impacto negativamente importante en el comercio en general, así como en los usuarios que participan en este.

Muy particularmente se logra enfocarse en la parte que se caracteriza como desprotegida porque se consideran las más vulnerables que son quienes operan como PYMES en todo el mundo, sin embargo, es todo lo contrario, según Xiangchen (2021) establece que “las MIPYMES representan el 95 por ciento de las empresas en todo el mundo y representan el 60 por ciento del empleo total mundial. Contribuyen a alrededor del 35 por ciento del PIB en los países en desarrollo”. (párr.6). De esta forma se atribuye la influyente presencia de este sector comercial en todo el mundo.

Si bien es cierto, ante las crisis son los pequeños negocios los que se ven más afectados, según Xiangchen (2021) establece que “el 60% de las microempresas y el 57% de las pequeñas empresas se han visto fuertemente afectadas por la pandemia, en comparación con el 43% de las grandes empresas. (párr.7). Las PYME también sobresalen y logran surgir porque son quienes van

de la mano con el cambio e innovación; lo que genera no solo un nuevo camino hacia las relaciones comerciales, sino que además toman ventaja de la reinención donde pueden reducir costes y eso beneficia ambas partes comerciales porque el oferente brinda un producto que cubre una necesidad y el demandante adquiere un producto que satisface una necesidad.

En adición, aunque en muchas ocasiones no es un bien o servicio primario, funciona como bien sustituto para cubrir la necesidad o deseo requerido por los clientes reales y potenciales, es por eso por lo que sobresale la necesidad activa de que exista una coordinación a nivel mundial en apoyo al manifiesto de los pequeños negocios como potenciador de comercio.

No todo se queda plasmado en papel porque el comercio ha sufrido diferentes detonantes, pero el virus llegó como un enemigo silencioso con graves consecuencias por lo que el mundo se vio en la obligación de convertir los riesgos en oportunidades. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2020) indica que “Durante el primer trimestre del 2021, los datos de comercio internacional de bienes fueron superiores al nivel registrado antes de la pandemia) (párr.1). De acuerdo con esto es notable como la recuperación del comercio abrió sus puertas a todo aquel que lograra contribuir con el alto a la recesión.

De una forma directa al objetivo del trabajo, se desea conocer si el virus del COVID 19 ha causado un impacto financiero en DNP Soluciones ya que el giro del negocio se enfoca en la creación de objetos como tazas, camisas, artículos escolares, entre otros y al mismo tiempo ofrecer el servicio de personalización por lo que su enfoque no era parte de las prioridades o las necesidades del mercado y la economía mundial como las empresas farmacéuticas o servicios de salud.

Estudios previos.

Entre los estudios previos se encuentra el de Fonseca (2021), para optar por el grado y título de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas. Se titula “Análisis de impacto financiero que tiene el precio del acero en Euroconcretos de Costa Rica S. A. debido a la pandemia Sars-Cov2 en el campo de la construcción, durante el tercer cuatrimestre 2021 y propuesta de estrategia financiera”.

Su objetivo general explica que se va a realizar un análisis del impacto financiero que tiene el precio del acero en Euroconcretos de Costa Rica S. A. debido a la pandemia Sars-Cov2 en el campo de la construcción, para el tercer cuatrimestre del 2021. (p.11)

Derivado de este, sus objetivos específicos son: determinar el impacto financiero en Euroconcretos de Costa Rica S. A. debido al precio del acero, evaluar la capacidad financiera actual de la empresa por medio del análisis vertical y horizontal de sus estados financieros, evaluar las consecuencias económicas en el funcionamiento de la empresa por medio de razones financieras y diseñar una estrategia financiera para la rentabilidad de la empresa. (p.11)

En términos generales, las conclusiones destacan que, para la gestión de los inventarios, la empresa no cuenta con una herramienta confiable para el control, esto genera como consecuencia un exceso de este, afectando los resultados financieros de la empresa, lo que genera una oportunidad de liberar capital de trabajo, que puede ser utilizado en otras necesidades de la empresa. Además, la rotación de los activos circulantes es menor a la de los activos no circulantes, esto muestra a la larga una tendencia negativa en las finanzas ya que se ha incrementado las cuentas por cobrar, lo que reduce el flujo de efectivo de la empresa. (p.78)

Como parte de sus recomendaciones se concluye que, aunque la empresa cuenta con una utilidad relativamente aceptable que va aumentando de un periodo a otro, lo más recomendable es reducir los costos de producción, buscando alternativas en la compra de materiales que sean más económicas, sin afectar la calidad de los productos, además incrementar los precios en relación con los ofrecidos por la competencia para potenciar el margen de utilidad. Por otro lado, es recomendable implementar normas y controles en los desembolsos que se hacen en los gastos en general, ya que actualmente los gastos administrativos son muy elevados, esto genera una alta representación en la salida de recursos.

Del mismo modo, parte adicional de las recomendaciones es que debe fortalecer las políticas en cuanto a la recaudación ya que los activos circulantes presentan menor rotación que los pasivos circulantes, generando una afectación directa al ingreso de efectivo. Por lo tanto, es importante aplicar una reforma en lo que respecta a políticas de ventas a crédito, así como la recomendación de acuerdo con la adecuada captación de ingresos, la empresa puede hacer frente al pago oportuno de deuda y amortización al capital, lo que aceleraría la pronta salida de deudas y ahorro de recursos para nuevas operaciones. (pp.82-83)

Adicionalmente se encuentra el de Figueroa (2021), para optar por el grado y título de Licenciatura en Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas. Se titula “Estudio sobre gestión de riesgo financiero, liquidez y rendimiento de una empresa de servicios logísticos con casa matriz en Costa Rica, durante el tercer cuatrimestre del 2021”.

Su objetivo general explica que se va a realizar un análisis de los tipos de riesgo financiero que pueden presentarse en la compañía, en relación con su liquidez en el largo y corto plazo, así como con su rendimiento, durante el tercer cuatrimestre de 2021. (p.13).

Derivado de este, sus objetivos específicos son: investigar acerca de los tipos de riesgos financieros en compañías de servicios, distinguir las consecuencias de los distintos riesgos financieros sobre una empresa e identificar la liquidez de la empresa, tanto a largo plazo como a corto plazo, y su rendimiento actual. (p.14)

En términos generales, las conclusiones derivan que la compañía necesita realizar auditorías internas sobre sus procesos, políticas y llevar una contabilidad apegada a NIIF's, la toma de decisiones, los planeamientos y diagnósticos deben basarse en la información financiera de la empresa y se requiere buscar formas para el mejor aprovechamiento de los recursos que posee la compañía, en aras de obtener mejores rendimientos. (p.78)

Como parte de sus recomendaciones se concluye que, si bien la compañía posee una buena rentabilidad, la cantidad de fondos líquidos podría llegar a afectarla por el costo de oportunidad que se pierde al no estar haciendo uso de esos recursos. Por ello, se deben buscar inversiones que permitan que la empresa genere mayores utilidades, se recomienda invertir en depósitos a largo plazo, activos productivos, valores que generen rendimientos importantes a la empresa y dejar de tener efectivo ocioso con muy bajo rendimiento y se requiere implementar controles internos para tener mayor orden y seguimiento sobre las finanzas de la compañía y que las decisiones que se tomen se fundamenten con base en la información financiera. (p.78)

Delimitación del tema

A continuación, se desarrolla la delimitación del tema tanto en aporte, delimitación espacial y delimitación temporal.

Aporte del investigador. El aporte del investigador radica en un estudio que se quiere investigar acerca del impacto de los factores organizacionales y de producción implementados en la PYME

DNP Soluciones por medio de un análisis del impacto financiero por causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones. Según Hernández y Mendoza (2018) este indica que es “El conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema con el resultado (o el objetivo) de ampliar su conocimiento.”. (p.4). De acuerdo con los resultados del estudio, realizar un análisis de los elementos y aspectos de conformidad con la influencia e impacto con el fin de puntualizar áreas adversas en temas rentables para que puedan ser considerados por el negocio en un periodo post pandemia.

Delimitación espacial. El trabajo se desarrollará en la empresa DNP Soluciones, ubicada en La Palma en la provincia de Heredia, cantón de Heredia, con el fin de conocer el impacto financiero por causa de la pandemia de COVID 19.

Delimitación temporal. El estudio será realizado en el primer cuatrimestre de 2022 ya que es el periodo de tiempo durante el cual se llevará a cabo la investigación.

Objeto de estudio

Consiste en el análisis del impacto financiero por causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022

Elemento práctico

Para llevar a cabo el estudio sobre el impacto financiero por causa del COVID 19 de una empresa de sublimación, se dispone de los conceptos de estudio financiero, estado de resultados, estados financieros, liquidez, endeudamiento, análisis vertical, análisis horizontal, rendimiento financiero, amortización, entre otros.

Elemento teórico

Se toman los conceptos teóricos que sirvan de parámetro para la atención del capítulo cuarto, técnicas y procesos para el análisis de resultados, cada uno permite orientar el desarrollo de las variables propuestas.

Formulación del Problema de Investigación

A continuación, se presenta el problema de investigación el cual es un análisis de rentabilidad sobre las acciones implementadas en DNP con el fin de conocer las áreas organizacionales, de producción y financieras que se han visto mayormente afectadas por causa

del confinamiento y afectación en la economía nacional e internacional durante el primer cuatrimestre de 2022.

El presente trabajo conlleva un análisis del impacto financiero que pueda presentarse en el negocio, con lo cual se llega al siguiente problema de estudio:

¿Como llevar a cabo el análisis del impacto financiero por causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones?

De acuerdo con el problema planteado se propone develar el impacto financiero en la participación del negocio DNP a nivel de viabilidad de sus estrategias de negocios, la cual se ha visto impactada como parte de las repercusiones en el comercio a nivel mundial y esto ha ocasionado que las ventas disminuyan considerablemente desde el inicio de la situación sanitaria nacional.

Con el fin de obtener resultados basados en acciones implementadas, se desarrolla un análisis comparativo con el fin de puntualizar cuáles son las acciones o estrategias que fueron factibles o puestas en marcha para contribuir con el avance general pero que no fueron exitosos o bien se vieron impactados debido a la situación sanitaria mundial

El objetivo del análisis en conjunto es mostrar una comparativa sobre el cambio que ha ocurrido con el paso del tiempo y los cambios que se presentan como la nueva realidad del negocio para que de esta forma DNP Soluciones pueda accionar y crear un plan de acción una vez que se muestren los resultados obtenidos

Sistematización del problema

A continuación, se desarrollará la sistematización del problema.

1. ¿Cuáles estudios conforman el análisis rentable por implementar tomando en cuenta que la empresa ya se encuentra en actividad desde antes de la pandemia?
2. ¿De qué forma las variables de investigación planteadas en el estudio influyen en la rentabilidad?
3. ¿Qué adaptaciones deben considerarse para reactivar el proceso productivo y rentable de una empresa durante la pandemia?
4. ¿Cuáles factores influyen en la baja de los ingresos del negocio DNP?

Objetivos del estudio

A continuación, se desarrollarán los objetivos planteados en la investigación.

Objetivo general. A continuación, se presenta el objetivo general de la investigación.

- Analizar el impacto financiero por causa de la pandemia del COVID 19 en DNP Soluciones durante el periodo 2019-2021

Objetivos específicos. A continuación, se presentan los objetivos específicos de la investigación.

- Revelar las metodologías de trabajo que mitigan los impactos negativos de la pandemia.
- Elaborar un análisis financiero durante el periodo 2019-2021.
- Analizar las razones financieras con mayor impacto financiero positivo y negativo.

Planteamiento de la hipótesis

Hipótesis principal

La pandemia de COVID 19 ha afectado de manera negativa los resultados financieros y las diferentes ratios de la empresa debido al mal manejo de la estrategia financiera y decisiones financieras apresuradas.

Hipótesis alternativa

La pandemia del COVID 19 si ha tenido un impacto financiero negativo porque el giro de la empresa no es parte del porcentaje de negocios que se beneficiaron y obtuvieron crecimiento.

Hipótesis nula

La pandemia del COVID 19 no ha tenido un impacto financiero negativo porque el giro de la empresa es parte del porcentaje de negocios que se beneficiaron y obtuvieron crecimiento.

Justificación del Estudio de Investigación

Justificación teórica.

A continuación, se presenta la justificación teórica a cerca del estudio, según Hernández y Mendoza (2018) define que el propósito del estudio “significa afinar, precisar y estructurar la idea de investigación, lo cual involucra mayor formalización y delimitación en el caso. (p.59). Esta investigación se realiza con el propósito de dar dirección al negocio al conocer el verdadero impacto de las acciones y reconocer las áreas de mejora.

El mundo, a lo largo del tiempo, ha tenido que afrontar diferentes y desventajosas crisis financieras que han tenido impacto nacional e internacional, según Bárcena, Lopez, Hernandez y Azura, Bosch, Mondragon y Torres (2021) establecen que “Su impacto también ha sido profundo en el ámbito económico y, particularmente, en el laboral, provocando un claro retroceso en algunos de los avances principales que la clase media (párr.1). La crisis financiera actual que se vive a nivel mundial ha creado un impacto y una revolución con efectos nunca antes vistos o al menos que no fueron de tal gravedad en las crisis anteriores y una de las más importantes es la incertidumbre general.

El presente estudio busca desarrollar diferentes estrategias de acuerdo con la situación actual en DNP con el fin de mitigar las consecuencias debido a la desaceleración económica, según el Banco Mundial (2022) determina que “la economía mundial está entrando en una pronunciada desaceleración en medio de las nuevas amenazas derivadas de las variantes de la COVID-19 y el aumento de la inflación, la deuda y la desigualdad de ingresos. (párr.1). Se busca brindar un guía al negocio ya que la rentabilidad de esta, la cual ha ido sobrepasando las etapas del ciclo de vida de la empresa, se ha visto suspendido y hasta paralizado debido al confinamiento de los mercados y los principales participantes del mismo que son los clientes reales y potenciales.

Como parte fundamental del estudio, y con base en lo antes mencionado, se lleva a cabo un análisis comparativo rentable del negocio, compuesto de diferentes aristas como el estudio de la situación antes y durante pandemia con el fin conocer las áreas de mejora que tiene actualmente DNP y de esta forma conocer los factores principales que han influido en la baja en la rentabilidad del negocio.

Según Roldán (2017) explica que:

El análisis financiero consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otros) que permiten analizar la información contable de la empresa para obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y cómo se espera que esta evolucione en el futuro. (párr.2)

En el caso de la realización del análisis para mejorar la rentabilidad en DNP ya que se ha visto impactada por la crisis actual, es fundamental conocer sobre este, de acuerdo con el comportamiento actual de los factores comerciales, además del conocimiento general sobre la

relación de la rentabilidad del negocio de conformidad con los factores influyentes de una crisis financiera.

Justificación metodológica.

A continuación, se presenta la justificación metodológica acerca del estudio, según Álvarez (2020) comenta que “Este tipo de justificación se da cuando se pretende describir el por qué se va a utilizar la metodología planteada (p.2).

La logística del comercio a nivel global ha cambiado y es justo el momento donde los pequeños negocios como DNP deben adaptarse a la nueva realidad del comercio, según la Organización Mundial de Comercio (2021) expone que “Las perturbaciones de la oferta se ven exacerbadas por la rápida e inesperadamente sólida recuperación de la demanda en las economías avanzadas y muchas economías emergentes” (párr.9). Los negocios deben apuntar hacia el repunte de la economía y establecerse bajos los nuevos regímenes que proclama el mercado ya que Costa Rica es parte de una recuperación sólida pero desigual debido a que aún se viven repercusiones de crisis anteriores como la crisis financiera del 2008.

Según la Organización Mundial de Comercio (2021) fundamenta que:

Las perspectivas a corto plazo para el comercio mundial, relativamente positivas, se ven empañadas por las disparidades regionales, la debilidad persistente del comercio de servicios y las demoras en los planes de vacunación, en particular en los países pobres. La COVID-19 sigue planteando la mayor amenaza a las perspectivas para el comercio, ya que nuevas olas de infecciones podrían fácilmente frustrar la esperada recuperación. (parr.3).

Los negocios deben acudir a la digitalización del comercial apurando a la nueva realidad de la mano con la virtualidad, según OkonjoIweala (2021) comenta que “El comercio ha sido un instrumento esencial para combatir la pandemia, y este fuerte crecimiento pone de relieve la importancia del comercio para apuntalar la recuperación económica mundial” (párr.4). Adicionalmente estar siempre a un paso adelante del cliente para no requerir de una necesidad si no vender esa necesidad de manera anticipada al igual que la anticipación ante posibles eventualidades ya que las crisis financieras y los duros cambios que se han afrontado han llegado

a crear una resistencia ante la negativa de los cambios, pero las proyecciones no son direccionadas correctamente por lo que el comercio debe esperar todo y estar preparado, ante todo.

Justificación práctica.

A continuación, se presenta la justificación práctica a cerca del estudio, según Bernal (2016) comenta que “Se considera que una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo. (p.138). La investigación se pondrá en práctica bajo la modalidad de un análisis de rentabilidad con la finalidad de conocer las actividades que no estén siendo favorables y que impacten negativa y directamente en la rentabilidad percibida, además de brindar dirección a la reestructuración del negocio.

De acuerdo con los objetivos de la investigación, se llevarán a cabo diferentes estudios y análisis en distintas áreas para identificar y evaluar las acciones de mejora de conformidad con el resultado y con el fin de que estas impulsen el proceso productivo y fortalecimiento rentable del negocio.

El estudio, como instrumento de recuperación y fuente directa de los resultados esperados, ayudan a conocer los puntos importantes a nivel organizacional lo que de acuerdo con la capacidad económica y productiva contribuyen a un énfasis en la toma de decisiones y procesos rentables alineados al negocio. Del mismo modo, un estudio financiero comparativo que abarque cada una de las ideas para identificar la viabilidad individual y en conjunto en términos de rentabilidad económica.

Alcances y Limitaciones de la Investigación

Alcances.

En este apartado se determinan los alcances de la investigación.

- Se pretende identificar las falencias y áreas de mejora que están siendo implementadas en el negocio, realizando un estudio sobre la situación actual en DNP.
- Generar un análisis financiero comparativo que permita direccionar de forma asertiva los objetivos administrativos y capacidad operativa en DNP.

- Proveer una descripción de los procesos a modo de definición en donde se establecerá las actividades con mayor debilidad.
- Las ideas y estrategias de rentabilidad identificadas en la investigación, estarán aplicadas a la mejora de la rentabilidad percibida.

Limitaciones.

En este apartado se determinan los alcances de la investigación.

- El período de investigación de la información comprende de forma limitada, el primer cuatrimestre de 2022 por lo que los datos obtenidos se basarán en eventos previamente registrados.
- La constante volatilidad del mercado hacia la logística de innovación y adaptabilidad del nuevo comercio puede hacer que las actividades establecidas en un periodo de tiempo, sean obsoletas ante los cambios.
- La gran cantidad de competencia que existe en el mercado disminuirá la originalidad y exclusividad de las actividades por implementar en un periodo corto de tiempo.
- Al ser una pequeña empresa aun en desarrollo, hay una falta en la cuantificación exacta del impacto generado debido a la crisis actual.
- La investigación se limita a identificar los factores que afectan la rentabilidad del negocio de acuerdo con la información recabada, sin tomar en cuenta potenciales eventualidades.

