

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**TRABAJO FINAL DE GRADUACION PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRIA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON ENFASIS EN
FINANZAS**

**ESTRATEGIA FINANCIERA PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD A
TRAVÉS DE LA INCORPORACIÓN DE ACTIVOS NO CIRCULANTES EN EL
DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS DEL GRUPO
NOVOGARXS.A EN EL AÑO 2026**

ARMANDO DIAZ CAMPOS

ESTUDIANTE

PhD. HAROLD CORONADO

TUTOR

SAN JOSÉ, SEDE AMON

MARZO, 2026

Tabla de contenidos

Índice de tablas.....	6
Índice de figuras	8
Declaración jurada	9
Carta de resolución del tutor del TFG	10
Carta del Lector.....	17
Carta del Filólogo	18
Cédula de identidad.....	19
Dedicatoria	20
Resumen ejecutivo.....	21
Abstract.....	22
Introducción.....	23
Capítulo I. Planteamiento del problema de investigación.....	26
Planteamiento del problema.....	26
Planteamiento de problemas específicos:	27
Objetivo general.....	31
Objetivos específicos	32
Justificación del problema	32
Alcances de la investigación	35
Limitaciones	40
Antecedentes	41
Información regulatoria para estudio	41
Antecedentes internacionales.....	45
Antecedentes nacionales	49
Historia del tema	51
Proyecciones	52
Capítulo II: Marco Teórico	54
Marco contextual	54
Situación económica.....	54
1. Contexto empresarial: Grupo Novogarx S.A.	55
2. Impacto empresarial: Grupo Novogarx S.A.....	60

Marco conceptual	61
1. Crecimiento económico	62
1.1. Relevancia del crecimiento económico.....	62
1.2. Indicadores de crecimiento económico.....	63
2. Desarrollo de proyectos inmobiliarios	63
2.1. Relevancia en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios.....	64
2.2. Gestión de proyectos inmobiliarios.....	64
3. La rentabilidad financiera.....	65
3.1. Relevancia de la rentabilidad financiera	65
3.2. Indicadores para el análisis de rentabilidad	65
4. Análisis de la información financiera	67
4.1. Relevancia del análisis de la información financiera	67
4.2. Herramientas de análisis financiero.....	68
5. Gestión de activos no corrientes	69
5.1. Importancia de la gestión de activos no corrientes	69
5.2. Activos no corrientes y rentabilidad.....	70
6. La normativa contable y fiscal	70
6.1. NIC 38 Activos intangibles.....	70
6.2. NIC 16 Propiedad, planta y Equipo.....	72
7. Modelos para valoración de marca.....	73
7.1. Métodos basados en ingresos	73
8. Financiamiento bancario	74
8.1. Financiamiento a corto y largo plazo.....	74
8.2. El leasing operativo en función financiera (LOFF).....	74
9. Talento especializado y tecnología.....	75
9.1. Building Information Modeling (Modelado de información para edificaciones) BIM. 75	
Capítulo III: Marco metodológico	76
Enfoque de la investigación	76
Tipo de investigación.....	77
Diseño de la Investigación.....	78
Definición de la población y la muestra.....	80
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	81

Instrumentos para medir y recolectar datos en la investigación.....	83
Fuentes de información	84
Fuentes primarias.....	85
Fuentes secundarias	85
La entrevista	86
El cuestionario	88
Tratamiento de la información	90
Plan piloto.....	90
Cuadro de variables	93
Cronograma de la investigación	95
Capítulo IV. Análisis e interpretación de resultados.....	96
Análisis de los estados financieros actuales.....	97
Incorporación del valor de la marca Novogarx S.A.	103
Compra de maquinaria pesada para alquiler a proyectos inmobiliarios.....	114
La incorporación del talento especializado como activo intangible en la empresa	118
Estrategia planteada.....	121
Activos no circulantes identificados.....	121
Análisis del estado de resultados propuesta para el año 2026.....	124
Análisis del estado de situación financiera propuesta para el año 2026	132
Análisis de EBITDA y EBIT.....	139
Análisis de razones financieras.....	143
Análisis integral de la estrategia planteada.....	147
Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones	150
Conclusiones.....	150
Recomendaciones	153
Capítulo VI. Propuesta de valor	156
Introducción:	156
Objetivo general:.....	157
Objetivos específicos:	157
Justificación	158
Plan de acción y ejecución.....	159
Presupuesto	163
Cronograma de implementación.....	167