Capítulo II

Marco Situacional y Teórico

Marco teórico

En el segundo capítulo del trabajo de investigación se desarrolla el marco teórico donde se explica la historia y antecedentes del negocio con el fin de conocer más detalles sobre el mismo, además de información y conceptos que permiten entender el marco situacional y teórico de la investigación.

Tabla 1.

Componentes del marco teórico.

Elementos Teóricos	Conceptos y categorías	Conocimiento empírico
Teorías generales de referencia.	Conceptos y categorías principales de la teoría de referencia.	Este tipo de conocimiento indica el tema de investigación, es decir, la evidencia empírica sobre determinadas variables.
Teorías específicas.	Conceptos operacionales que van a ser empleados en la investigación	

Nota: Se refiere a los elementos teóricos, conceptos, categorías y conocimiento empírico, tomado de Escobar y Bilbao (2019). P.43.

Marco situacional

Se presenta el marco situacional del estudio, según Castillo (2018) comenta que es el “Escenario físico, condiciones temporales y situación general que describen el entorno de un trabajo investigativo. De forma general, este puede contener aspectos sociales, culturales, históricos, económicos y culturales que se consideren relevantes”. (parr.1). De esta forma se indica la dirección a los antecedentes de los objetivos, así como la parte histórica del proceso de sublimación el cual es el servicio que brinda DNP.

DNP es un negocio que nació a causa de una necesidad y una mente muy creativa. Su fundadora, Karla Mora Fernández, estaba en los últimos meses de gestación y deseaba un detalle especial para entregar a los invitados del *baby shower* sin embargo ninguna de las opciones consultadas era de su agrado por lo que hizo un esfuerzo a nivel económico y decidió comprar una máquina de sublimación en Amazon. El negocio se dio como una idea fortuita ya que no tenía ningún conocimiento sobre el proceso de sublimar, sin embargo, al surgir DNP decidió llevar un

proceso autodidacta donde amplió su conocimiento por medio de videos de *YouTube*, grupos en *Facebook* y cursos *online gratuitos*.

El proceso de sublimación se dio a conocer como muchos de los diferentes descubrimientos ya que para los años 70 las nuevas tecnologías como las computadoras se encontraban en sus etapas de invención y crecimiento, donde surgieron complementos como lo son las impresiones que se producían con las primeras transferencias de tinta monocromática.

El proceso de sublimado no apareció al inicio como una técnica de impresión como parte de una idea, sino que más bien fue producto de pruebas, además de la continua innovación de la tecnología luego de un estudio sobre la sublimación del agua que se presenta de modo natural. Wes Hoekstra es reconocido por ser quien pone en labor dicho descubrimiento de la sublimación de imágenes, pero como era un proyecto sin pruebas o antecedentes suficientes, accionó sobre ellos y desarrolló el primer sistema de sublimación por computadora. Luego de la invención de la impresión electrostática, las copiadoras con color y las impresoras láser comenzaron a usar cartuchos de *tóner* para producir transferencias de tinta a todo color.

Como gran resultado de este descubrimiento, se dio cabida a todas esas máquinas que hoy se han lanzado al mercado para sublimar ya que, con las pruebas de los complementos de las nuevas tecnologías, se descubrió que dicho estado de la materia también podía ser provocado por lo que las pruebas con las tintas que al igual que el agua podían convertirse en gas bajo temperaturas elevadas dio como resultado un proceso sencillo, pero con gran renta dentro del mercado.

A continuación, se presenta información sobre DNP Soluciones:

Misión

Desarrollar y comercializar artículos de sublimación de la más alta calidad para generar valor y ser la empresa líder en venta de productos de sublimación y servicio de personalización enfocados en las necesidades de nuestros clientes. (DNP Soluciones, 2018)

Visión

Ser la empresa líder de artículos sublimados en venta al por mayor y al detalle en Costa Rica, garantizando la permanencia de clientes y proveedores por medio de calidad y valor. (DNP Soluciones, 2018).

Objetivo

Ser la empresa líder en venta de productos de sublimación e impresión textil. (DNP Soluciones, 2018).

Valores

- Responsabilidad
- Respeto
- Puntualidad
- Honradez
- Honestidad
- Compromiso
- Confiabilidad

Marco Teórico del Objeto de Estudio

El marco teórico del objeto de estudio, según Pimienta (2017) expresa que “Mediante el marco teórico el investigador establece una guía de acción sustentada en las diversas teorías que permiten describir, analizar e interpretar el fenómeno a estudiar.”. (p.101). En el apartado se permitirá realizar un desglose completo sobre el problema, además de los objetivos del estudio con el fin de brindar una guía para orientar los diferentes aspectos relacionados y crear las bases teóricas de la investigación.

Empresa.

Según Carrasco (2021) menciona que “Una empresa es una organización de una, dos o más personas que tienen una actividad profesional y unos objetivos comunes orientados a la ganancia de beneficios.” (párr.1). DNP Soluciones que está conformada por 1 persona que es Karla Mora Fernandez quien fue la que puso en marcha una idea que se convirtió en un sustento.

El negocio se encuentra en funcionamiento, sin embargo, factores económicos como la actual crisis financiera provocada por el virus del COVID 19 ha creado la necesidad de crear la evaluación para ver resultados en la rentabilidad.

Factores organizacionales en proyectos

Según Larson y Gray (2021) determinan que:

Puede decidir la supervivencia de una organización. La mayoría de las organizaciones tienen éxito en la formulación de estrategias para los cursos que deben seguir. Sin embargo, el problema en muchas organizaciones es implementar esas estrategias, es decir, hacerlas realidad. (p.31)

El estudio actual se basa sobre un negocio puesto en marcha por lo que el análisis de los diferentes factores antes mencionados brinda una guía mejor direccionada sobre las diferentes áreas que pueden influir y evaluar su impacto financiero.

El tamaño de la estructura organizativa, la tecnología administrativa y complejidad de las tareas administrativas son, de igual forma, parte importante por considerar en la inversión debido a que trata de una PYME o pequeña empresa que debe basar el estudio en su capacidad organizacional y financiera por lo que las actividades deben estar en la misma línea de balanza.

Como tal, el estudio se basa en un proyecto de análisis en la empresa DNP para ver realizar una investigación sobre los cambios y evaluaciones financieros que se dan en diferentes lapsos de un evento de carácter mundial como la pandemia del COVID 19. Se pretende realizar el estudio por medio del análisis de diferentes metodologías de trabajo que han sido implementadas en DNP Soluciones para mitigar el detrimento causado por la actual crisis financiera mundial. según expresa Orellana (2020) “Es aquel que necesita de una inyección de recursos para concretarse. Por lo tanto, antes de llevarse a cabo es pertinente evaluarlo, estableciendo tres posibles escenarios; hacerlo, no hacerlo, o postergarlo”. (párr.2). Existen diferentes recursos que deben evaluarse para conocer el verdadero impacto económica por lo que se hará una evaluación financiera que demuestre la comparación en periodo de tiempo diferentes, antes y durante la actual pandemia que enfrenta la economía nacional e internacional.

El comercio mundial y los mercados son cada vez más dinámicos y competitivos por causa de diversos factores que han influido, en diferentes escalas en el comercio y es que, desde los avances en las tecnologías, la comunicación, la amplitud de los mercados y eventualidades como una pandemia mundial. Por medio de un análisis financiero existen herramientas empresariales que permiten evaluar la evolución durante los periodos de tiempo en estudio y el manejo de los

mercados con el fin, y como parte de la investigación, generar los resultados que permitan puntualizar las áreas del negocio que fueron parte de la influencia financiera en DNP Soluciones.

El análisis de la información debe ser clara y direccionada a los objetivos propuestos por parte de las empresas con la finalidad de brindar las causas principales y diferenciar los recursos indispensables en la gestión empresarial y en las teorías económicas tradicionales. La información e influencia financiera del negocio se considera el punto clave de una gestión eficiente y su análisis como parte de la búsqueda de los puntos correctamente guiados y acertados.

La evaluación de las actividades que serán reveladas para una muestra correcta, con la finalidad de conocer la rentabilidad e influencia de las diferentes actividades y metodologías que han implementado en su desarrollo y mitigación de los posibles efectos generados por la pandemia del COVID 19.

Según Sevilla (2019) explica que

La rentabilidad hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. (párr.1)

En el caso de la realización del estudio, es fundamental conocer los resultados de carácter financiero ya que esta se toma como aspecto principal a accionar en la investigación y medir los resultados obtenidos sobre esta.

Mercado.

La selección del mercado objetivo es de suma importancia ya que permite dirigir los recursos a los usuarios que cuentan con el potencial de convertirse o fidelizarse como consumidores activos que fortalecen los ingresos del negocio, según Kotler y Armstrong (2017) definen mercado como “el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio. Estos compradores comparten una necesidad o deseo particular que puede ser satisfecho por medio de relaciones de intercambio” (p.8).

La identificación del mercado para DNP permitirá direccionar los esfuerzos de mejora para crear lealtad, generar interés y demostrar el factor diferenciador de los productos secundarios de otros oferentes.

Competencia.

Según Fischer de la Vega (2017) considera que:

Es muy importante destacar la importancia de la competencia para la toma de decisiones en mercadotecnia. Se había entendido como competencia a todos aquellos productos que son iguales o semejantes a los que nosotros producimos, es decir, aquellos artículos que satisfacen las mismas necesidades y deseos de los consumidores. (p.50)

DNP cuenta con amplia competencia debido a que el mercado de la sublimación ha diversificado mucho en maquinaria, haciéndolas más accesibles, aunque de menor calidad, es por eso por lo que se desarrollará una estrategia de negocio acorde con la preferencia y necesidad de los usuarios reales y potenciales en comparación con el comportamiento de los competidores, sus capacidades y aspectos diferenciadores.

Precio.

El precio que se ofrece debe considerarse como parte de los aspectos fundamentales y de mayor importancia en la estrategia ya que dependiendo de este, la empresa puede posicionarse en un escenario favorable y competitiva en un mercado que no siempre cumple la competencia perfecta. Al respecto, Kerin y Hartley (2018) comentan que “el precio es el dinero u otras consideraciones (también otros bienes y servicios) que se intercambian por la propiedad o uso de un bien o servicio. (p.324). El precio es un aspecto por manejar bajo el análisis ya que un solo cambio sin bases puede generar resultados desfavorables.

Estrategias de precios

Las estrategias de precio pueden direccionar los resultados de acuerdos con los objetivos propuestos o esperados, según Sevilla (2020) explica que “Las estrategias de precios más comunes se basan en fijar precios menores, mayores o iguales a los precios de mercado, dependiendo de la intención de la empresa y la imagen que quiera trasladar a los consumidores”. (párr.1). De esta forma DNP inició en el mercado con una estrategia de penetración estableciendo precios bajos en comparación con el estándar en el mercado para atraer a los usuarios, sin embargo para la situación actual se pretende iniciar con una estrategia de alineamiento de manera que se establecerán los precios de conformidad con el promedio de los oferentes en el mercado para alcanzar el

posicionamiento esperado y consecuentemente migrar a una estrategia de selección donde se proyecta sobresalir por medio del factor diferenciador de precio-calidad.

Cliente

El cliente llega a considerarse como el pilar o razón de ser para cada proyecto porque son el foco de atención de los planes de ingresos y ventas, según Quiroa (2019) expresa que “Un cliente es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.” (párr.1). En el mercado existen diferentes clasificaciones de compradores que se rigen de acuerdo con el tipo de mercado de preferencia y DNP planea por medio del proyecto llegar a los compradores y crear compromiso entre el cliente y los objetivos organizacionales para que se conviertan en la voz del negocio ya que permite tener un panorama del negocio desde el exterior.

Estudio financiero.

El estudio financiero es el último que se debe realizar en el proceso, sin embargo, es parte fundamental e indispensable de este, ya que es en esta etapa es donde se puede ver la información transformada de teoría a dinero.

Según Calleja (2017) determinan que:

Consiste en obtener información de los estados que emite una empresa. A final de cuentas los estados son conjuntos de datos que contienen mucha información, pero ésta debe ser buscada, procesada y reportada de manera coherente para que el lector pueda aprovecharla y tomar decisiones con base en ella. (p. 30)

El estudio financiero permite monetizar las propuestas y posteriormente evaluarlas en comparación con las capacidades organizacionales en términos económicos. Al recopilar información de fuentes como los diversos estudios permite obtener un panorama más acertado y orientado al cumplimiento de los objetivos, siempre con una estrecha toma de decisiones basada en la capacidad de pago de acuerdo con el desembolso monetario requerido, lo que permite dar una respuesta de aprobación, rechazo o plan complementario.

Estados financieros.

Según Calderón, Pinel, Sierra y Trejo (2019) mencionan que:

Los estados financieros incluyen la posición financiera (balance general), estado de ingresos (estado de resultados), estado de flujo de caja y el estado de utilidades retenidas (cambio de patrimonio de los accionistas), la base para la preparación de estos estados financieros es información histórica. (p.36)

Los estados financieros son el reflejo de la contabilidad y estado de la empresa por lo que en la investigación permite realizar un análisis de la situación financiera de DNP Soluciones en determinados tiempos del periodo 2019, 2020 y 2021.

Estados de resultado.

Según Calderon, Pinel, Sierra y Trejo (2019) mencionan que “El estado de resultados muestra la información de las operaciones de un periodo en particular, muestra los ingresos, gastos, la utilidad o pérdida neta resultante de un periodo.” (p.39). En la investigación en curso el estado de resultados muestra datos financieros que ha tenido el negocio en el periodo de tiempo 2019, 2020 y 2021 de acuerdo con los ingresos y gastos.

Balance general.

El balance general de cada año en DNP Soluciones es de gran importancia para conocer la información financiera de la empresa, según Calderón, Pinel, Sierra y Trejo (2019) explican que:

Se refiere sustancialmente a la manera en que la entidad ha utilizado o aplicado los recursos para la realización de sus fines (activo), y las fuentes, origen o procedencia de tales recursos, ya sean externas (pasivo) o internas (capital contable) (p.91)

El balance general permite a la investigación obtener información financiera de los periodos 2019-2020 y 2020-2021 para evaluar las diferentes partidas del balance.

Ingreso.

Según Calderón, Pinel, Sierra y Trejo (2017) menciona que “Representan las ventas de la empresa y resulta de multiplicar las unidades vendidas por el precio de venta de cada una de ellas”. (p. 8)

El ingreso del proyecto es un fundamento para accionar directamente en las necesidades operacionales y en el proyecto en estudio se perciben por la venta de los diferentes productos sublimados de acuerdo con la decisión del cliente.

Gasto.

El gasto en términos de proyecto se puede identificar debido a que actúa como la implementación de un producto y servicio, ya que el gasto se incurre para generar un ingreso, en el caso del presente estudio, por el cual se va a recibir una retribución después de la salida de dinero o unidad de valor aceptada, según Calderón, Pinel, Sierra y Trejo (2017) explican que “se convierte en el costo de venta y se refleja en el estado de resultados. Se debe aclarar que los gastos no son iguales a los costos, los primeros se consideran administrativos y los segundos como parte del proceso de manufactura”. (p.8)

Se puede denotar que el gasto siempre va a estar presente y es necesario para recibir una recompensa monetario o en utilidad. En el proyecto en estudio es parte de los primeros pasos posteriores al análisis para poner en marcha el proceso productivo que reincorpore un proceso productivo previo a la pandemia.

Costos.

Según Calderón, Pinel, Sierra y Trejo (2017) explican que el costo “Es valor invertido y medido en unidades monetarias para obtener bienes o servicios para su proceso o venta, con el fin de reponerlos y agenciarse una utilidad económica a corto, mediano o largo plazos.” (p.23). Los costos son variables entre negocios sin embargo es importante destacar los gastos derivados de la actividad económica son necesarios para la realización de un bien o un servicio.

Capital de trabajo.

El capital de trabajo puede definirse como la base productivamente necesaria para iniciar el proceso y prever una estructura de capital que se sustente el capital propio, según Calleja (2017) establecen que “un capital de trabajo positivo cuando el activo circulante es mayor que el pasivo a corto plazo, y negativo cuando los compromisos, o el pasivo a corto plazo, resultan mayores que los recursos existentes.” (p.60). El capital, además funciona como herramienta de amortiguación ante cualquier necesidad o eventualidad que se llegue a presentar.

Costo de capital.

Según Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019) menciona que “Es la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de esos recursos, en proyectos con niveles de riesgo similares” (p.72). El costo de capital puede categorizarse como un

no observable directamente sin embargo la empresa incurre para financiar sus proyectos de inversión con recursos propios lo que, entre sus muchos resultados ventajosos, permite tener un panorama de la ratio coste-beneficio.

Inversión.

Los proyectos requieren de una inversión para iniciar las actividades necesarias para llevar a cabo las tareas productivas y de mejora, ya sea para iniciar el proyecto o dar un impulso al negocio. Según Orellana (2020) indica que “Estos proyectos constituyen una inversión, por lo tanto, una oportunidad para rentabilizar más. Son proyectos que apalancan recursos y hacen a una empresa más competitiva”. (párr.1). Por lo tanto, la inversión llega a ser el ente de accionar sobre un bien no inmediato para que este se incremente en ganancias para un beneficio a recibir en el futuro.

Depreciación.

El proceso de depreciación hace que los activos pierdan su valor material con el tiempo, por uso, desgaste y deterioro, por lo que debe llevarse el control en el periodo de tiempo adecuado a cada área, cuál es el costo del bien en cuestión, su valor residual, así como el tiempo productivo o vida útil en teoría de tiempo de prestación de servicios a la empresa o proyecto. Según Guajardo y Andrade de Guajardo (2018) establecen que “La depreciación consiste en reconocer que con el paso del tiempo y el uso que se les da a determinados tipos de activos paulatinamente pierden o disminuyen su valor.” (p.128)

Razones financieras.

Las razones como indicadores financieros permiten identificar la realidad del negocio o proyectar la unidad evaluada con el fin de obtener un diagnóstico. Según Ross (2018) indica que “son una forma de comparar e investigar las relaciones entre distintos fragmentos de información financiera”. (p.136). De acuerdo con los objetivos propuestos se pretende identificar un periodo de tiempo 2019-2021 para evaluar cómo los sucesos anteriores a la crisis generada por la pandemia del COVID 19 han impactado a DNP Soluciones a nivel financiero.

Análisis vertical.

Según Rus (2020) determina que “El análisis vertical es una técnica del análisis financiero que permite conocer el peso porcentual de cada partida de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado”. (párr.1). De este modo, el análisis vertical permite al

proyecto conocer cuál es el peso que tiene cada valor al dividir cada parte entre el total del grupo y multiplicado por 100 para obtener los porcentajes sobre valores totales.

Análisis horizontal.

Según Rus (2020) determina que “El análisis horizontal calcula la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada una de las partidas del balance o la cuenta de resultados en dos períodos de tiempo consecutivos”. (párr.1). De este modo, el análisis horizontal permite al proyecto conocer las variaciones, ya sean absolutas o relativas, que ha experimentado DNP en los años 2019, 2020 y 2021 al comparar un periodo determinado con respecto al anterior.

Indicadores de liquidez.

Según BBVA (2022) menciona que “Es un conjunto de indicadores y medidas que tienen la finalidad de diagnosticar la capacidad de una empresa para generar suficiente dinero en efectivo”. (párr.1). Los indicadores de liquidez permiten conocer si se encuentra lo suficientemente sólida para hacerse cargo de las deudas y poder proseguir con su proceso de producción de una manera óptima.

Endeudamiento

Según Maiterst (2020) menciona que “el endeudamiento comprende todas las obligaciones de pago que hayamos contraído ya sea con una persona, el banco, una empresa o cualquier otra institución” (párr.3). El proceso de endeudamiento o contraer compromisos económicos en un negocio es indispensable y en muchas ocasiones representa el inicio.

En DNP Soluciones se ha deseado mantener un grado de endeudamiento que no supere el 30 % al tratarse de un negocio pequeño y permite no comprometer las capacidades que posee.

Rendimiento Financiero.

Según Central de Fondos (2019) menciona que “ganancia total percibida al finalizar una inversión. Esta ganancia se representa de forma neta y suele calcularse en una base anual, aunque, dependiendo la inversión, también puede calcularse de manera mensual o trimestral.” (párr.3). En DNP Soluciones se caracteriza por la inversión en nuevas máquinas que permiten expandir su catálogo de productos y adaptarse a los requerimientos del mercado.

Inflación.

Según el Banco Central de Costa Rica (2019) indica que

Se define como el aumento generalizado y sostenido del nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía en un periodo. Dada la dificultad de calcular la variación de precios de todas las transacciones, la inflación se estima utilizando índices de precios, calculados con información muestral. (p.1)

El COVID 19 y las repercusiones que esta pandemia ha generado traen consigo, directa o indirectamente, consecuencias para el mundo entero y una de esas es la inflación que, a nivel de comercio afectó o benefició a diferentes áreas de la industria, pero sin duda encareció los precios por el alza general en el costo de diversos productos y servicios.

Tasa de inflación.

Según Coll (2020) menciona que “La tasa de inflación es el coeficiente que muestra la variación porcentual de los precios de un determinado territorio, durante un periodo determinado” (párr.1), La tasa de inflación permite conocer cuál ha sido el cambio que se ha experimentado e incluso con base a estos resultados conocer el impacto en el negocio ya que existen aspectos como el costo de la materia prima que se puede ver afectado por lo que se deben realizar adaptaciones diferentes para contribuir al rendimiento del negocio.

Amortización.

Según el Banco Central de Costa Rica (2020) menciona que

El costo amortizado de un activo financiero o de un pasivo financiero es la medida inicial de dicho activo o pasivo menos los reembolsos del principal, más o menos la amortización acumulada calculada con el método de la tasa de interés efectiva, de cualquier diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento y menos cualquier disminución por deterioro. (p.13).

Los activos o pasivos cuentan con una vida útil y con el paso del tiempo estos disminuyen su valor por lo que la amortización permite cuantificar cuál ha sido el total de esa pérdida de valor para el negocio.

Capítulo III

Marco Metodológico

A continuación, se presenta el marco metodológico de la investigación, el cual tiene como finalidad ampliar, durante el desarrollo del proyecto, diferentes aspectos como el enfoque, el diseño, el método y los tipos de investigación para de esta forma, crear una clasificación direccionada a los resultados y variables involucradas que consecuentemente permitirán construir datos necesarios de forma cuantitativa y teórica por medio de instrumentos de recolección de datos.

Según Hernández y Mendoza (2018) exponen que:

Toda investigación se inicia con una idea que se desarrolla paulatinamente. Pero para comenzar una investigación necesitas primero conocer las rutas que han sido construidas por las comunidades científicas para estudiar cualquier tema, fenómeno o planteamiento. Hay tres rutas fundamentales: la cuantitativa, la cualitativa y la mixta. (p.4)

El enfoque del proyecto se debe implementar de acuerdo con el análisis de datos que se requieran para el éxito y cumplimiento de los objetivos. La investigación actual requiere del análisis de datos numéricos y teóricos que permitan identificar la viabilidad de las acciones por implementar en las diferentes áreas.

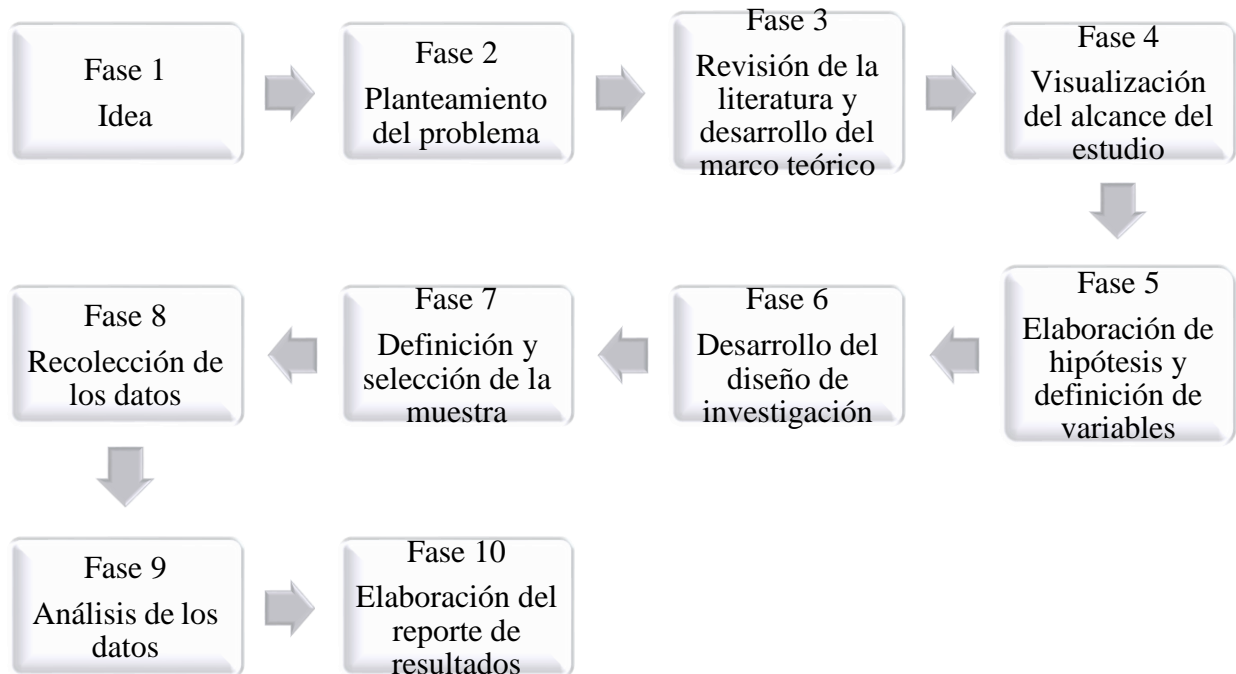
Enfoque de la investigación

El enfoque metodológico de la investigación por emplear en el proyecto será de carácter mixto ya que se necesita de la recolección y análisis de datos cualitativo y cuantitativo con el fin de ampliar el área de alcance y de esta forma, al obtener los resultados de ambos escenarios, se corroboran ambas partes y permite reforzar las áreas de fortaleza y mejora en cada caso, según Hernández y Mendoza (2018) interpretan que “Los métodos mixtos o híbridos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación e implican la recolección y el análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos”. (p.10). Debido a las necesidades del proyecto sobre la identificación del panorama financiero, se puede categorizar la investigación de enfoque mixto tomando en cuenta los datos cualitativos que se pretenden recolectar y de igual forma hacer la triangulación con los datos cuantitativos.

El análisis mixto se caracteriza por ser flexible en temas de presentación ya que tanto sus objetivos, como los resultados del estudio pueden ser planteados de acuerdo con el enfoque que sea necesario, cuantitativo o cualitativo, lo que proporciona un análisis más amplio y un estudio exhaustivo del problema de investigación.

Figura 1.

Ruta de enfoque mixto



Nota: Esa figura corresponde al enfoque mixto, tomado de Hernández y Mendoza. (2018). *Metodología de la investigación*, p.11.

Diseño de la investigación

De acuerdo con la finalidad de la investigación y las variables por estudiar, existen diferentes énfasis que se aplican en el diseño, según Hernández y Mendoza (2018) mencionan que “el diseño de investigación es el mapa operativo de la ruta cuantitativa, relacionando la recopilación y el análisis de la información” (p.148). En la investigación, de acuerdo con el diseño se delimita cómo se realiza la recolección de los datos necesarios para el estudio y cuáles son los datos de interés que se deben recolectar, esto con la finalidad de dar una garantía de que los datos recolectados para el análisis direccionarán a resultados de validez.

De acuerdo con la información indicada anteriormente, se plantean los siguientes diseños:

Diseño No Experimental. El diseño no experimental permite accionar de acuerdo con las variables que ya han acontecido y se dan de acuerdo con la observación de estas en su contexto natural, sin la intervención directa de factores externos como el estudio en función de investigación, según Hernández y Mendoza (2018) justifica que “Se realiza sin manipular

deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.” (p.174). De esta forma y con base en la información suministrada se planea un diseño no experimental para analizar los recursos cuantitativos y cualitativos como los análisis financieros de los periodos 2019-2020 y 2020-2021 y las experiencias de la encargada del negocio para obtener resultados sobre las áreas críticas que se han visto impactadas por la pandemia de COVID 19.

Diseño Transversal. El diseño transversal permite un análisis de manera observacional con los datos recopilados de la población en un periodo de tiempo, según Hernández y Mendoza (2018) argumentan que “Los diseños transeccionales o transversales recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único”. (p.176). Es así que el diseño transversal permite al proyecto conocer las falencias en el periodo 2019-2021 de acuerdo con la situación financiera debido a la pandemia, que además permite ver interrelación de las variables en estudio.

Método de la investigación

Método deductivo. El método deductivo permite la relación de las variables que se dan por confirmadas y debe utilizarse con el fin de extraer conclusiones, según Pimienta y De la Orden Hoz (2017) explica que “Permite estructurar razonamientos mediante los que se infieren u obtienen conclusiones o juicios generales, a partir de una o varias premisas o afirmaciones verdaderas.” (p.45). Dicho diseño permite generar conclusiones de las áreas que se han visto afectadas, así como su impacto de carácter financiero en DNP utilizando como preposiciones la información financiera del periodo 2019-2021. La información financiera se compara e interpreta para obtener como resultado los puntos dolientes ocasionados por el COVID 19.

Prueba de campo. En la investigación se lleva a cabo una prueba de campo, según Hernández y Mendoza (2018) comentan que “Los experimentos de campo son estudios efectuados en una situación realista en la que el investigador manipula una o más variables independientes en condiciones tan cuidadosamente controladas como lo permite la situación”. (p.172). De esta forma se estudia la información financiera de acuerdo con los resultados obtenidos sin necesidad de manipular ninguna de las variables.

Tipos de investigación

El tipo de investigación por utilizar en el proyecto es la descriptiva ya que permite puntualizar en las características propias e importantes para el proyecto, según Hernández y

Mendoza (2018) determina que la investigación descriptiva “Los estudios descriptivos pretenden especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p.108). El tipo de investigación descriptiva para el proyecto describe la situación financiera y el fenómeno alrededor del negocio, dando prioridad al qué, cómo, cuándo y dónde ya que como su nombre lo indica, ayuda a describir el impacto financiero en DNP Soluciones.

Sujetos y Fuentes de Información

Sujetos de información

Los sujetos de información suministran datos e información para la investigación por lo que al ser un enfoque mixto se necesitará de información, tanto cualitativo como cuantitativa. El sujeto de información principal de la investigación es Karla Mora Fernandez quien es la fundadora y propietaria del negocio DNP Soluciones y adicionalmente el encargado de contabilidad.

Tabla 2.

Sujetos de información

Sujetos de información	
Sujeto 1	Propietaria de la empresa
Sujeto 2	Contador de la empresa

Nota: Representa los colaboradores de la empresa que pueden dar información, elaboración propia. (2022).

Fuentes de Información

Las fuentes de información son los instrumentos que contribuyen con la obtención de la información necesaria para sustentar las bases de la investigación empleando diferentes recursos que permiten no solo concretar la fuente de información correcta para la recolección de datos, sino que además los sujetos por investigar

Según Hernández y Mendoza (2018) comenta que:

Señalando que se puede obtener información de muchas fuentes, según las necesidades de la investigación, así como experiencias y el material escrito: libros, revistas, investigaciones científicas, páginas web. De tal forma, se puede cubrir algún hueco en el conocimiento, algún interés personal del investigador o solucionar alguna problemática o situación que requiera un cambio. (pp.26-27)

Los resultados de las fuentes para esta investigación serán analizados previamente a la aplicación con el fin de confirmar la confiabilidad y así recabar la información que arroje datos ciertos de acuerdo con la factibilidad y rentabilidad.

Figura 2.

Fuentes de información.

Fuentes de información
Fuente 1 Estados financieros de la compañía en los periodos del 2019-2021.

Nota: Representa las fuentes de información de la empresa, elaboración propia. (2022).

Fuentes primarias. Las fuentes primarias buscan los resultados de acuerdo con un contacto directo con los usuarios relacionados con la investigación en curso de manera que se obtiene información real de la fuente que lo experimenta o se ve influido por el hecho.

Según Hernández (2017) explica que:

Las fuentes primarias o referencias son libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videograbaciones en diferentes formatos, foros, páginas y sitios en internet, etc. (p.59)

De acuerdo con la investigación, la fuente primaria y resultados que se empleará y aplicará son las obtenidas por medio del análisis comparativo de la información financiera, así como una entrevista a la propietaria del negocio con el fin de crear un panorama de amplitud en términos de razones financieras y vivencia del impacto negativo que ha tenido de DNP de acuerdo con la experiencia de quien está al frente del negocio, como consecuencia de la pandemia y crisis del COVID 19.

Fuentes secundarias. Las fuentes secundarias permiten acceder a información relacionada con el tema en investigación, sin embargo, no una fuente directa o bien fueron parte de hechos que ya ocurrieron pero que de igual forma se pueden emplear como remisión y estos, entre muchos otros, pueden ser obtenidos de documentos realizados de acuerdo con un hecho en específico.

Según Life Pacific University (2021) comenta que:

Una fuente secundaria es aquella que fue creada más tarde por alguien que no tuvo experiencia de primera mano o participó en los eventos. En este caso, las fuentes

primarias incluirían: cartas, periódicos, diarios, entrevistas y artefactos. Las fuentes secundarias serían entonces interpretaciones de esos artefactos. (párr.1)

De acuerdo con las fuentes secundarias, en la investigación se hace uso de libros, documentación de crisis anteriores, referencias de la Organización Mundial de Comercio y aspectos sobre la logística de comercio en Costa Rica, llevando una estrecha relación con los objetivos, marco teórico y desarrollo de la investigación.

Fuentes terciarias. Las fuentes terciarias permiten obtener información sobre el tema de estudios por medio de recursos tecnológicos como páginas electrónicas y encontrar artículos de *internet* o *páginas web*, según Coll (2021) determinan que “La fuente terciaria es uno de los distintos tipos de fuente de información. Esta proporciona información depurada que ha sido extraída de fuentes primarias y secundarias.” (párr.1). De esta forma, la investigación recabará información de fuentes en páginas de internet que permitan ampliar los recursos para el correcto desarrollo de acuerdo con fuentes confiables que posean información fundamentada.

Población y Muestra

Población. La población constituye todos aquellos informantes que forman parte de los elementos que resultan de interés para la investigación, según Hernández y Mendoza Torres (2018), que citan a Chaudhuri (2018) y Lepkowski (2008), “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.198). La población de la investigación estará conformada por un censo, el cual se compone primeramente de la propietaria del negocio con el fin de obtener información relevante sobre el impacto, adicionalmente el contador de la empresa para conocer su punto de vista con base en su conocimiento y del mismo modo los datos financieros para que de esta forma se logre complementar los resultados.

Censo. El censo se refiere a la recopilación y análisis de la información obtenida de los miembros de la población de manera que todas las unidades disponibles son tomadas en cuenta en la recopilación, según Westreicher (2021) expresa que “El censo es el recuento de datos estadísticos sobre toda una población específica. De ese modo, se pueden conocer sus características con precisión. (párr.1). El censo de la investigación se reconoce como el proceso por utilizar con Karla Mora Fernández, quien es la propietaria y responsable del negocio.

Entrevista. Según Hernández y Mendoza (2018) indican que “Las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el

primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro”. (p.269). El presente trabajo de investigación empleará un análisis documental con el análisis comparativo de los datos financieros y dos entrevistas, las cuales va a ser dirigida a la propietaria de DNP Soluciones y el contador de la empresa.

Muestra. Según Cuevas, Hernández, Mendoza y Méndez (2019) comenta que “subgrupo de la población, a partir del cual se recolectan datos pertinentes para el estudio.”. (p.87). El siguiente trabajo no utiliza ningún tipo de muestreo ya que se toman todos los estados financieros, estado de resultados y estado de situación financiero de los periodos 2019-2021.

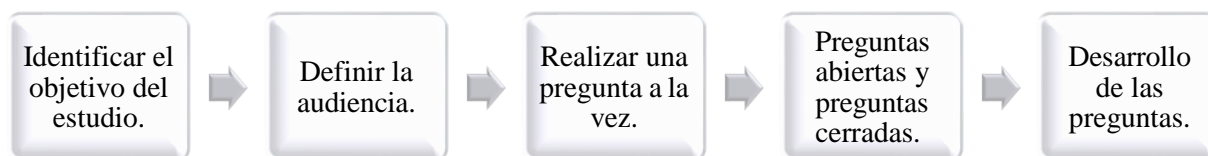
Instrumentos y Técnicas de Investigación

Existen diversos tipos de instrumentos para la recolección de datos lo que permite registrar los datos y las variables lo que permite al investigador tener un escenario claro sobre lo que se espera, Hernández y Mendoza (2018) comenta que “la recolección de datos conlleva utilizar instrumentos de medición para obtener información necesaria para el estudio, siendo aquellos la base del análisis. (p.226). De esta forma y de acuerdo con los resultados obtenidos por el instrumento, se logran medir las variables proyectadas o bien, basadas en hipótesis.

Cuestionario. El instrumento según la Real Academia Española (2021) indica que “Lista de preguntas que se proponen con cualquier fin”. (párr.2). Para la investigación se genera y aplica un cuestionario con una serie de preguntas a la propietaria del negocio con el fin de recolectar información para el desarrollo del análisis.

Figura 3.

Proceso de diseño de cuestionario



Nota: Representa el proceso para diseñar un cuestionario, elaboración propia. (2022).

Identificar el objetivo del estudio.

Los cuestionarios deben poseer un propósito u objetivo de estudio el cual proporcione una guía en el inicio de su desarrollo con el fin de identificar que el instrumento de recolección es el indicado de acuerdo con el fin del estudio. El objetivo debe presentarse de forma clara, específica y dirigida.

Definir la audiencia

Antes de iniciar con el desarrollo del cuestionario es necesario definir y conocer la audiencia a la cual va dirigido la herramienta de recolección con el objetivo de obtener resultados acordes con la investigación. La audiencia permitirá obtener los recursos necesarios para el cumplimiento de la investigación.

Realizar una pregunta a la vez

Es de vital importancia que el creador se enfoque en el desarrollo de una pregunta a la vez con la finalidad de no generar preguntas similares y dirigir cada una de las preguntas que componen el cuestionario para obtener el alcance esperado. Al generar preguntas similares se pierden recursos como aplicación y tiempo.