Análisis financiero integral de la propuesta.....	168
Referencias bibliográficas	175

Índice de tablas

Tabla 1: Marcas globales.....	30
Tabla 2: Antecedentes internacionales.....	45
Tabla 3: Antecedentes nacionales	49
Tabla 4: Detalle de unidades escrituradas y vendidas	58
Tabla 5: Distribución de modelos de vivienda ofertados, según precio mínimo de venta...60	
Tabla 6: Detalle de las fuentes de información	85
Tabla 7: Evaluación de factores	89
Tabla 8: Resumen ejecutivo.....	92
Tabla 9: Cuadro de variables	93
Tabla 10: Cronograma	95
Tabla 11: Estado de resultados Novogarx S.A. (en dólares)	98
Tabla 12: Estado de situación financiera Novogarx S.A. (en dólares).....	99
Tabla 13: Detalle de activos no corrientes	102
Tabla 14: FODA valor de marca.....	104
Tabla 15: Valor actual de la marca.....	105
Tabla 16: Calculo Beta – CAPM	106
Tabla 17: Calculo CAPM (Ke). $(R_f + (R_m - R_f) * B)$	108
Tabla 18: Cálculo de Weighted average of cost capital (WACC).....	109
Tabla 19: Rúbrica para evaluación de marca	112
Tabla 20: Tasas de regalías en el sector inmobiliario	113
Tabla 21: Tasas de regalías en el sector inmobiliario	114
Tabla 22: Registros contables por concepto de royalties	114
Tabla 23: Datos de la adquisición de la maquinaria.....	115
Tabla 24: Compra de maquinaria por medio de LOFF.....	116
Tabla 25: Registros contables por compra de maquinaria	118
Tabla 26: Implementación de Building Information Modeling (Modelado de información para edificaciones) BIM.....	120
Tabla 27: Registros contables incorporación de intangible.....	121
Tabla 28: Análisis del estado de resultados (en dólares).....	124
Tabla 29: Tendencias estado de resultados	127
Tabla 30: Análisis vertical del estado de resultados (en dólares)	128
Tabla 31: Análisis horizontal del estado de resultados (en dólares)	130
Tabla 32: Análisis del estado de situación financiera (en dólares)	132
Tabla 33: Análisis vertical del estado de situación financiera (en dólares).....	135
Tabla 34: Análisis horizontal del estado de situación financiera (en dólares)	137
Tabla 35: Análisis E.B.I.T.D.A. y E.B.I.T.	140
Tabla 36: Análisis razones financieras de liquidez	143
Tabla 37: Análisis razones financieras de deuda	144
Tabla 38: Análisis razones financieras de rentabilidad.....	145
Tabla 39: Análisis financiero integral.....	148

Tabla 40: Plan de acción y ejecución	160
Tabla 41: Resumen ejecutivo del presupuesto inicial	166
Tabla 42: Flujo de efectivo proyectado	168
Tabla 43: Resumen de indicadores escenario estresado	170
Tabla 44: Matriz de riesgos asociados.....	172

Índice de figuras

Figura 1: Organigrama de la empresa	57
Figura 2: Impacto de proyectos inmobiliarios	81
Figura 3: fórmula hamada (apalancar la beta)	107
Figura 4: Fórmula para cálculo de WACC	109
Figura 5: Diagrama de Gantt – Presupuesto año 2026	167
Figura 6: Mapa de calor- Matriz de riesgo	173

Dedicatoria

El presente trabajo ha representado todo un reto para mi persona en todos los aspectos, laboral, social y especialmente familiar, noches largas, fines de semana atareados pero que hoy me dejan una gran satisfacción en mi corazón.