Preguntas abiertas y cerradas

El cuestionario puede estar compuesto por preguntas abiertas y preguntas cerradas. Si el cuestionario requiere que la persona de su audiencia exprese sus pensamientos e ideas, las preguntas abiertas son la mejor opción. Por lo contrario, si se quiere una respuesta directa y específica se deben emplear las preguntas cerradas.

Desarrollar las preguntas

El creador o involucrado de la investigación al recabar toda la información necesaria para el cuestionario y cumplir con la revisión de los pasos anteriores, se puede dar marcha a la creación de este. Las preguntas deben ir direccionadas de una manera eficiente y eficaz.

Entrevista. La recolección de información por medio de la entrevista es uno de los instrumentos más utilizados en la recopilación de datos basados en experiencias, según La Real Academia Española (2022) indica que “Mantener una conversación con una o varias personas acerca de ciertos extremos, para informar al público de sus respuestas. (párr.1). La investigación actual empleará la entrevista como instrumento de recolección y recopilación de datos la cual va a poseer preguntas direccionadas a DNP y el impacto percibido con el fin de obtener resultados claves para el proyecto.

Figura 4.

Proceso de entrevista.



Nota: Representa el proceso de entrevista, elaboración propia. (2022).

Preparación de la entrevista

La preparación de la entrevista se desarrolla previo al inicio y aplicación de esta. Es la fase inicial en la cual se planifican todos los aspectos necesarios para llevar a cabo la entrevista y puede incluir aspectos organizativos como la preparación, ensayo, revisión de material documental y de soporte, además de la asistencia.

Apertura de la entrevista

En la segunda fase del proceso de entrevista se lleva a cabo la apertura en la cual el entrevistador y el entrevistado se encuentran en un ambiente en común, físico o virtual, para dar una introducción sobre la razón y objetivo que se pretenden con la entrevista. En el proceso de apertura se pueden compartir datos adicionales como duración estimada, propósito, condiciones, entre otros.

Desarrollo de la entrevista

El desarrollo de la entrevista compone el núcleo del proceso en el cual se hace uso de las preguntas planteadas. Permite al entrevistado brindar la información y al entrevistador obtener los recursos y siguiendo la propuesta generar el intercambio de información. El desarrollo puede presentar eventualidades sin embargo es importante no desviarse por completo de la planificación.

Clausura de la entrevista

La cuarta fase del proceso conlleva el cierre de la entrevista en la cual se da la preparación para culminar sin embargo abre paso a la recapitulación de los puntos previamente abarcados para generar profundidad y brindar detalles. Del mismo modo se realiza síntesis para recapitular la información recabada y una vez culminada se da la clausura con un agradecimiento y tiempo de preguntas.

Confiabilidad y la Validez

Los instrumentos de recolección de información de la investigación deben ser confiables y válidos, de manera que los datos obtenidos perduren en el tiempo para que al accionar sobre los resultados el o los resultados sean de beneficio para los involucrados.

Confiabilidad. Los instrumentos deben proveer garantía de confiabilidad de manera que los resultados sean puntuales y direccionados, según Hernández y Mendoza (2018) expresan que “la confiabilidad de un instrumento de medición se relaciona con el nivel en que su aplicación es repetida al mismo sujeto u objeto generando los mismos resultados.”. (p.228). Es por esto que la encuesta de la presente investigación se formulará con preguntas concisas, directas y consistentes con el fin de evitar ambigüedad o confusión entre los participantes y consecuentemente obtener datos claros y reales sobre el accionar necesario en DNP.

Validez. La validez de un instrumento permite tener certeza de que el instrumento empleado está estudiando realmente el objeto de estudio esperado, según Hernández y Mendoza (2018) confirman que “la validez va en relación con el grado en que la herramienta mide efectivamente

la variable que se quiere medir” (p.229). Es decir, la validez permite a la investigación direccionar correctamente y de manera concisa el estudio hacia el objetivo de interés.

De este modo, la investigación respalda y asegura la validez por medio de la evidencia relacionada con el contenido, según Hernández y Mendoza (2018) expresan “el investigador está centrado en la validez, el rigor y el control de la situación de investigación. (p.172). Es así como la investigación tiene como objetivo dimensionar de forma adecuada las dimensiones del estudio y permite brindar validez al instrumento.

Operacionalización de Variables o Categoría de Análisis

La operacionalización según Hernández y Mendoza (2018) confirman que “La operacionalización se fundamenta en la definición conceptual y operacional de la variable”. (p.243).

Las variables de la investigación, según Hernández y Mendoza (2018), indican que: “Cuando se construye un instrumento, el proceso más lógico para hacerlo es transitar de la variable a sus dimensiones o componentes, luego a los indicadores y finalmente a los ítems o reactivos y sus categorías (en ocasiones este flujo va directamente de la variable a los ítems)” (p.243)

A continuación, se describen las variables para el análisis del estudio de esta investigación.

Objetivo específico 1.

Revelar las metodologías de trabajo que mitigan los impactos negativos de la pandemia.

Primera variable. Metodologías de trabajo.

Definición conceptual. Según Martín (2017) determina que: “una metodología de trabajo ayuda a optimizar los recursos de la empresa, mejora la calidad del trabajo, reduce los riesgos de los proyectos, establece prioridades”. (párr.1)

Definición instrumental. Cuestionario y entrevista.

Definición operacional. Determinar el cambio en la posición financiera, desde una perspectiva antes y durante, en DNP Soluciones por causa de la pandemia de COVID 19.

Objetivo específico 2

Elaborar un análisis financiero durante el periodo 2019-2021.

Segunda variable. Análisis financiero.

Definición conceptual. Según Meza (2017) comenta que: “La Evaluación Financiera es un proceso financiero mediante el cual una vez conocida la inversión inicial (inversión requerida para que el proyecto entre en operación) y los beneficios netos esperados, tiene como propósito principal medir la rentabilidad de un proyecto”. (p.14)

Definición instrumental. Análisis financieros vertical y horizontal.

Definición operacional. Análisis comparativo de la información financiera con el fin de evaluar los cambios durante el periodo 2019-2021.

Objetivo específico 3

Analizar las razones financieras con mayor impacto financiero positivo y negativo.

Tercera variable. Razones financieras.

Definición conceptual. Según Barahona (2016) determina que: “Conjunto de consecuencias provocadas por un hecho o actuación que afecta significativamente los estados financieros de la compañía”. (p.61).

Definición instrumental. Impacto financiero.

Definición operacional. Hacer uso de los indicadores financieros para determinar el nivel de impacto de las actividades para identificar las áreas de mejora y mayor impacto.

Capítulo IV
Técnicas y procesos para el análisis de resultados

Análisis e interpretación de resultados

En el presente capítulo, se va a analizar los estados financieros de la empresa DNP Soluciones para los periodos 2019, 2020 y 2021.

La investigación tiene como objetivo compilar y analizar información cualitativa y cuantitativa por medio de diferentes recursos como lo son la creación de cuestionarios para aplicarlos en la entrevista por realizar a la propietaria de la empresa, así como al contador para conocer las diferentes perspectivas de acuerdo con los resultados financieros. Además, los análisis financieros vertical, y horizontal, así como las razones financieras.

El resultado y análisis de cada uno de los instrumentos implementados brindan una claridad financiera sobre el impacto pre y durante pandemia lo cual permite puntualizar los puntos dolientes de la empresa, en caso de existir, y así brindar a la empresa información certera, responsable y suficiente para abarcar los objetivos

Resultados de las variables

A continuación, se desenvuelven los resultados obtenidos de aplicar los instrumentos para reunir y exponer la información de las variables planteadas para cada objetivo.

Primera variable: Metodologías de trabajo.

De acuerdo con la variable número 1

Entrevista a la propietaria de la empresa

Pregunta No.1. ¿Cómo ha asegurado la empresa el bienestar de la gente y la seguridad de sus activos productivos en la crisis?

Para mí es sumamente importante que mi negocio posea rentabilidad económica y genere valor agregado para la marca por lo que como dueña y persona a cargo me preocupe por cumplir con las restricciones que presentó el gobierno. Por las limitaciones de alcance ya que no tengo vehículo, las entregas se mantuvieron en persona o bien como punto de recolección la casa, pero con la diferencia de que se seguían las regulaciones como el uso de mascarilla, se toma la temperatura y desinfecta tanto las manos como la bolsa de la entrega.

Pregunta No.2. ¿Qué modelo puso en funcionamiento para evaluar los posibles riesgos y definir las respuestas en caso de crisis?

Al inicio de la pandemia no tenía ningún modelo o plan para evaluar los riesgos y hasta el momento no he buscado la asesoría para crearlo con una visión a futuro, pero sí está en los planes propios para la empresa. Siento que es importante estar preparado, no solo económicamente si no saber cómo enfrentar una crisis y manejar el negocio.

Pregunta No.3. Cuando una crisis tiene un impacto financiero significativo, ¿cómo adaptó su modelo de negocio para reducir los costos, tanto a corto como a mediano plazo?

La idea fue primeramente lo que yo quería para unas actividades con gran importancia para mí pero realmente fue una transición de un negocio a otro y con el modelo de negocio se debe saber qué se le ofrece al mercado, clientes potenciales, cómo se puede llegar a los clientes y de qué forma se van a generar ingresos pero de acuerdo con mi metodología de trabajo fue justamente aplicar el cambio a lo que requerían los clientes porque algunos artículos serían consideramos como una necesidad más que un gasto innecesario.

Pregunta No.4. ¿Cuáles fueron las primeras consecuencias que enfrentó la empresa ante la pandemia?

Desde mi punto de vista la consecuencia más notable fue la disminución en las ventas ya que los clientes tenían otras prioridades lo que trajo muchas consecuencias secundarias como el costo de la materia prima y proveedores porque la escasez generó un alza de los precios, pero el negocio también necesitaba apoyo entonces se tuvieron que hacer negociaciones.

Pregunta No.5. ¿Qué metodologías/actividades se han implementado desde el inicio de la pandemia para que el proceso productivo y cadena de suministros no se vean afectados?

Principalmente lo que he implementado en DNP Soluciones es adaptar la empresa al mercado, fue un proceso un poco difícil ya que no es fácil conocer cómo van a reaccionar, pero

con la reactivación de la economía los clientes pudieron tener nuevamente la capacidad de gastar en productos como los que ofrecemos.

Igualmente, la innovación fue fundamental y me permitió no solo ayudarme si no expandir los productos y servicios que ofrecemos ya que artículos como los porta mascarillas, cartucheras e incluso las mascarillas de tela personalizadas permitieron dar un impulso.

Pregunta No.6. ¿Qué ha cambiado/implementado para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado/clientes?

Los nuevos productos y el adquirir maquinaria de mayor calidad para ser reconocidos por el valor agregado ha funcionado, pero es importante reconocer que los clientes han vuelto a una realidad que existía previo a la pandemia, no en un nivel igual, pero con el regreso a clases y la reactivación económica ha dado paso a que vuelvan las fiestas o actividades empresariales al igual que conciertos y regalos de detalles con un estilo personalizado.

Segunda variable: Análisis financiero.

De acuerdo con la variable número 2, Análisis financiero, se realiza el análisis vertical y horizontal de los estados financieros para referenciar tanto el porcentaje de participación como la variación de los rubros o cuentas en evaluación.

A continuación, se presentan las tablas 3 y 4 las cuales corresponden al estado de situación financiera y estado de resultados integral respectivamente los cuales son los instrumentos financieros para evaluar para la primera variable.

Tabla 3.

Estados de Situación Financiera

Estado de situación financiera			
Al 31 de diciembre de 2021			
	(Cifras en de colones costarricenses)		
	2021	2020	2019
Activos			
Activos corrientes			
Caja y Bancos	285,000.00	208,200.00	401,400.00
Cuentas por cobrar	1,208,645.09	161,930.05	0.00
Inventarios	1,151,250.00	1,255,000.00	1,158,500.00
Total activos corrientes	2,644,895.09	1,625,130.05	1,559,900.00
Activos no corrientes			
PPE			
Mobiliario y Equipo	4,737,000.00	4,737,000.00	4,237,000.00
Depreciación acumulada	-2,965,900.00	-2,542,200.00	-2,118,500.00
Otros activos	0.00	0.00	0.00
Total activos no corrientes	1,771,100.00	2,194,800.00	2,118,500.00
Total activos	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,400.00
Pasivos			
Pasivos corrientes			
Cuentas por pagar	0.00	150,000.00	650,000.00
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00	0.00
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00
Total pasivos corrientes	0.00	150,000.00	650,000.00
Pasivos no corrientes			
Documentos por pagar	233,540.14	298,240.06	350,000.00
Otros pasivos	0.00	0.00	0.00
Total pasivos no corrientes	233,540.14	298,240.06	350,000.00
Total pasivos	233,540.14	448,240.06	1,000,000.00
Patrimonio			
Capital social	300,000.00	300,000.00	300,000.00
Aportes	0.00	0.00	0.00
Reserva legal	0.00	0.00	0.00
Utilidad del periodo	810,764.97	693,189.98	933,750.00
Utilidades acumuladas	3,071,689.98	2,378,500.00	1,444,750.00
Total patrimonio	4,182,454.95	3,371,689.98	2,678,500.00
Total pasivo y patrimonio	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,500.00

Nota: Representa el balance general de la empresa durante los periodos 2019, 2020 y 2021, información suministrada de la empresa. (2022).

Tabla 4.

Estado de Resultados Integral

Estado de resultados integral			
Al 31 de diciembre de 2021			
	(Cifras en colones costarricenses)		
	2021	2020	2019
Ventas	5,100,000.00	4,700,000.00	5,700,000.00
CMV	3,570,000.00	3,290,000.00	3,990,000.00
Utilidad bruta	1,530,000.00	1,410,000.00	1,710,000.00
Gastos operativos			
Gastos de servicios públicos	30,600.00	28,200.00	34,200.00
Gastos de suscripciones	45,900.00	42,300.00	51,300.00
Gastos de mercadeo	153,000.00	141,000.00	171,000.00
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00	0.00
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	423,700.00	423,700.00
Total gastos operativos	653,200.00	635,200.00	680,200.00
Utilidad operativa	876,800.00	774,800.00	1,029,800.00
Gastos financieros			
Gastos por intereses	58,385.03	74,560.02	87,500.00
Gastos por comisiones	7,650.00	7,050.00	8,550.00
Total gastos financieros	66,035.03	81,610.02	96,050.00
Utilidad neta	810,764.97	693,189.98	933,750.00
I.S.R	0.00	0.00	0.00
Total utilidad	810,764.97	693,189.98	933,750.00

Nota: Representa el estado de resultados de la empresa durante los periodos 2019, 2020 y 2021, información suministrada de la empresa. (2022).

Análisis vertical de los estados financieros

Se realiza el análisis vertical de los estados financieros de conformidad con la información de DNP Soluciones, estado de situación financiera y estado de resultados integral, la cual fue brindada por el contador.

Se realiza el análisis de los estados financieros de los siguientes periodos:

- El periodo comprendido de 2019 se analiza desde el 1 octubre de 2018 hasta el 30 de setiembre de 2019.
- El 2019 se analiza desde el 1 de octubre de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2020. Para el 2020, se hace un cambio de reforma fiscal de acuerdo con la Ley 9635. Fortalecimientos de las finanzas públicas y se extiende el periodo para presentar los estados financieros de la compañía, por lo que se analiza desde el 1 de octubre de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2020.
- El periodo comprendido de 2021 se analiza desde el 1 enero de 2020 hasta el 31 de diciembre de 2021.

DNP Soluciones
Estado de situación financiera
Análisis vertical
Valores expresados en colones costarricenses

Tabla 5.

Análisis vertical de estado de situación financiera para los periodos 2019, 2020 y 2021.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	2019		2020		2021	
		Análisis Vertical		Análisis Vertical		Análisis Vertical
Activos						
Activos corrientes		Relativo		Relativo		Relativo
Caja y Bancos	401,400.00	10.91%	208,200.00	5.45%	285,000.00	6.45%
Cuentas por cobrar	0.00	0.00%	161,930.05	4.24%	1,208,645.09	27.37%
Inventarios	1,158,500.00	31.49%	1,255,000.00	32.85%	1,151,250.00	26.07%
Total activos corrientes	1,559,900.00	42.41%	1,625,130.05	42.54%	2,644,895.09	59.89%
Activos no corrientes						
PPE						
Mobiliario y Equipo	4,237,000.00	115.19%	4,737,000.00	124.01%	4,737,000.00	107.27%
Depreciación acumulada	-2,118,500.00	-57.59%	-2,542,200.00	-66.55%	-2,965,900.00	-67.16%
Otros activos	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total activos no corrientes	2,118,500.00	57.59%	2,194,800.00	57.46%	1,771,100.00	40.11%
Total activos	3,678,400.00	100.00%	3,819,930.05	100.00%	4,415,995.09	100.00%
Pasivos						
Pasivos corrientes						
Cuentas por pagar	650,000.00	17.67%	150,000.00	3.93%	0.00	0.00%
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Intereses por pagar	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total pasivos corrientes	650,000.00	17.67%	150,000.00	3.93%	0.00	0.00%
Pasivos no corrientes						
Documentos por pagar	350,000.00	9.52%	298,240.06	7.81%	233,540.14	
Otros pasivos	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total pasivos no corrientes	350,000.00	9.52%	298,240.06	7.81%	233,540.14	5.29%
Total pasivos	1,000,000.00	27.19%	448,240.06	11.73%	233,540.14	5.29%
Patrimonio						
Capital social	300,000.00	8.16%	300,000.00	7.85%	300,000.00	6.79%
Aportes	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Reserva legal	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Utilidad del periodo	933,750.00	25.38%	693,189.98	18.15%	810,764.97	18.36%
Utilidades acumuladas	1,444,750.00	39.28%	2,378,500.00	62.27%	3,071,689.98	69.56%
Total patrimonio	2,678,500.00	72.82%	3,371,689.98	88.27%	4,182,454.95	94.71%
Total pasivo y patrimonio	3,678,500.00	100.00%	3,819,930.05	100.00%	4,415,995.09	100.00%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa durante los periodos 2019, 2020 y 2021, elaboración propia. (2022).

Activos. De acuerdo con el análisis vertical, los activos representan mayoritariamente en el periodo 2019 por las partidas de Propiedad Planta y Equipo (PPE) e inventario con una participación de 58 % y 31 % respectivamente, este comportamiento se ve para el 2020; a excepción de que el periodo 2021, hay un aumento significativo en las cuentas por cobrar, que ahora su participación es del 27 % en lo que respecta al activo total de la empresa “DPN Soluciones”.

Esto debido a que la empresa tuvo que cambiar sus políticas de ventas, e inclinarse por vender más a crédito, con el fin de mantener su participación en el mercado.

Adicionalmente, se puede observar que no se ha invertido en PPE, en parte por la contracción del mercado por parte de la pandemia.

En cuanto al activo corriente ha venido aumentando por una propuesta de la administración de vender a crédito, esto debido a que el mercado así lo demanda, pasando de tener un 42 % a inicio del presente estudio a 60 %, en gran medida por las cuentas por cobrar que representan el 46 % de los activos corrientes.

Se redujo en gran medida la rotación de los inventarios y de las cuentas por cobrar, por ende, su ciclo operativo es de cada 200 días, esto no puede ser sostenible y se deben tomar medidas para aumentar la rotación.

Pasivos. Los pasivos han presentado una contracción, pasaron para el periodo 2019 de tener una 27 % de representación en el balance a un 5 %, esto debido a que la administración tomó la decisión de manejar su operativa de contado, e ir amortizando a la deuda a largo plazo.

Patrimonio. El patrimonio se ha mantenido constante a lo largo de los tres periodos estudiados, la única variación se presenta en las partidas de utilidades que la administración ha logrado obtener utilidad.

Tabla 6.

Análisis vertical de estado de situación financiera para el periodo 2019

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		Análisis Vertical
		2019
Activos		
Activos corrientes		
		Relativo
Caja y Bancos	401,400.00	10.91%
Cuentas por cobrar	0.00	0.00%
Inventarios	1,158,500.00	31.49%
Total activos corrientes	1,559,900.00	42.41%
Activos no corrientes		
PPE		
Mobiliario y Equipo	4,237,000.00	115.19%
Depreciación acumulada	-2,118,500.00	-57.59%
Otros activos	0.00	0.00%
Total activos no corrientes	2,118,500.00	57.59%
Total activos	3,678,400.00	100.00%
Pasivos		
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar	650,000.00	17.67%
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00%
Intereses por pagar	0.00	0.00%
Total pasivos corrientes	650,000.00	17.67%
Pasivos no corrientes		
Documentos por pagar	350,000.00	9.52%
Otros pasivos	0.00	0.00%
Total pasivos no corrientes	350,000.00	9.52%
Total pasivos	1,000,000.00	27.19%
Patrimonio		
Capital social	300,000.00	8.16%
Aportes	0.00	0.00%
Reserva legal	0.00	0.00%
Utilidad del periodo	933,750.00	25.38%
Utilidades acumuladas	1,444,750.00	39.28%
Total patrimonio	2,678,500.00	72.82%
Total pasivo y patrimonio	3,678,500.00	100.00%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa durante el periodo 2019, elaboración propia. (2022).

- El activo corriente representa el 42.41 % del total de activos. Inventarios es la cuenta principal del activo corriente, la cual representa un 31.49 % del activo total, seguida de caja y bancos que equivale a un 10.91 %.
- Respecto al activo no corriente, el mismo equivale al 57.59 % del activo total. La cuenta más importante dentro del activo no corriente es mobiliario y equipo que representan un 115.19 % del activo total.
- DNP Soluciones financia sus activos principalmente por medio del patrimonio. El mismo representa un 72.82 % del activo total y la cuenta con mayor significancia dentro de este rubro es utilidades acumuladas del periodo, que equivale al 39.28 % del total de activos. Seguidamente las utilidades del periodo con un peso de 25.38 %.
- El pasivo representa un 27.19 % del total de activos, teniendo como cuenta más importante las cuentas por pagar, que representa un 17.67 % del total, seguida de documentos por pagar con un 9.52 %.

Tabla 7.

Análisis vertical de estado de situación financiera para el periodo 2020

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		Análisis Vertical
		2020
Activos		
Activos corrientes		
		Relativo
Caja y Bancos	208,200.00	5.45%
Cuentas por cobrar	161,930.05	4.24%
Inventarios	1,255,000.00	32.85%
Total activos corrientes	1,625,130.05	42.54%
Activos no corrientes		
PPE		
Mobiliario y Equipo	4,737,000.00	124.01%
Depreciación acumulada	-2,542,200.00	-66.55%
Otros activos	0.00	0.00%
Total activos no corrientes	2,194,800.00	57.46%
Total activos	3,819,930.05	100.00%
Pasivos		
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar	150,000.00	3.93%
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00%
Intereses por pagar	0.00	0.00%
Total pasivos corrientes	150,000.00	3.93%
Pasivos no corrientes		
Documentos por pagar	298,240.06	7.81%
Otros pasivos	0.00	0.00%
Total pasivos no corrientes	298,240.06	7.81%
Total pasivos	448,240.06	11.73%
Patrimonio		
Capital social	300,000.00	7.85%
Aportes	0.00	0.00%
Reserva legal	0.00	0.00%
Utilidad del periodo	693,189.98	18.15%
Utilidades acumuladas	2,378,500.00	62.27%
Total patrimonio	3,371,689.98	88.27%
Total pasivo y patrimonio	3,819,930.05	100.00%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa durante el periodo 2020, elaboración propia. (2022).

- El activo corriente representa el 42.54 % del total de activos. La cuenta más importante del activo corriente es caja y bancos que representa un 5.45 % del activo total, seguida de cuentas por cobrar que equivale a un 4.24 %.
- El activo no corriente representa el 57.46 % del activo total. Mobiliario y equipo es la cuenta más importante de los activos no corrientes y pesa un 124.01 % del total de activos.
- Para el período 2019, DNP Soluciones financió sus activos en un 88.27 % por medio de Patrimonio.
- La cuenta con mayor significancia dentro de este rubro es el de utilidades acumuladas, que equivale al 62.27 % del total de activos.
- El Pasivo representa un 11.73 % del total de pasivo más patrimonio. La cuenta más importante fue documentos por pagar, con una materialidad del 7.81 % del pasivo más patrimonio, seguida de la cuenta de cuentas por pagar con un 3.93%.

Tabla 8.

Análisis vertical de estado de situación financiera para el periodo 2021

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA		Análisis Vertical
		2021
		Relativo
Activos		
Activos corrientes		
Caja y Bancos	285,000.00	6.45%
Cuentas por cobrar	1,208,645.09	27.37%
Inventarios	1,151,250.00	26.07%
Total activos corrientes	2,644,895.09	59.89%
Activos no corrientes		
PPE		
Mobiliario y Equipo	4,737,000.00	107.27%
Depreciación acumulada	-2,965,900.00	-67.16%
Otros activos	0.00	0.00%
Total activos no corrientes	1,771,100.00	40.11%
Total activos	4,415,995.09	100.00%
Pasivos		
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar	0.00	0.00%
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00%
Intereses por pagar	0.00	0.00%
Total pasivos corrientes	0.00	0.00%
Pasivos no corrientes		
Documentos por pagar	233,540.14	
Otros pasivos	0.00	0.00%
Total pasivos no corrientes	233,540.14	5.29%
Total pasivos	233,540.14	5.29%
Patrimonio		
Capital social	300,000.00	6.79%
Aportes	0.00	0.00%
Reserva legal	0.00	0.00%
Utilidad del periodo	810,764.97	18.36%
Utilidades acumuladas	3,071,689.98	69.56%
Total patrimonio	4,182,454.95	94.71%
Total pasivo y patrimonio	4,415,995.09	100.00%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de situación financiera de la empresa durante el periodo 2021, elaboración propia. (2022).

- El 59.89 % de activos corrientes corresponde al total de activo total. Cuentas por cobrar es la más importante del activo corriente, la cual representa un 27.37 % del activo total, seguida de inventario que representa a un 26.07 % y caja y bancos con un 6.45 %.
- El activo no corriente representa el 40.11 % del activo total. Al igual que en los años anteriores, mobiliario y equipo es la cuenta más importante de los activos no corrientes y corresponde a un 107.27 % del total de activos.
- Durante el período 2021 la empresa financió sus activos en un 94.71 % por medio de patrimonio. La cuenta con mayor significancia dentro del patrimonio fue la de utilidades acumuladas, con un 69.56 % del total de activos seguido de utilidad del periodo con un peso de 18.36 %.
- El pasivo por su parte representó un 5.29% del total de activos.

DNP Soluciones
Estado de resultados
Análisis vertical
Valores expresados en colones costarricenses

Tabla 9.

Análisis vertical de estado de resultados para los periodos 2019, 2020 y 2021

ESTADO DE RESULTADOS	2019		2020		2021	
	Análisis Vertical		Análisis Vertical		Análisis Vertical	
	Relativo		Relativo		Relativo	
Ventas	5,700,000.00	100.00%	4,700,000.00	100.00%	5,100,000.00	100.00%
CMV	3,990,000.00	70.00%	3,290,000.00	70.00%	3,570,000.00	70.00%
Utilidad bruta	1,710,000.00	30.00%	1,410,000.00	30.00%	1,530,000.00	30.00%
Gastos operativos						
Gastos de servicios públicos	34,200.00	0.60%	28,200.00	0.60%	30,600.00	0.60%
Gastos de suscripciones	51,300.00	0.90%	42,300.00	0.90%	45,900.00	0.90%
Gastos de mercadeo	171,000.00	3.00%	141,000.00	3.00%	153,000.00	3.00%
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	7.43%	423,700.00	9.01%	423,700.00	8.31%
Total gastos operativos	680,200.00	11.93%	635,200.00	13.51%	653,200.00	12.81%
Gastos financieros						
Gastos por intereses	87,500.00	1.54%	74,560.02	1.59%	58,385.03	1.14%
Gastos por comisiones	8,550.00	0.15%	7,050.00	0.15%	7,650.00	0.15%
Total gastos financieros	96,050.00	1.69%	81,610.02	1.74%	66,035.03	1.29%
Utilidad neta	933,750.00	16.38%	693,189.98	14.75%	810,764.97	15.90%
I.S.R	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total utilidad	933,750.00	16.38%	693,189.98	14.75%	810,764.97	15.90%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de resultados de la empresa durante los periodos 2019, 2020 y 2021, elaboración propia. (2022).

Ventas. Las ventas bajaron para el periodo 2020, año que inició la pandemia, efecto esperado por la contracción del mercado, la administración tomó medidas para mitigar el impacto, se ve su efecto para el periodo 2021, muchas de estas por medio del crédito, por ende, del aumento de las cuentas por cobrar.

Costo. El costo representa el 70 % de las ventas (mismo comportamiento los 3 periodos de estudio), un costo muy alto, lo cual no deja mucho margen de acción para los gastos operativos, la administración tomó medidas como dialogar con los proveedores y realizar compras de contado con el fin de mantener los costos.

Gastos. A nivel de gastos la empresa aplica buenas prácticas de mantener un comportamiento lineal de las cuentas de gastos, esto se ve, que, para los tres periodos de estudio, su representación con respecto a los ingresos es muy similar. De lo anterior, la empresa manifiesta que realizan revisiones periódicas, se llevan auxiliares de gastos y todos los meses se comparan los resultados para sacar variaciones y validar el margen obtenido.

Utilidad bruta. La utilidad es del 30 % para los tres periodos en estudio, a pesar de las variaciones en las ventas, hay una relación directa con los costos, esta tendencia da cabida a que se debe enfocar en una estrategia de ventas en donde los costos sean menores, comprar mayores cantidades o bien, realizar una negociación con los proveedores; en cuanto a las ventas, se deben estudiar los precios, puede que estos no sean competitivos en el mercado y esto repercute en menores ventas.

Utilidad neta. Para el periodo 2019 es del 16,38 %; para el periodo 2020 es del 14,75 % y para el periodo 2021 es del 15,90 %, es utilidad constante y esperada, dado la constante de las otras partidas estudiadas, la empresa a nivel operativo no demanda mucho gasto, el factor principal es el costo de la mercadería vendida, que se tiene una importancia material muy alta. En números absolutos se puede observar que para el 2020 hay una disminución del 26 % con respecto al periodo anterior (2019), evidencia del efecto pandemia en las empresas.

Tabla 10.

Análisis vertical de estado de resultados para el periodo 2019

ESTADO DE RESULTADOS		2019	Análisis Vertical
			Relativo
Ventas	5,700,000.00		100.00%
CMV	3,990,000.00		70.00%
Utilidad bruta	1,710,000.00		30.00%
Gastos operativos			
Gastos de servicios públicos	34,200.00		0.60%
Gastos de suscripciones	51,300.00		0.90%
Gastos de mercadeo	171,000.00		3.00%
Gastos por servicios profesionales	0.00		0.00%
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00		7.43%
Total gastos operativos	680,200.00		11.93%
Gastos financieros			
Gastos por intereses	87,500.00		1.54%
Gastos por comisiones	8,550.00		0.15%
Total gastos financieros	96,050.00		1.69%
Utilidad neta	933,750.00		16.38%
I.S.R	0.00		0.00%
Total utilidad	933,750.00		16.38%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de resultados de la empresa durante el periodo 2019, elaboración propia. (2022).

- Las ventas netas representaron un 100 % de los ingresos netos, mientras que el CMV correspondió a un 70 % de las ventas.
- La utilidad bruta corresponde a un 30 % de las ventas, para cubrir los gastos de operación, gastos financieros, impuesto de renta y el remanente la utilidad del periodo.
- Los gastos de operación corresponden a un 11.93 % de las ventas.
- Los gastos financieros representaron un 1.69 % de las ventas.
- La utilidad representa el 16.38 % con respecto a las ventas.

Tabla 11.

Análisis vertical de estado de resultados para el periodo 2020

ESTADO DE RESULTADOS	Análisis Vertical	
	2020	Relativo
Ventas	4,700,000.00	100.00%
CMV	3,290,000.00	70.00%
Utilidad bruta	1,410,000.00	30.00%
Gastos operativos		
Gastos de servicios públicos	28,200.00	0.60%
Gastos de suscripciones	42,300.00	0.90%
Gastos de mercadeo	141,000.00	3.00%
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00%
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	9.01%
Total gastos operativos	635,200.00	13.51%
Gastos financieros		
Gastos por intereses	74,560.02	1.59%
Gastos por comisiones	7,050.00	0.15%
Total gastos financieros	81,610.02	1.74%
Utilidad neta	693,189.98	14.75%
I.S.R	0.00	0.00%
Total utilidad	693,189.98	14.75%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de resultados de la empresa durante el periodo 2020, elaboración propia. (2022).

- Las ventas netas representaron un 100 % de los ingresos netos, mientras que el CMV correspondió a un 70 % de las ventas.
- La utilidad bruta corresponde a un 30 % de las ventas.
- Los gastos de operación corresponden a un 13.51 % de las ventas.
- Los gastos financieros representaron un 1.74 % de las ventas.
- La utilidad representa el 14.75% con respecto a las ventas, como se menciona disminuyo en relación con año anterior producto de la pandemia por las restricciones del gobierno de Costa Rica.

Tabla 12.

Análisis vertical de estado de resultados para el periodo 2021

ESTADO DE RESULTADOS		2021	Análisis Vertical
			Relativo
Ventas	5,100,000.00		100.00%
CMV	3,570,000.00		70.00%
Utilidad bruta	1,530,000.00		30.00%
Gastos operativos			
Gastos de servicios públicos	30,600.00		0.60%
Gastos de suscripciones	45,900.00		0.90%
Gastos de mercadeo	153,000.00		3.00%
Gastos por servicios profesionales	0.00		0.00%
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00		8.31%
Total gastos operativos	653,200.00		12.81%
Gastos financieros			
Gastos por intereses	58,385.03		1.14%
Gastos por comisiones	7,650.00		0.15%
Total gastos financieros	66,035.03		1.29%
Utilidad neta	810,764.97		15.90%
I.S.R	0.00		0.00%
Total utilidad	810,764.97		15.90%

Nota: Representa el análisis vertical del estado de resultados de la empresa durante el periodo 2021, elaboración propia. (2022).

- Las ventas netas representaron un 100 % de los ingresos netos, mientras que el CMV correspondió a un 70 % de las ventas.
- La utilidad bruta corresponde a un 30 % de las ventas.
- Los gastos de operación corresponden a un 12.81 % de las ventas.
- Los gastos financieros representaron un 1.29 % de las ventas.
- La utilidad representa el 15.90 % con respecto a las ventas.

Análisis horizontal de los estados financieros

Se realiza el análisis horizontal de los estados financieros con respecto a la información de DNP Soluciones, estado de situación financiera y estado de resultados integral, la cual fue brindada por el contador.

- Se realiza el análisis de los estados financieros de los siguientes periodos
- El periodo comprendido de 2019 se analiza desde el 1 octubre de 2018 hasta el 30 de setiembre de 2019.
- El 2019 se analiza desde el 1 de octubre de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2020. Para el 2020, se hace un cambio de reforma fiscal de acuerdo con la Ley 9635. Fortalecimientos de las finanzas públicas y se extiende el periodo para presentar los estados financieros de la compañía, por lo que se analiza desde el 1 de octubre de 2019 hasta el 31 de diciembre de 2020.
- El periodo comprendido de 2021 se analiza desde el 1 enero de 2020 hasta el 31 de diciembre de 2021.

Tabla 13.

Análisis horizontal de estado de situación financiera para el periodo 2019-2020

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2019-2020	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Activos					
Activos corrientes					
Caja y Bancos	285,000.00	208,200.00	401,400.00	-48.13%	- 193,200.00
Cuentas por cobrar	1,208,645.09	161,930.05	0.00	0.00%	161,930.05
Inventarios	1,151,250.00	1,255,000.00	1,158,500.00	8.33%	96,500.00
Total activos corrientes	2,644,895.09	1,625,130.05	1,559,900.00	4.18%	65,230.05
Activos no corrientes					
PPE					
Mobiliario y Equipo	4,737,000.00	4,737,000.00	4,237,000.00	11.80%	500,000.00
Depreciación acumulada	-2,965,900.00	-2,542,200.00	-2,118,500.00	20.00%	- 423,700.00
Otros activos	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total activos no corrientes	1,771,100.00	2,194,800.00	2,118,500.00	3.60%	76,300.00
Total activos	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,400.00	3.85%	141,530.05
Pasivos					
Pasivos corrientes					
Cuentas por pagar	0.00	150,000.00	650,000.00	-76.92%	- 500,000.00
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total pasivos corrientes	0.00	150,000.00	650,000.00	-76.92%	- 500,000.00
Pasivos no corrientes					
Documentos por pagar	233,540.14	298,240.06	350,000.00	-14.79%	- 51,759.94
Otros pasivos	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total pasivos no corrientes	233,540.14	298,240.06	350,000.00	-14.79%	- 51,759.94
Total pasivos	233,540.14	448,240.06	1,000,000.00	-55.18%	- 551,759.94
Patrimonio					
Capital social	300,000.00	300,000.00	300,000.00	0.00%	-
Aportes	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Reserva legal	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Utilidad del periodo	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-25.76%	- 240,560.02
Utilidades acumuladas	3,071,689.98	2,378,500.00	1,444,750.00	64.63%	933,750.00
Total patrimonio	4,182,454.95	3,371,689.98	2,678,500.00	25.88%	693,189.98
Total pasivo y patrimonio	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,500.00	3.84%	141,430.05

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de situación financiera de la empresa durante los periodos 2019-2020, elaboración propia. (2022).

Activos: El total del activo tuvo una variación relativa del 3,85 % y una variación absoluta de 141.350,05; realmente no fue una variación importante con lo que respecta al total de activo, pero cabe destacar que las cuentas por cobrar sí tuvieron un aumento importante, dado que para el 2019 no presentaba saldo.

El efectivo es una de las partidas que más varía de un periodo a otro, para el 2019-2020 la variación relativa es del -48,13 %, para una variación absoluta de -193.500,00; en cuanto a las otras partidas de los activos, su variación no fue material y muestran un comportamiento lineal.

Pasivos: Los pasivos sí mostraron variaciones importantes para el periodo 2019-2020 con una variación relativa del -5,18 5 %, para una variación absoluta de 551.759,54; monto importante que evidencia una inclinación de la administración por cancelar las deudas tanto de corto, como de largo plazo, los activos corrientes variaron relativamente un -79,92 %, para un monto absoluto de 500.000,00, monto material y parte de la estrategia de la administración.

Capital: Las partidas patrimoniales tuvieron una variación relativa 3,84 % y un valor absoluto de 141.430,05; variación muy similar a la que tienen los activos, dentro de las partidas que más variaron son la de las utilidades, con una variación relativa del 38,87 %; una variación absoluta del 693.189,98; efecto que se obtiene de la utilidad del periodo 2020.