En primer lugar, agradecer a mi esposa Maria Isabel Mora por todo su apoyo incondicional en todo este tiempo, por alivianarme la carga para poder cumplir con todos los objetivos. Gracias por ayudarme a crecer.

Gracias a mis hijos Samuel y Mateo porque me han comprendido y apoyado. Ellos han sido mi fortaleza para cumplir mis metas y objetivos.

Gracias a mi tutor PhD Harold Coronado por todo su apoyo y guía, pero sobre todo por su nivel de profesionalismo y exigencia, los cuales fueron claves para alcanzar el objetivo.

Y finalmente, gracias a todos los profesores que de una u otra forma me apoyaron en todo este camino de aprendizaje.

Resumen ejecutivo

La presente investigación analiza la estrategia financiera implementada por el Grupo Novogarx S.A. para incrementar la rentabilidad financiera mediante la incorporación de activos no circulantes en el desarrollo de proyectos inmobiliarios durante el año 2026.

La estrategia se fundamentó en la integración de activos no circulantes estratégicos que fortalecen capacidades operativas y competitivas de la empresa. La consolidación de la marca, la adopción de metodologías BIM y talento especializado, además de la utilización de la figura de leasing operativo, impactaron la eficiencia productiva, el crecimiento económico y en el desempeño financiero de la empresa.

Los resultados obtenidos evidencian mejoras sustanciales en los principales indicadores. Los ingresos por ventas aumentaron un 10.43% impulsados por estrategia de royalties(regalías) de marca, procesos de asesorías BIM y alquileres adicionales de maquinaria. En el análisis, los resultados positivos en indicadores de desempeño como el EBITDA que aumento 7.03%, el EBIT que creció 6.33%, y por su parte el ROA y el ROE se redujeron 5.15% y 13.26%, respectivamente, efectos propios y esperables en la etapa inicial de una estrategia de inversión en activos no circulantes.

La evidencia confirma que la inversión en activos no circulantes, gestionada de manera estratégica, constituye un mecanismo viable y sostenible para impulsar la rentabilidad empresarial en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Abstract

This research analyzes the financial strategy implemented by Grupo Novogarx S.A. to increase financial profitability through the incorporation of non-current assets in the development of real estate projects during the year 2026.

The strategy was based on the integration of strategic non-current assets that strengthen the company's operational and competitive capabilities. The consolidation of the corporate brand, the adoption of BIM methodologies, the hiring of specialized talent, and the use of operating leasing arrangements positively influenced productive efficiency, economic growth, and the company's overall financial performance.

The results obtained show substantial improvements in key indicators. Sales revenues increased by 10.43%, driven by the brand royalty strategy, BIM consulting processes, and additional machinery rentals. The analysis also shows positive results in performance indicators such as EBITDA, which increased by 7.03%, and EBIT, which grew by 6.33%. Meanwhile, ROA and ROE decreased by 5.15% and 13.26%, respectively—effects that are inherent and expected during the initial stages of an investment strategy focused on non-current assets.

The evidence confirms that investment in non-current assets, when strategically managed, constitutes a viable and sustainable mechanism to enhance business profitability in the development of real estate projects.

Introducción

En el contexto actual del mercado inmobiliario, las empresas se enfrentan a una creciente presión debido a la alta competencia, al crecimiento económico de los competidores, así como al desarrollo tecnológico incorporado en las operaciones, en donde el objetivo primordial es optimizar los recursos, mejorar el posicionamiento competitivo, además de buscar la maximización de la rentabilidad en las empresas. Este escenario exige la implementación de estrategias financieras más robustas, flexibles e innovadoras, que permitan asegurar la sostenibilidad económica de las organizaciones, máxime cuando el giro de negocio es muy cambiante en tema de costos de construcción, los precios de venta de las unidades habitacionales hasta temas financieros como el tipo de cambio que pueden afectar directamente los resultados financieros proyectados.