Tabla 14.

Análisis horizontal de estado de situación financiera para el periodo 2020-2021

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2020-2021	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Activos					
Activos corrientes					
Caja y Bancos	285.000.00	208.200.00	401.400.00	36.89%	76.800.00
Cuentas por cobrar	1.208.645.09	161.930.05	0.00	646.40%	1.046.715.04
Inventarios	1.151.250.00	1.255.000.00	1.158.500.00	-8.27%	103.750.00
Total activos corrientes	2,644,895.09	1,625,130.05	1,559,900.00	62.75%	1,019,765.04
Activos no corrientes					
PPE					
Mobiliario y Equipo	4.737.000.00	4.737.000.00	4.237.000.00	0.00%	-
Depreciación acumulada	-2.965.900.00	-2.542.200.00	-2.118.500.00	16.67%	423.700.00
Otros activos	0.00	0.00	0.00	-	-
Total activos no corrientes	1,771,100.00	2,194,800.00	2,118,500.00	-19.30%	423,700.00
Total activos	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,400.00	15.60%	596,065.04
Pasivos					
Pasivos corrientes					
Cuentas por pagar	0.00	150.000.00	650.000.00	-100.00%	150.000.00
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00	0.00	-	-
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	-	-
Total pasivos corrientes	0.00	150,000.00	650,000.00	-100.00%	150,000.00
Pasivos no corrientes					
Documentos por pagar	233.540.14	298.240.06	350.000.00	-21.69%	64,699.92
Otros pasivos	0.00	0.00	0.00	-	-
Total pasivos no corrientes	233,540.14	298,240.06	350,000.00	-21.69%	64,699.92
Total pasivos	233,540.14	448,240.06	1,000,000.00	-47.90%	214,699.92
Patrimonio					
Capital social	300.000.00	300.000.00	300.000.00	0.00%	-
Aportes	0.00	0.00	0.00	-	-
Reserva legal	0.00	0.00	0.00	-	-
Utilidad del periodo	810.764.97	693.189.98	933.750.00	16.96%	117,574.98
Utilidades acumuladas	3.071.689.98	2.378.500.00	1.444.750.00	29.14%	693,189.98
Total patrimonio	4,182,454.95	3,371,689.98	2,678,500.00	24.05%	810,764.97
Total pasivo y patrimonio	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,500.00	15.60%	596,065.04

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de situación financiera de la empresa durante los periodos 2020-2021, elaboración propia. (2022).

Activos: El total del activo tuvo una variación relativa del 15.60 % y una variación absoluta de 596,065.04 lo que si bien es cierto representó una baja de acuerdo con el periodo 2019-2020 es un cambio significativo comparado al año base debido a que las cuentas por cobrar y caja presentaron un aumento.

La caja es una de las partidas que más varía de un periodo a otro, para el 2020-2021 la variación relativa es del 36.89 %, para una variación absoluta de 76,800.00; en cuanto a su comportamiento se dio un alza.

Pasivos: Los pasivos sí mostraron variaciones importantes para el periodo 2020-2021 con una variación relativa del -47.90 %, para una variación absoluta de -214,699.92; monto que representa la reducción a cero de las cuentas por cobrar como parte de la estrategia de la administración.

Capital: Las partidas patrimoniales tuvieron una variación relativa 15.60 % y un valor absoluto de 596,065.04. Las partidas que más variaron son la de las utilidades, con una variación relativa del 46.11 %; una variación absoluta del 810,764.97; efecto que se obtiene de la utilidad del periodo 2021.

Tabla 15.

Análisis horizontal de estado de situación financiera para el periodo 2019-2021

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2019-2021	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Activos					
Activos corrientes					
Caja y Bancos	285,000.00	208,200.00	401,400.00	-29.00%	116,400.00
Cuentas por cobrar	1,208,645.09	161,930.05	0.00	0.00%	1,208,645.09
Inventarios	1,151,250.00	1,255,000.00	1,158,500.00	-0.63%	7,250.00
Total activos corrientes	2,644,895.09	1,625,130.05	1,559,900.00	69.56%	1,084,995.09
Activos no corrientes					
PPE					
Mobiliario y Equipo	4,737,000.00	4,737,000.00	4,237,000.00	11.80%	500,000.00
Depreciación acumulada	-2,965,900.00	-2,542,200.00	-2,118,500.00	40.00%	847,400.00
Otros activos	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total activos no corrientes	1,771,100.00	2,194,800.00	2,118,500.00	-16.40%	347,400.00
Total activos	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,400.00	20.05%	737,595.09
Pasivos					
Pasivos corrientes					
Cuentas por pagar	0.00	150,000.00	650,000.00	-100.00%	650,000.00
Otras cuentas por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Intereses por pagar	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total pasivos corrientes	0.00	150,000.00	650,000.00	-100.00%	650,000.00
Pasivos no corrientes					
Documentos por pagar	233,540.14	298,240.06	350,000.00	-33.27%	116,459.86
Otros pasivos	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total pasivos no corrientes	233,540.14	298,240.06	350,000.00	-33.27%	116,459.86
Total pasivos	233,540.14	448,240.06	1,000,000.00	-76.65%	766,459.86
Patrimonio					
Capital social	300,000.00	300,000.00	300,000.00	0.00%	-
Aportes	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Reserva legal	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Utilidad del periodo	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-13.17%	122,985.03
Utilidades acumuladas	3,071,689.98	2,378,500.00	1,444,750.00	112.61%	1,626,939.98
Total patrimonio	4,182,454.95	3,371,689.98	2,678,500.00	56.15%	1,503,954.95
Total pasivo y patrimonio	4,415,995.09	3,819,930.05	3,678,500.00	20.05%	737,495.09

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de situación financiera de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Activos: Con lo que respecta a los periodos 2019-2021, el total del activo tuvo una variación relativa del 20,05 % y una variación absoluta de 737.595,09; una variación material con lo que respecta al total de activo, las cuentas por cobrar tuvieron un aumento importante, dado que para el 2019 no presentaba saldo. El efectivo es una de las partidas que más varía de un periodo a otro, para el 2020-2021 la variación relativa es del -29,00 %, para una variación absoluta de -116.400,00; en cuanto a las otras partidas de los activos, su variación no fue material y muestran un comportamiento lineal.

Pasivos: Los pasivos sí mostraron variaciones importantes para el periodo 2019-2021 con una variación relativa del -76,65 %, para una variación absoluta de -766.459,86; monto importante que evidencia una inclinación de la administración por cancelar las deudas tanto de corto, como de largo plazo, los pasivos corrientes variaron relativamente un -100,00 %, para un monto absoluto de 650.000,00, monto material y parte de la estrategia de la administración.

Capital: Las partidas patrimoniales tuvieron una variación relativa 20,05 % y un valor absoluto de 737.495,09; variación muy similar a la que tienen los activos; dentro de las partidas que más variaron son la de las utilidades, con una variación relativa neta del 99,44 %; una variación absoluta del 1.503.954,95; efecto que se obtiene de la utilidad del periodo 2021.

Tabla 16.

Análisis horizontal de estado de resultados para el periodo 2019-2020

ESTADO DE RESULTADOS	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2019-2020	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Ventas	5,100,000.00	4,700,000.00	5,700,000.00	-17.54%	- 1,000,000.00
CMV	3,570,000.00	3,290,000.00	3,990,000.00	-17.54%	- 700,000.00
Utilidad bruta	1,530,000.00	1,410,000.00	1,710,000.00	-17.54%	- 300,000.00
Gastos operativos					
Gastos de servicios públicos	30,600.00	28,200.00	34,200.00	-17.54%	- 6,000.00
Gastos de suscripciones	45,900.00	42,300.00	51,300.00	-17.54%	- 9,000.00
Gastos de mercadeo	153,000.00	141,000.00	171,000.00	-17.54%	- 30,000.00
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	423,700.00	423,700.00	0.00%	-
Total gastos operativos	653,200.00	635,200.00	680,200.00	-6.62%	- 45,000.00
Gastos financieros					
Gastos por intereses	58,385.03	74,560.02	87,500.00	-14.79%	- 12,939.98
Gastos por comisiones	7,650.00	7,050.00	8,550.00	-17.54%	- 1,500.00
Total gastos financieros	66,035.03	81,610.02	96,050.00	-15.03%	- 14,439.98
Utilidad neta	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-25.76%	- 240,560.02
I.S.R	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total utilidad	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-25.76%	- 240,560.02

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de resultados de la empresa durante los periodos 2019-2020, elaboración propia. (2022).

Ingresos: Los ingresos para los periodos 2019-2020, presentaron una variación relativa del -17,54 %, y una variación absoluta de 1.000.000,00; este monto tiene una materialidad importante y es clara evidencia del efecto de la pandemia en los resultados de la compañía, a su vez, podemos observar que esta variación se da en muchas de las partidas de resultados, esto quiere decir, que hay una relación directa del costo y otros gastos operativos con lo que respecta a los ingresos.

Costos: Los costos para los periodos 2019-2020, presentaron una variación relativa del -17,54 %, y una variación absoluta de 700.000,00; nuevamente vemos este comportamiento en los ingresos, esto da pie a que los convenios con los proveedores y el precio están estrechamente relacionados y el margen se mantiene a lo largo de los periodos, sin variación, estos márgenes se deben revisar periódicamente y ajustar según sean las necesidades de la administración y del mercado.

Gastos: Dentro de las partidas de gastos, podemos observar una variación relativa del -21,65 % y una variación absoluta del -59.439,98; con lo que respecta al ingreso su materialidad no relevante, pero podemos observar la variación relativa del -17,54 % en varias de las cuentas de resultados, la administración tiene un control muy preciso sobre los gastos, que estos se mueven en función de los ingresos, adicional, no se ven gastos fijos, a excepción de la depreciación acumulada.

Tabla 17.

Análisis horizontal de estado de resultados para el periodo 2020-2021

ESTADO DE RESULTADOS	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2020-2021	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Ventas	5,100,000.00	4,700,000.00	5,700,000.00	8.51%	400,000.00
CMV	3,570,000.00	3,290,000.00	3,990,000.00	8.51%	280,000.00
Utilidad bruta	1,530,000.00	1,410,000.00	1,710,000.00	8.51%	120,000.00
Gastos operativos					
Gastos de servicios públicos	30,600.00	28,200.00	34,200.00	8.51%	2,400.00
Gastos de suscripciones	45,900.00	42,300.00	51,300.00	8.51%	3,600.00
Gastos de mercadeo	153,000.00	141,000.00	171,000.00	8.51%	12,000.00
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00	0.00	-	-
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	423,700.00	423,700.00	0.00%	-
Total gastos operativos	653,200.00	635,200.00	680,200.00	2.83%	18,000.00
Gastos financieros					
Gastos por intereses	58,385.03	74,560.02	87,500.00	-21.69%	- 16,174.98
Gastos por comisiones	7,650.00	7,050.00	8,550.00	8.51%	600.00
Total gastos financieros	66,035.03	81,610.02	96,050.00	-19.08%	- 15,574.98
Utilidad neta	810,764.97	693,189.98	933,750.00	16.96%	117,574.98
I.S.R	0.00	0.00	0.00	-	-
Total utilidad	810,764.97	693,189.98	933,750.00	16.96%	117,574.98

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de resultados de la empresa durante los periodos 2020-2021, elaboración propia. (2022).

Ingresos: Los ingresos para los periodos 2020-2021, presentaron una variación relativa de 8.51 %, y una variación absoluta de 400,000.00; este monto tiene una materialidad positiva y representa un recuperación potencial y gradual.

Costos: Los costos para los periodos 2020-2021, presentaron una variación absoluta de 280.000,00; nuevamente vemos este comportamiento lineal en los ingresos, esto da pie a que los convenios con los proveedores y el precio están estrechamente relacionados y el margen se mantiene a lo largo de los periodos, sin variación, estos márgenes se deben revisar periódicamente y ajustar según sean las necesidades de la administración y del mercado.

Gastos: De acuerdo con los gastos, podemos observar una variación relativa del -16.25 % y una variación absoluta del 2,425.02; pero podemos observar la variación relativa del 8.51 % en varias de las cuentas de resultados, la administración tiene un control muy preciso sobre los gastos, que estos se mueven en función de los ingresos, adicionalmente, no se ven gastos fijos, a excepción de la depreciación acumulada.

Tabla 18.

Análisis horizontal de estado de resultados para el periodo 2019-2021

ESTADO DE RESULTADOS	(Cifras en miles de colones costarricenses)			Análisis Horizontal 2019-2021	
	2021	2020	2019	Relativo	Absoluto
Ventas	5,100,000.00	4,700,000.00	5,700,000.00	-10.53%	- 600,000.00
CMV	3,570,000.00	3,290,000.00	3,990,000.00	-10.53%	- 420,000.00
Utilidad bruta	1,530,000.00	1,410,000.00	1,710,000.00	-10.53%	- 180,000.00
Gastos operativos					
Gastos de servicios públicos	30,600.00	28,200.00	34,200.00	-10.53%	- 3,600.00
Gastos de suscripciones	45,900.00	42,300.00	51,300.00	-10.53%	- 5,400.00
Gastos de mercadeo	153,000.00	141,000.00	171,000.00	-10.53%	- 18,000.00
Gastos por servicios profesionales	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Gastos por depreciación acumulada	423,700.00	423,700.00	423,700.00	0.00%	-
Total gastos operativos	653,200.00	635,200.00	680,200.00	-3.97%	- 27,000.00
Gastos financieros					
Gastos por intereses	58,385.03	74,560.02	87,500.00	-33.27%	- 29,114.97
Gastos por comisiones	7,650.00	7,050.00	8,550.00	-10.53%	- 900.00
Total gastos financieros	66,035.03	81,610.02	96,050.00	-31.25%	- 30,014.97
Utilidad neta	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-13.17%	- 122,985.03
I.S.R	0.00	0.00	0.00	0.00%	-
Total utilidad	810,764.97	693,189.98	933,750.00	-13.17%	- 122,985.03

Nota: Representa el análisis horizontal del estado de situación financiera de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Ingresos: Los ingresos para los periodos 2019-2021, presentaron una variación relativa del -10,53 %, y una variación absoluta de -600.000,00; este monto tiene una materialidad importante y es clara evidencia del efecto de la pandemia en los resultados de la compañía, a su vez, se puede observar que esta variación se da en muchas de las partidas de resultados, esto quiere decir, que hay una relación directa del costo y otros gastos operativos con lo que respecta a los ingresos, es la constante que viene del 2019-2020.

Costos: Los costos para los periodos 2019-2021, presentaron una variación relativa del -10,53 %, y una variación absoluta de 420.000,00; nuevamente vemos este comportamiento en los ingresos, esto da pie a que los convenios con los proveedores y el precio están estrechamente relacionados y el margen se mantiene a lo largo de los periodos, sin variación, se da la misma recomendación del periodo 2019-2020.

Gastos: Dentro de las partidas de gastos, se puede observar una variación relativa del -35,22 % y una variación absoluta del -57.014,97; con lo que respecta al periodo 2019-2020 hay una diferencia en la variación relativa, pero a nivel absoluto no representa materialidad; podemos observar la variación relativa del -10,53 % en varias de las cuentas de resultados, la administración tiene un control muy preciso sobre los gastos, que estos se mueven en función de los ingresos, adicional, no se ven gastos fijos, a excepción de la depreciación acumulada.

Tercera variable. Razones financieras.

Tabla 19.

Análisis de cálculo de razones de liquidez

Análisis Financiero	2019	2020	2021
Dimensión 1: Situación Financiera de Corto Plazo - Análisis de Liquidez			
Activo Corriente	1,559,900.00	1,625,130.05	2,644,895.09
(-) Pasivo Corriente	650,000.00	150,000.00	0.00
(=) Capital de Trabajo	909,900.00	1,475,130.05	2,644,895.09
Activo Corriente	1,559,900.00	1,625,130.05	2,644,895.09
(/) Pasivo Corriente	650,000.00	150,000.00	0.00
(=) Ratio de Liquidez	2.40	10.83	No aplica
Activo Corriente	1,559,900.00	1,625,130.05	2,644,895.09
(-) Inventarios	1,158,500.00	1,255,000.00	1,151,250.00
(/) Pasivo Corriente	650,000.00	150,000.00	0.00
(=) Prueba Ácida	0.62	2.47	No aplica
Efectivo	401,400.00	208,200.00	285,000.00
(/) Pasivo Corriente	650,000.00	150,000.00	0.00
(=) Prueba Súper Ácida	0.62	1.39	No aplica

Nota: Representa el análisis de liquidez de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Análisis de liquidez. De acuerdo con la situación financiera de corto plazo, el capital de trabajo se mantuvo en un margen positivo durante los periodos 2019-2020-2021, lo que le permite a la empresa tener la capacidad de cubrir sus requerimientos a corto plazo. Para el transcurso de cada periodo se mantiene el incremento y en el periodo 2021 se observa que el monto casi se triplicó en comparación con el periodo base 2019, sin embargo, el aumento mantenido posee una gran influencia de las cuentas por cobrar.

De acuerdo con la ratio de liquidez, se observa que este cubre sus obligaciones financieras en el corto plazo. Para el periodo 2019-2020 se da un aumento significativo sin embargo para el periodo 2021 se representa el resultado con “No aplica” y con esto se puede contestar que la razón de liquidez comprende para el periodo 2021, una liquidez total, por ende, la empresa puede tomar la decisión de financiar las operaciones.

De conformidad con la prueba ácida, los resultados indican que DNP Soluciones tiene suficientes activos como para cubrir sus responsabilidades en el corto plazo, sin embargo, para el periodo 2021 se representa el resultado con “No aplica” y con esto se puede contestar que la prueba ácida, comprende para el periodo 2021, una liquidez total, por ende, la empresa puede tomar la decisión de financiar las operaciones.

De la prueba súper ácida, el resultado del periodo 2019 se mantiene por debajo de 1 y con un aumento para el periodo 2020 con una representación de 1.39 sin embargo, para el periodo 2021 se representa el resultado con “No aplica” y con esto se puede contestar que la prueba súper ácida, comprende para el periodo 2021, una liquidez total, por ende, la empresa puede tomar la decisión de financiar las operaciones.

Tabla 20.

Ratios de Actividad

Análisis Financiero	2019	2020	2021
Dimensión 2: Eficiencia en la Gestión de Recursos - Ratios de Actividad			
Ingresos por Ventas	5,700,000.00	4,700,000.00	5,100,000.00
(/) Cuentas por cobrar	0.00	161,930.05	1,208,645.09
(=) Rotación de Cuentas por Cobrar	No aplica	29.02	4.22
(/ Días Bancarios para Rotación)	360.00	360.00	360.00
(=) Días de Cuentas por Cobrar	No aplica	12.40	85.32
Costo de las Mercaderías Vendidas	3,990,000.00	3,290,000.00	3,570,000.00
(/) Inventarios	1,158,500.00	1,255,000.00	1,151,250.00
(=) Rotación de inventario	3.44	2.62	3.10
(/ Días Bancarios para Rotación)	360.00	360.00	360.00
(=) Días de Inventarios	104.526	137.325	116.092
Compras	-	-	-
(/) Cuentas a Pagar	650,000.00	150,000.00	0.00
(=) Rotación de Cuentas por Pagar	No aplica	No aplica	No aplica
(/ Días Bancarios para Rotación)	360.00	360.00	360.00
(=) Días de Cuentas por Pagar	No aplica	No aplica	No aplica
Ciclo Operativo	No aplica	149.73	201.41
Ciclo de Efectivo	No aplica	No aplica	No aplica
Ingresos por Ventas	5,700,000.00	4,700,000.00	5,100,000.00
Activos Totales	3,678,400.00	3,819,930.05	4,415,995.09
(=) Rotación de Activos	1.55	1.23	1.15
Activos Fijos	2,118,500.00	2,194,800.00	1,771,100.00
(=) Rotación de Activos Fijos	2.69	2.14	2.88

Nota: Representa la eficiencia de la gestión de recursos de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Análisis de ratios de actividad. Los índices de cuentas por cobrar muestran que su rotación para el primer periodo se representa como no aplica, seguidamente 29.02 veces en 2020 y de 4.22 veces en 2021, mostrando una tendencia drástica a la baja en el último periodo en estudio. La rotación de las cuentas por cobrar tuvo una decadencia, se debe mejorar el recaudo ya que una rotación de cuatro veces por periodo es muy baja.