En este contexto, con la presente investigación lo que se busca es implementar una estrategia basada en la incorporación de otros activos no corrientes como el valor de la marca, el talento especializado, además de robustecer la cartera de activos productivos existente con el objetivo de buscar la mejora en la rentabilidad financiera de la empresa Novogarx S.A.

Con el análisis de indicadores financieros como el ROA, ROE, EBITDA, la estimación de royalties (regalías) ahorrados mediante el VAN(WACC) así como un análisis detallado de los estados financieros antes y después de la incorporación de la estrategia planteada, se buscará evaluar el impacto en la estructura financiera de la empresa desde un enfoque cuantitativo desde el inicio hasta el final de la investigación.

La estructura del presente trabajo se desarrollará en los siguientes capítulos:

Capítulo I: Planteamiento del problema de investigación. En esta sección se plantea el problema de investigación, junto con el objetivo general y los objetivos específicos, la

justificación del estudio, se determinan los alcances, limitaciones y proyecciones de la investigación además de analizar antecedentes nacionales e internacionales los cuales son fundamentales para sustentar y respaldar la presente investigación.

Capítulo II: Marco Teórico y Contextual. En este capítulo se enfatiza en la sociedad objeto de la investigación, todo su entorno económico y financiero. Se describen los principales conceptos de análisis y rentabilidad financiera los cuales son fundamentales para determinar el impacto de la estrategia planteada, enfocada en la incorporación de activos no corrientes dentro de las operaciones de la empresa Novogarx S.A.

Capítulo III: Metodología de la Investigación. Se describe el enfoque cuantitativo de la investigación. Se especifican las fuentes de información utilizadas, los instrumentos de recopilación de datos y los procedimientos para el análisis de la información. En este capítulo se explica cómo se llevará a cabo la investigación, se describe el camino que va a seguir para cumplir con los objetivos planteados en la estrategia para incrementar los rendimientos financieros de la empresa a través de la incorporación de activos no corrientes como el valor de marca, el talento especializado, así como otros activos como la incorporación de maquinaria moderna y tecnológica.

Capítulo IV: Análisis de Resultados. Se presentan los hallazgos obtenidos mediante el análisis de los estados financieros antes y después de incorporada la estrategia a la estructura financiera de la empresa. La importancia de este capítulo se basa en el análisis de los resultados obtenidos luego de la incorporación de activos como la marca y su estimación de royalties(regalías) ahorrados, los intangibles como el software en conjunto con el talento especializado, así como la opción de financiamiento de activos mediante la figura del leasing.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones. En este capítulo, se exponen los principales resultados de la investigación, destacando cómo la incorporación de activos no

corrientes ha influido en el rendimiento financiero de la empresa y en su capacidad para generar crecimiento económico a partir de estos resultados, se presentan recomendaciones financieras enfocadas en optimizar la gestión estos activos, mejorar la rentabilidad, fortalecer la sostenibilidad y crecimiento de la empresa Novogarx S.A. en el sector inmobiliario.

Capítulo VI: Propuesta Estratégica. A partir de los resultados obtenidos, se implementa una estrategia o propuesta financiera enfocada en la búsqueda del aumento de la rentabilidad financiera y crecimiento económico de las operaciones de Novogarx S.A.

La presente investigación permitirá a Novogarx, medir el impacto generado en los rendimientos financieros a partir de la incorporación de activos no corrientes dentro de la operación de la empresa. El estudio busca ofrecer a la empresa alternativas viables en función del crecimiento económico y desarrollo financiero para mantenerse activa en un mercado tan competitivo como el sector inmobiliario.