De acuerdo con los días de cuentas por cobrar no aplica para el periodo 2019, para el periodo 2020 se estableció en 12.40 días y para el periodo 2021 el resultado se encuentra de 85.32 días, con un incremento positivo. Los días promedio de cobros vienen aumentados, por ende, se debe mejorar la estrategia de cobro, por lo general ya que se tarda, en promedio, 85 días para cobrar la cartera.

La rotación de inventario se mantiene a niveles constantes, sin embargo, no deja de ser un factor que se debe mejorar ya que el inventario rota tres veces por periodo por lo que permanece bajo.

En relación con los días de inventario, el inventario de la empresa está rotando cada 116 días, es un nivel muy alto por lo que, de acuerdo con el análisis, se debe mejorar la estrategia de ventas actual para que el inventario mejore su rotación.

El ciclo operativo de la empresa es de 200 días, más de medio año, esto se debe mejorar ya que no es sano que se posea un ciclo operativo tan alto.

De acuerdo con la rotación de activos, este ha venido en una tendencia hacia la baja. En el 2019 se da como resultado 1.55, para el periodo 2020 es de 1.23 y en el 2021 como último periodo 1.15, lo que indica que el activo puede generar 1,15 veces su valor en ventas, si bien es bueno, se puede mejorar si se realiza la comparación con el periodo base.

Los datos de la rotación de activos fijos es 2.69 para 2019, seguidamente se refleja una baja de 2.14 para el periodo 2020, pero con una tendencia al alza de 2.88 en el periodo 2021. Como resultado, el activo fijo puede generar 2.88 veces su valor en ventas, si bien es bueno, se puede mejorar de acuerdo con la positiva tendencia que ha obtenido.

Tabla 21.

Análisis de solvencia

Análisis Financiero	2019	2020	2021
Dimensión 3: Situación financiera de largo plazo - Análisis de la Solvencia			
Pasivo Total	1,000,000.00	448,240.06	233,540.14
(/) Patrimonio neto Total	2,678,500.00	3,371,689.98	4,182,454.95
(=) Estructura de Capital	0.37	0.13	0.06
Pasivo Total	1,000,000.00	448,240.06	233,540.14
(/) Activo Total	3,678,400.00	3,819,930.05	4,415,995.09
(=) Razón de Endeudamiento	0.27	0.12	0.05

Nota: Representa la situación financiera a largo plazo durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Análisis de solvencia. En la estructura de capital, el pasivo representa un 6% del patrimonio, es decir, este no tiene nada comprometido.

La razón de endeudamiento representa un 5 % de los activos sin embargo se da una baja en cada uno de los periodos de 2019 a 2021

Tabla 22.

Análisis de la rentabilidad

Análisis Financiero	2019	2020	2021
Dimensión 4: Excedente económico - Análisis de la Rentabilidad			
Utilidad Bruta	1,710,000.00	1,410,000.00	1,530,000.00
(/) Ingresos por Ventas	5,700,000.00	4,700,000.00	5,100,000.00
(=) Margen Bruto	0.30	0.30	0.30
Utilidad Operativa (EBIT)	1,029,800.00	774,800.00	876,800.00
(/) Ingresos por Ventas	5,700,000.00	4,700,000.00	5,100,000.00
(=) Margen Operativo EBIT	0.18	0.16	0.17
Resultado Neto (Net Income)	933,750.00	693,189.98	810,764.97
(/) Ingresos por Ventas	5,700,000.00	4,700,000.00	5,100,000.00
(=) Margen Neto	0.16	0.15	0.16
Resultado Neto (Net Income)	933,750.00	693,189.98	810,764.97
(/) Activos Totales	3,678,400.00	3,819,930.05	4,415,995.09
(=) ROA	0.25	0.18	0.18
Resultado Neto (Net Income)	933,750.00	693,189.98	810,764.97
(/) Patrimonio neto	2,678,500.00	3,371,689.98	4,182,454.95
(=) ROE	0.35	0.21	0.19

Nota: Representa el excedente económico de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Análisis de rentabilidad. El margen bruto representa el 30% de las ventas de en DNP Soluciones. El margen bruto es bajo por lo que se debe de mejorar la estrategia de precios, aumentar los ingresos y contar con una estrategia para mantener los costos.

El margen operativo de beneficio antes de intereses e impuestos o cocido como EBIT por sus siglas en inglés, es del 17% de los ingresos lo que a nivel de empresa es bueno. Es visible un comportamiento hacia la baja en el periodo 2019-2020 sin embargo hay una recuperación de 0.16 para el periodo 2020-202. El margen operativo es del 16 % de los ingresos lo que a nivel de empresa es considerado bueno.

El retorno sobre los activos o cocido como ROA por sus siglas en inglés es del 18 %, si bien es cierto hubo una decadencia de 0.07 y de acuerdo con su nivel es una empresa rentable de acuerdo con los resultados. El retorno sobre el Capital Propio o conocido como ROE por sus siglas en inglés, de la empresa da como resultado del 19 % lo que permite conocer que el rendimiento sobre patrimonio es bueno.

Tabla 23.

Análisis de la cobertura

Análisis Financiero	2019	2020	2021
Dimensión 5: Situación de los Gastos Financieros - Análisis de la Cobertura			
Deuda Financiera CP	650,000.00	150,000.00	0.00
Deuda Financiera LP	350,000.00	298,240.06	233,540.14
(=) Concentración Deuda CP	1.86	0.50	0.00
Intereses Financieros	87,500.00	74,560.02	58,385.03
Deuda Total	1,000,000.00	448,240.06	233,540.14
(/) Intereses Financieros	96,050.00	81,610.02	66,035.03
(=) Tasa de Intereses promedio	10.41	5.49	3.54
EBIT	1,029,800.00	774,800.00	876,800.00
(/) Deuda Total	1,000,000.00	448,240.06	233,540.14
(=) Cobertura de Deuda	1.03	1.73	3.75
Utilidad Bruta	1,710,000.00	1,410,000.00	1,530,000.00
(/) Gastos Fijos	680,200.00	635,200.00	653,200.00
(=) Cobertura de Gastos Fijos	2.51	2.22	2.34

Nota: Representa la situación de gastos financieros de la empresa durante los periodos 2019-2021, elaboración propia. (2022).

Análisis de cobertura. La empresa disminuyó la concentración de deuda a corto plazo de un 1.86 en 2010 a 0.50 en 2020 y, para 2021 se dio la disminución al máximo, por lo que se redujo hasta el punto de no tener deuda a corto plazo.

Por otra parte, la tasa de interés promedio tiene un comportamiento en el que disminuyó y conforme este se amortiza, no se adquieren nuevas deudas.

La cobertura de deuda tiene alta capacidad para hacerse cargo de las responsabilidades y es claro el crecimiento positivo que se ha visto durante el transcurso de los periodos en estudio. Para el periodo 2021 la cobertura de la deuda da para pagar la misma 3,75 veces lo que indica que posee una buena cobertura.

La cobertura de deuda tiene alta capacidad y es claro el crecimiento positivo que se ha visto durante el transcurso de los periodos en estudio. Para el periodo 2021 la cobertura de gastos fijos da para pagar 2,34 veces, se obtuvo una buena cobertura.

Cruce de variables

A continuación, se muestra el cruce de las variables en relación con los resultados obtenidos.

Tal como se demuestra en el análisis vertical y horizontal en relación con las razones financieras, la variable de activo corriente fue aumentando en cada periodo para una representación de 59.89 % en el 2021 y como caso contrario, el pasivo corriente enfrento una disminución sostenida hasta el periodo 2021, la cual se representa en cero por lo que respecto a liquidez se mantiene en un nivel óptimo, sin embargo, el excedente está siendo ocioso y desaprovechado.

Las variables del análisis vertical y horizontal que influyen en las razones financieras se interpretan en una disminución en el ingreso por ventas de -17.54 % para el periodo 2019-2020 y -10.53 % para el periodo 2019-2021 el cual en comparación con las cuentas por cobrar que se implementaron para la línea de crédito con un 27.37 % para el último periodo y los activos totales los cuales presentan una variación de 3.85 % para el periodo 2019-2020 y 20.05 % para el periodo 2019-2021 influye directamente en la rotación de activos y cuentas por cobrar; lo que genera un impacto directo en el ratio de actividad.

El total de pasivos pasó de un -55.18 % en el periodo 2019-2020 a -76.65 % en el periodo 2019-2021 se vio influenciada debido a la desaparición de la deuda a corto plazo, lo mismo que indica las razones de endeudamiento.

El análisis de rentabilidad disminuyó de un 25 % a un 18 % debido a que la variable de resultado neto representó una baja de -13.17 % en comparación al aumento de 20.05 % para el periodo 2019-2021 de los activos totales, sin embargo, la variación en la rentabilidad se mantiene por encima de la media saludable para que la empresa se clasifique como rentable.

La variable de deuda total ha generado una influencia en el análisis de cobertura de deuda debido a la baja representada en cada periodo, sin embargo, su capacidad da para hacer frente aproximadamente tres veces, por lo que se considera con una buena cobertura.

Probatoria de la hipótesis

Según Hernández Sampieri y Mendoza Torres (2018), las hipótesis son planteamientos hacia el problema estudiado como parte de las guías de estudio (p.124).

La hipótesis nula se rechaza debido a que la empresa si se vio afectada durante el periodo de estudio, por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa que afirma implicaciones financieras negativas para la misma debido a que existen distintos puntos dolientes y áreas de mejora que han

influido significativamente la parte financiera de la empresa DNP Soluciones y el mismo ha sido generado como consecuencia de la pandemia de COVID 19.

Capítulo V
Conclusiones y recomendaciones

A continuación, se efectúa el análisis de los resultados obtenidos durante la investigación, como parte de los instrumentos y estudios realizados a los estados financieros de la empresa DNP Soluciones.

Se van a mostrar las conclusiones del análisis llevado a cabo para los periodos en estudio, las cuales van a ser divididas de acuerdo con las tres variables establecidas.

Conclusiones de los resultados generales

Según el análisis vertical, análisis horizontal y razones financieras de la situación de la empresa, se derivan las siguientes conclusiones:

- La empresa ha adquirido maquinaria para expandir su línea de productos, sin embargo, esta no cuenta con una metodología de trabajo establecida para llevar el control del negocio o un plan de contingencia que permita mitigar el riesgo a causa de eventualidades como la presente pandemia del COVID 19.
- La empresa posee un alto nivel de inventario, lo que permite garantizar a los clientes la disponibilidad, sin embargo, representa un riesgo ya que limita la liquidez y rendimiento del negocio.
- El nivel de liquidez mejoró considerablemente para el segundo periodo, sin embargo, se extiende a su totalidad en el periodo 2021 debido a que la empresa limitó a cero sus cuentas por pagar por lo que posee un excedente de liquidez.
- El bajo índice de rotación de cuentas por cobrar indica que el proceso de recaudo es deficiente y hay políticas de crédito mal definidas.

Conclusiones de las variables

De acuerdo con las variables de estudio se evidencian las siguientes situaciones.

Primera variable: Metodologías de trabajo.

La primera variable busca revelar las metodologías que la empresa ha implementado con el fin de mitigar los impactos negativos de la pandemia desde una perspectiva financiera. Para esta variable se utiliza el cuestionario aplicado a la entrevista a la propietaria de DNP Soluciones para conocer su perspectiva sobre el negocio.

Por lo tanto, se concluye que:

- La propietaria no posee el conocimiento financiero necesario para la gestión y control de aspectos relevantes como las decisiones de inversión, ahorro, optimización y uso racional de crédito.
- La empresa no cuenta con un plan de contingencia adecuado a sus funciones que permita optimizar los recursos y continuar con el proceso productivo ante presentes o potenciales eventualidades.
- La metodología de trabajo empleada permitió seguir en funcionamiento, sin embargo, no se consideraron los riesgos potenciales si no que se dio un énfasis a los clientes y proveedores para mejorar la liquidez.

Segunda variable: Análisis financiero.

La segunda variable tiene como objetivo elaborar un análisis financiero vertical y horizontal que permita tener claridad sobre la evaluación del periodo pre pandemia y durante pandemia de los resultados financieros en DNP Soluciones.

Por lo tanto, se concluye que:

- La empresa en un periodo pre- pandemia se limitaba del uso de crédito, sin embargo, durante el periodo de pandemia lo incorporó con un gran crecimiento entre los últimos periodos con el objetivo de representar aplicación de recursos a crédito que se transforman en efectivo a un plazo establecido.
- La empresa optó por un cambio en sus cuentas por pagar y representa un cambio significativo durante los periodos ya que la inclinación de la administración fue cancelar las deudas tanto de corto como de largo plazo.

Tercera variable: Razones financieras.

La tercera variable procura identificar la liquidez de la empresa, tanto a corto como a largo plazo, y el rendimiento actual de la compañía de acuerdo con el análisis de las razones financieras divididas en cinco dimensiones diferentes.

Por lo tanto, se concluye que:

- El indicador de liquidez presente en el último periodo en estudio indica que la empresa posee activos para responder a las deudas, sin embargo, no cuenta con obligaciones financieras a corto plazo por lo que posee un exceso de liquidez corriente.

- La rotación de cuentas por cobrar ha disminuido hasta un total de cuatro, por lo que se debe mejorar el recaudo, ya que actualmente posee un aproximado de 85 días lo que demuestra una deficiencia en su estrategia de cobro.
- La razón de endeudamiento representa únicamente un 5 % por lo que se denota la considerable disminución en el financiamiento de las actividades de la empresa.
- La empresa posee una rentabilidad sobre lo activos por arriba de la media saludable por lo que se considera como un negocio rentable.
- El nivel de cobertura de la deuda presenta un nivel saludable el cual da para pagar esta aproximadamente tres veces, por lo que puede considerarse como una empresa solvente con la suficiente capacidad para absorber ese nivel de endeudamiento.

Conclusiones generales

De acuerdo con el trabajo de investigación se concluye que:

- La empresa se encuentra en un nivel estable sin embargo requiere de un plan de trabajo y contingencia que le permita a su propietaria obtener una dirección en la toma de decisiones y planeamiento ante eventualidades y faltas en el proceso.
- La empresa presenta una mejora sistemáticamente de su posición y desempeño en el mercado de acuerdo con el análisis de solvencia, liquidez y cobertura.
- La empresa presenta áreas de mejora en sus ratios de actividad de conformidad con la eficiencia en la gestión de sus recursos en aspectos importantes como la rotación de las cuentas por cobrar, tomando en cuenta la totalidad de los días para cubrir esta.
- La empresa presenta una mejora balanceada en el análisis de la rentabilidad de acuerdo con el excedente económico, sin embargo, presenta puntos de oportunidad como el margen bruto debido a un nivel bajo sostenido durante los periodos.

Recomendaciones de los resultados generales

A continuación, se exponen las recomendaciones de acuerdo con las conclusiones previamente realizadas en el análisis elaborado en la investigación.

Se derivan las siguientes recomendaciones:

- La propietaria de la empresa no posee capacitación en el área financiera, además de asesorías de guía para pymes que le permita posicionarse como un conductor con el conocimiento mínimo requerido de acuerdo con las necesidades del negocio.
- Se recomienda generar una estructura de inventario ordenada con el fin de eliminar la dependencia de este por su gran influencia, optimizar el espacio y su liquidez ya que el excedente de inventario lleva a ganancias reducidas.
- Al reducirse sus cuentas por pagar, existe un excedente de liquidez el cual se recomienda emplear en inversiones que permitan a la empresa utilizar el dinero ocioso y generar utilidades, mejorando la rentabilidad percibida.
- Se recomienda establecer políticas de crédito para establecer los aspectos por considerar y crear un proceso de cobro para la recaudación de adeudo.

Recomendaciones de las variables

De acuerdo con las variables establecidas en la investigación se plantean las siguientes recomendaciones:

Primera variable: Metodologías de trabajo.

- Se recomienda la incorporación de asesoría financiera y estrategias para el manejo de negocio, con el fin de proveer un correcto desenvolvimiento en la toma de decisiones y que las aplicaciones sean acordes de conformidad con la capacidad del negocio y las necesidades de este.
- Los resultados de las metodologías aplicadas obtuvieron resultados positivos para el negocio, sin embargo, se recomienda y es requerido, un plan estructurado que contemple un plan de contingencia y un plan metodológico de trabajo que permita involucrar planificación y dirección compatible con la actividad de la empresa.

Segunda variable: Análisis financiero.

- Se recomienda generar un registro de los clientes reales o potenciales para analizar su historial y confirmar que aquellos que sean aceptados como posibles deudores, se clasifiquen como financieramente solventes.
- De acuerdo con su nivel de liquidez se recomienda que la empresa se reincorpore gradualmente en la adquisición de deuda, el cual beneficia el catálogo de proveedores, historial crediticio con ellos y supone una forma de financiación que no presenta intereses.

Tercera variable: Razones financieras.

- De acuerdo con el excedente de liquidez y capacidad financiera se recomienda realizar inversiones en el largo plazo en activos productivos que generen rendimientos más representativos en valor añadido y rentabilidad económica.
- Se recomienda mejorar la estrategia de cobro al establecer una política de crédito que contemple periodos de pago, planes de pago, así como las condiciones de cada uno. Del mismo modo, optimizar el sistema de facturación de forma que las facturas sean generadas y enviadas en un plazo adecuado.
- De acuerdo con la capacidad financiera de la empresa se recomienda un endeudamiento gradual que permita llevar a cabo proyectos de gran volumen de inversión, con el fin de obtener nuevos o mejores resultados. Del mismo modo, inyectar influencia positiva en el historial de crédito.
- La rentabilidad sobre los activos es rentable por lo que se recomienda invertir en activos que generen rendimiento de acuerdo con el capital empleado.
- El nivel de cobertura de deuda cubre sus obligaciones financieras por lo que se recomienda mantener sus rangos saludables que durante el plazo permitirán mayor acierto en la toma de decisiones como solicitar un préstamo u optar por un desembolso grande de dinero para adquirir maquinaria o ampliar el espacio de trabajo.

Recomendaciones generales

De acuerdo con el trabajo de investigación se concluye que:

- Se recomienda optar por asesoría profesional externa que permita crear un plan estructurado al negocio con el fin de obtener beneficios en el mediano y largo plazo.
- De acuerdo con las áreas que presentan una mejora, se recomienda optimizar los resultados potenciales al invertir en nuevas áreas de oportunidad de negocio, dar énfasis al control financieros con el fin de prever y cuantificar los gastos y los ingresos fijos en periodos establecidos.
- Se recomienda que la propietaria o encargada del negocio realice un registro propio que le permita llevar al día un informa de cobros o bien externalizar el proceso con el fin de hacer cumplir las condiciones de crédito.

- A nivel general en la percepción de beneficio se recomienda una estrategia de precios, aumentar los ingresos manteniendo los costos, además de una gestión de inventario todo con el fin de impulsar las ventas y una gestión adecuada lo que se puede complementar con un servicio al cliente de calidad que en la actualidad es un plus indispensable en la negociación.

Bibliografía

- Álvarez, A. (2020). *Justificación de la investigación*. Universidad de Lima. Recuperado de: <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10821/Nota%20Acad%C3%A9mica%205%202818.04.2021%29%20-%20Justificaci%C3%B3n%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n.pdf?sequence=4&isAllowed=y#:~:text=Justificaci%C3%B3n%20te%C3%B3rica%20Implica%20describir%20cu%C3%A1les,el%20punto%20de%20vista%20te%C3%B3rico.>
- Asale, R. (2022). *entrevistar | Diccionario de la lengua española*. «Diccionario de la lengua española» - Edición del Tricentenario. <https://dle.rae.es/entrevistar#FpCr9M2>
- Banco Central de Costa Rica. (2019). *INFLACIÓN E ÍNDICES DE PRECIOS*. [https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Documentos/DocumentosMetodologiasNotasTecnicas/Metodolog%C3%ADa%20Indices/Inflaci%C3%B3n%20e%20%C3%ADndice%20de%20precios%20\(2018-05\).pdf](https://gee.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Documentos/DocumentosMetodologiasNotasTecnicas/Metodolog%C3%ADa%20Indices/Inflaci%C3%B3n%20e%20%C3%ADndice%20de%20precios%20(2018-05).pdf)
- Baque, R., Ponce, S., Salazar, E., & Morejón, E. (2019). *INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS* (1.^a ed.). Editorial Área de Innovación y Desarrollo, S.L.
- BBVA MEXICO. (2021, 24 noviembre). *Índice de liquidez*. BBVA. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/banca-digital/indice-de-liquidez-.html#:~:text=Es%20un%20conjunto%20de%20indicadores,tiene%20disponibles%20en%20recursos%20monetarios>
- Bernal, F. J. C., & Mendoza, F. C. B. (2017). *Análisis de estados financieros*. Pearson Educación.
- Cantú, G. G., de Guajardo, N. E. A., & de Guajardo, N. E. A. (2018). *Contabilidad financiera*. McGraw-Hill Education.
- Carrasco, E. (2021, 28 octubre). *Definición de empresa: ¿Qué es y de qué tipos pueden ser?* STEL Order. <https://www.stelorder.com/blog/empresa/>
- Castillo, L. (2018, 13 diciembre). *Marco contextual: característica, cómo se hace y ejemplo*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/marco-contextual/>
- CdF, E. (2021, 8 marzo). *Rendimiento financiero: qué es y en qué se diferencia del retorno*. Central de Fondos. <https://centraldefondos.com/rendimiento-financiero-que-es-y-en-que-se-diferencia-del-retorno/>
- De la crisis a la oportunidad: el COVID-19 en el mercado laboral de América Latina y el Caribe*. (2021). Banco Interamericano de Desarrollo. <https://observatoriolaboral.iadb.org/es/introduccion/>

de la Vega, L. E. F., Callado, J. Á. E., & de la Vega, L. E. F. (2017). *Mercadotecnia*. McGraw-Hill Education.

Delgado, M. (2018). *Estudio de factibilidad para la implementación de una sucursal de la tienda de reparación celular Tecnovillalobos en el Cantón San José Central, San José, Costa Rica, durante el tercer cuatrimestre 2018*. Universidad Latina de Costa Rica.

Erik, L. (2021). *ADMINISTRACION DE PROYECTOS*. McGraw-Hill.

Escobar y Bilbao. (2019). *Investigación y Educación Superior*. Universidad Libre de Colombia. Recuperado de: <https://books.google.co.cr/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA43&dq=componentes+del+marco+te%C3%B3rico&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiA9-KTl-vxAhVNT98KHRo4BRYQ6AEwAnoECAIQAg#v=onepage&q=componentes%20del%20marco%20te%C3%B3rico&f=false>

Estados financieros. (2020). Banco Central de Costa Rica. <https://www.bccr.fi.cr/transparencia-institucional/DocEstadosFinancieros/2020/Notas-Diciembre-2020.pdf>

Figuerola, R. (2021). *Estudio sobre gestión de riesgo financiero, liquidez y rendimiento de una empresa de servicios logísticos con casa matriz en Costa Rica, durante el tercer cuatrimestre del 2021* [Tesis de licenciatura]. Universidad Latina de Costa Rica

Fonseca, N. (2021). *Análisis de impacto financiero que tiene el precio del acero en Euroconcretos de Costa Rica S. A. debido a la pandemia Sars-Cov2 en el campo de la construcción, durante el tercer cuatrimestre 2021 y propuesta de estrategia financiera* [Tesis de licenciatura]. Universidad Latina de Costa Rica

Hernández, R. S., Romo, A. C., Mendoza, C. P. T., & Méndez, S. V. (2019). *Fundamentos de investigación*. McGraw-Hill Education.

Hernández, R., de Celaya, U., Mendoza, P., Méndez, S., & Cuevas, A. (2019). *Metodología de la investigación para bachillerato* (2.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.

Hernández, S., & Mendoza, C. P. T. (2018). *Metodología De La Investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (1a ed.). McGraw-Hill.

Kerin, R. A. (2018). *Marketing* (13.^a ed.). McGraw-Hill.

LibGuides: ESTRATEGIAS DE INVESTIGACIÓN: Tipo De Fuentes. (2021, 30 agosto). Life Pacific University. <https://lifepacific.libguides.com/c.php?g=924149&p=6696820>

- M. (2020, 15 mayo). *¿Qué es endeudamiento en contabilidad?* Rankia. <https://www.rankia.cl/blog/ideas-emprendimiento-chile/4096656-que-endeudamiento-contabilidad>
- Morales, F. C. (2021a, febrero 16). *Tasa de inflación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-inflacion.html>
- Morales, F. C. (2021b, marzo 22). *Fuente terciaria*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/fuente-terciaria.html>
- Nirian, P. O. (2021, 2 marzo). *Proyecto de inversión*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/proyecto-de-inversion.html>
- Ponce, O. S., Morejón, M. E., Salazar, G. E., & Baque, E. R. (2019). *Introducción a las finanzas* (1.ª ed.). Área De Innovación Y Desarrollo, S.L.
- Prieto, B. (2017). *El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales*. Universidad Javerian.
- Prieto, J. H. P., & de la Orden Hoz, A. (2017). *Metodología de la investigación* (3a. ed.). Pearson Educación.
- Quiroa, M. (2021, 23 febrero). *Estudio de factibilidad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>
- Roldán, P. N. (2021, 22 marzo). *Análisis financiero*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>
- Ross, S. A. (2018). *Fundamentos de finanzas corporativas* (11.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Sevilla, A. (2021, 10 febrero). *Rentabilidad*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/rentabilidad.html>
- Sierra, M. A., & González, O. D. (2019). *Contabilidad administrativa* (2.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Sierra, M. A., Trejo, D. M., Pinel, O., & Calderón, J. (2019). *Contabilidad administrativa* (1.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Sierra, M. A., Trejo, D. M., Velásquez, O., & Calderón, J. (2017). *Contabilidad Administrativa* (1.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Vaca, L. M. F., Guerrero, M. F. G., Fajardo, C. E. V., Vaca, L. A. F., Santillán, X. L. Z., Granda, L. E. S., & Salazar, J. A. P. (2019). VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE

RETORNO COMO PARAMETROS DE EVALUACION DE LAS INVERSIONES.
Investigación Operacional, 40(4), 469+.
<https://link.gale.com/apps/doc/A600270099/AONE?u=anon~17548aa6&sid=googleScholar&xid=f40fddd6>

World Bank Group. (2022, 1 febrero). *El crecimiento mundial se desacelerará hasta el 2023, lo que contribuirá al riesgo de un «aterrizaje brusco» en las economías en desarrollo*. Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/01/11/global-recovery-economics-debt-commodity-inequality>

Anexos

Anexo 1. Cuestionario para guía de entrevista

Esta entrevista se realiza con el objetivo de analizar las metodologías aplicadas por la propietaria para mitigar las consecuencias financieras a cause de la pandemia en DNP Soluciones con el fin de utilizar la información para desarrollar el Trabajo Final de Graduación.

La información obtenida será única y exclusivamente para fines educativos y no comerciales.

A continuación, se describen las metodologías implementadas en DNP Soluciones y serán de ayuda para responder las preguntas de la entrevista.

Pregunta No.1. ¿Cómo ha asegurado la empresa el bienestar de la gente y la seguridad de sus activos productivos en la crisis?

Para mí es sumamente importante que mi negocio posea rentabilidad económica y genere valor agregado para la marca por lo que como dueña y persona a cargo me preocupe por cumplir con las restricciones que presentó el gobierno. Por las limitaciones de alcance ya que no tengo vehículo, las entregas se mantuvieron en persona o bien como punto de recolección la casa, pero con la diferencia de que se seguían las regulaciones como el uso de mascarilla, se toma la temperatura y desinfecta tanto las manos como la bolsa de la entrega.

Pregunta No.2. ¿Qué modelo puso en funcionamiento para evaluar los posibles riesgos y definir las respuestas en caso de crisis?

Al inicio de la pandemia no tenía ningún modelo o plan para evaluar los riesgos y hasta el momento no he buscado la asesoría para crearlo con una visión a futuro, pero sí está en los planes propios para la empresa. Siento que es importante estar preparado, no solo económicamente si no saber cómo enfrentar una crisis y manejar el negocio.

Pregunta No.3. Cuando una crisis tiene un impacto financiero significativo, ¿cómo adaptó su modelo de negocio para reducir los costos, tanto a corto como a mediano plazo?

La idea fue primeramente lo que yo quería para unas actividades con gran importancia para mí pero realmente fue una transición de un negocio a otro y con el modelo de negocio se debe saber qué se le ofrece al mercado, clientes potenciales, cómo se puede llegar a los clientes y de qué forma se van a generar ingresos pero de acuerdo con mi metodología de trabajo fue justamente

aplicar el cambio a lo que requerían los clientes porque algunos artículos serían consideramos como una necesidad más que un gasto innecesario.

Pregunta No.4. ¿Cuáles fueron las primeras consecuencias que enfrentó la empresa ante la pandemia?

Desde mi punto de vista la consecuencia más notable fue la disminución en las ventas ya que los clientes tenían otras prioridades lo que trajo muchas consecuencias secundarias como el costo de la materia prima y proveedores porque la escasez generó un alza de los precios, pero el negocio también necesitaba apoyo entonces se tuvieron que hacer negociaciones.

Pregunta No.5. ¿Qué metodologías/actividades se han implementado desde el inicio de la pandemia para que el proceso productivo y cadena de suministros no se vean afectados?

Principalmente lo que he implementado en DNP Soluciones es adaptar la empresa al mercado, fue un proceso un poco difícil ya que no es fácil conocer cómo van a reaccionar, pero con la reactivación de la economía los clientes pudieron tener nuevamente la capacidad de gastar en productos como los que ofrecemos.

Igualmente, la innovación fue fundamental y me permitió no solo ayudarme si no expandir los productos y servicios que ofrecemos ya que artículos como los porta mascarillas, cartucheras e incluso las mascarillas de tela personalizadas permitieron dar un impulso.

Pregunta No.6. ¿Qué ha cambiado/implementado para adaptarse a las nuevas necesidades del mercado/clientes?

Los nuevos productos y el adquirir maquinaria de mayor calidad para ser reconocidos por el valor agregado ha funcionado, pero es importante reconocer que los clientes han vuelto a una realidad que existía previo a la pandemia, no en un nivel igual, pero con el regreso a clases y la reactivación económica ha dado paso a que vuelvan las fiestas o actividades empresariales al igual que conciertos y regalos de detalles con un estilo personalizado.

Anexo 2. Cuestionario para guía de entrevista

Esta entrevista se realiza con el objetivo de recabar la perspectiva financiera del contador de DNP Soluciones sobre las razones financieras con el fin de utilizar la información para desarrollar el Trabajo Final de Graduación.

La información obtenida será única y exclusivamente para fines educativos y no comerciales.

A continuación, se expone la posición del contador de la empresa DNP Soluciones sobre las razones financieras y será de ayuda para responder las preguntas de la entrevista.

Pregunta No.1. ¿Cómo valora la situación financiera y la evolución de los últimos 3 años? 2019-2020-2021

Si bien, no se puede obviar el tema pandemia, y el gran impacto que dio a la economía, la empresa tomó medidas rápidas para que, de alguna forma, no llegar al punto de realizar un cierre, porque a nivel de ingresos o bien de resultados finales, no son los mejores, pero se mantiene a flote y los números son alentadores para salir adelante.

Pregunta No.2. ¿Cuáles considera que son los puntos deficientes/de mejora en la empresa?

El punto principal es hacerse llegar a más clientes, y una de las mejores formas es por medio de marketing digital, es uno de los puntos de mejora en la empresa.

Pregunta No.3. ¿A qué se debe que la empresa haya dejado de utilizar deuda de corto plazo?

Es parte de la estrategia de la empresa evitar que su flujo de caja a corto plazo no se vea afectado.

Pregunta No.4. Desde su perspectiva ¿Qué decisiones considera que debieron haberse tomado para mitigar el posible impacto?

Las mejores prácticas para mitigar el impacto de la pandemia, son el control de los gastos, y la diversificación de los servicios brindados, realmente con la pandemia y ya el cambio digital tan marcado que tenemos, es ahí el punto, la forma de mitigar el impacto.

Pregunta No.5. ¿Cómo valora la estructura de financiamiento de la empresa?

Si bien, una de las mejores prácticas, es trabajar con el dinero de los demás, la razón de endeudamiento puede afectar directamente el negocio en marcha, para los periodos estudiados

puede cambiar su forma de trabajar, utilizar más la deuda a corto plazo, ya que la misma es de menor coste, pero mayor riesgo.

Pregunta No.6. ¿Cómo cataloga la gestión de cobros y pago de la empresa?

La gestión de cobro se ha venido afectando desde el punto de vista que las cuentas por cobrar van aumentando, las ventas a crédito representan el 24%, una carta parte, de momento no hay estimaciones de incobrables y la cartera es sana, la gestión es activa, si bien, pero se tiene una rotación baja, se debe de mejorar.

En cuanto a los pagos, la empresa siempre busca mantener su buena imagen para no ver afectada más adelante disponer de estos recursos.

Pregunta No.7. ¿Cuál es su opinión acerca de la rotación de cuentas por pagar?

La rotación de la cuenta por pagar para el último periodo es casi nula, dado que, la empresa se comporta de forma conservadora, para de la recomendación para este nuevo periodo, es trabajar por esta fuente de financiamiento.

Pregunta No.8. ¿Cuál es su opinión acerca de la rotación de cuentas por cobrar?

La rotación de las cuentas por cobrar son cada 85 días, es decir, rota al menos cada tres meses, es muy alta, no se tiene una buena gestión, se debe de mejorar.

Pregunta No.9. ¿A qué se debe el incremento en cuentas por cobrar?

El incremento se debe a un mercado difícil, muchas de las ventas de contado, se transformaron a cuentas de crédito, con el fin de participar en el mercado.

Pregunta No.10. ¿Por qué se ha decidido manejar bajos niveles deuda largo plazo?

Se ha amortizado la deuda, pero no se ha adquirido nuevos créditos, parte de lo que la empresa tiene que hacer para los nuevos períodos.

Pregunta No.11. ¿Cuál es su perspectiva sobre el comportamiento de la liquidez de los últimos 3 años? ¿Considera que ha tenido un cambio significativo?

La razón de liquidez ha venido aumentando, es un buen indicativo, pero ya se encuentra muy alta, ya hay posibilidad de financiarse.

Con respecto al cambio, claro que el cambio es significativo, y no es sostenible, manejar todo de contado, ahora menos que tiene más cuentas por cobrar, tocará utilizar el financiamiento para el nuevo periodo.

Pregunta No.12. ¿Considera que la pandemia del SARS-CoV ha tenido un efecto inverso al esperado?

Definitivamente el efecto de contracción se ha dado, la empresa ha tenido que entrar en diálogo con las fuentes de financiamiento y proveedores, las ventas cambiaron, aumentando las cuentas de crédito.

Pregunta No.13. ¿Por qué el valor relativo del costo de la mercadería vendida se mantiene constante durante los 3 años?

Es parte de la estrategia y de las buenas prácticas que tiene la empresa a nivel de resultados, mantener un lineal en resultados, si bien, este efecto se ve en varias de las partidas de resultados, es un indicativo de que la administración se maneja por medio de una estrategia de control del gasto y costo.

Pregunta No.14. ¿Por qué el valor relativo de los gastos de servicios públicos se mantiene constante durante los 3 años?

Es parte de la estrategia y de las buenas prácticas que tiene la empresa a nivel de resultados, mantener un lineal en resultados, si bien, este efecto se ve en varias de las partidas de resultados, es un indicativo de que la administración se maneja por medio de una estrategia de control del gasto y costo.

Pregunta No.15. ¿Por qué el valor relativo de los gastos de suscripciones se mantiene constante durante los 3 años?

Es parte de la estrategia y de las buenas prácticas que tiene la empresa a nivel de resultados, mantener un lineal en resultados, si bien, este efecto se ve en varias de las partidas de resultados, es un indicativo de que la administración se maneja por medio de una estrategia de control del gasto y costo.



**CARTA DE APROBACIÓN POR PARTE DEL FILÓLOGO
DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

Heredia, 11 de abril de 2022

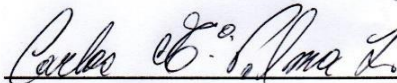
Señores
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
Universidad Latina
SD.

Estimados señores:

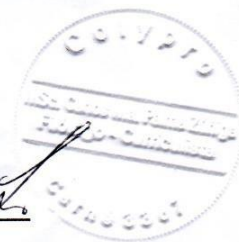
Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación, denominado: "Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022" elaborado por la estudiante: **María Angélica Mora Acuña** con cédula de identidad número 402440211, para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Corregí el trabajo en aspectos tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad Latina.

Suscribe de Ustedes cordialmente,



MSc. Carlos María Palma Zúñiga
Filólogo y Curriculista
Carné Colypro 3367



Heredia, 11 de abril de 2022

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

Presente

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: “Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022”, elaborado por la estudiante María Angélica Mora Acuña, como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos de forma y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Suscribe cordialmente,



MBA. Francisco Javier Badilla Ugalde

Tutor

Heredia, 11 de abril de 2022

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

Presente


Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: “Análisis del impacto financiero a causa de la pandemia de COVID 19 en DNP Soluciones durante el primer cuatrimestre de 2022”, elaborado por la estudiante María Angélica Mora Acuña, como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos de forma y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Suscribe cordialmente,

ALCIDES
VARGAS
PACHECO
(FIRMA)

 Digitally signed by
ALCIDES VARGAS
PACHECO (FIRMA)
Date: 2022.04.12
13:22:02 -06'00'

MSc Alcides Vargas Pacheco

Lector