Capítulo I. Planteamiento del problema de investigación

Planteamiento del problema

En el contexto socio económico, así como el desarrollo empresarial en un mundo cada vez más competitivo y exigente, surge la necesidad de buscar nuevas alternativas que contribuyan al crecimiento sostenido de los negocios y que esto a su vez sirva de motor e impulso para la atracción de nueva inversión e inyección de capitales, los cuales contribuirán al desarrollo social y económico de las poblaciones.

En Costa Rica y en el mundo en general, los desarrollos inmobiliarios se han convertido en un negocio muy atractivo y rentable para los inversionistas que apuestan por generar buenos rendimientos con el aporte de sus capitales; sin embargo, hoy muchas empresas se dedican a lo mismo y ahí es donde surge la necesidad de ofrecer la mejor opción para captar inversión.

La identificación e incorporación de activos no corrientes como lo son la marca, los equipos de maquinaria modernos y tecnológicos, así como el capital humano permiten determinar si la incorporación eficiente de estos en las estructuras de empresas contribuye a la generación de valor económico.

En el contexto financiero es fundamental analizar la estructura contable y financiera de la empresa, conocer el desempeño y eficiencia operativa, la solidez de su estructura, así como la rentabilidad son puntos determinantes para la toma de decisiones. Se pretende con este trabajo desarrollar una estrategia que fortalezca la estructura contable y financiera de la empresa a través de la incorporación de activos no corrientes, tanto tangibles como intangibles con el objetivo de mejorar la eficiencia operativa, financiera y fiscal de la empresa.

La rentabilidad en el desarrollo de proyectos en el sector inmobiliario depende en gran medida de la correcta gestión y utilización de los recursos financieros, así como de la estructura de activos utilizados en el desarrollo. El problema radica en que muchas empresas desarrolladoras se enfocan en el financiamiento a corto plazo tradicional o con activos líquidos, dejando de lado el valor estratégico que pueden aportar los activos no corrientes como maquinarias, terrenos y otros bienes de larga duración.

Planteamiento de problemas específicos:

1. Limitado acceso a financiamiento debido a la falta de identificación y valoración adecuada de los activos no corrientes, ya sean estos tangibles como intangible, los cuales podrían utilizarse como respaldo de garantías ante las entidades financieras.

En el caso de Novogarx el poder justificar una robusta cartera de activos no circulantes le puede permitir obtener mejores condiciones para el apalancamiento financiero, menores gastos financieros por líneas de crédito costosas, mejorando con esto sus márgenes. Como consecuencia la empresa puede tener limitaciones para expandir o iniciar nuevos desarrollos inmobiliarios, afectando directamente su rentabilidad.

2. Falta de identificación y valorización económica adecuada de los activos intangibles.

Uno de los problemas importantes es que las empresas no identifican activos intangibles como marca, reputación corporativa, personal especializado, bases de datos de clientes y proveedores, entre otros. En el caso de Novogarx, activos como la marca y el talento debe ser valorados con el objetivo de aportar al incremento

de rendimientos financieros en el desarrollo de las operaciones. La ausencia de métodos formales de valoración financiera y contable impide que estos activos se incorporen en la estructura estratégica del proyecto. Esto reduce el acceso a financiamiento, la capacidad de negociación y el potencial de incrementar la rentabilidad.

3. Falta de una estrategia digital que incremente el valor de los activos intangibles.
Integrar de una forma ordenada los procesos en el caso de los modelos BIM es clave para eliminar problemas de costos operativos altos, pérdida de eficiencia en procesos operativos, errores de trazabilidad y coordinación en procesos de obra. La falta de digitalización provoca que la empresa no capture el valor potencial asociado al uso de herramientas digitales como activos intangibles rentables.

4. Mejora en la toma de decisiones estratégicas.
La adecuada identificación y estructuración de la cartera de activos productivos es fundamental para que los directivos puedan evaluar mejores estrategias en función del crecimiento y desarrollo económico de la empresa. Para Novogarx, fortalecer las decisiones estratégicas le permite establecer nuevos objetivos realistas, medibles y alineados con la visión organizacional, garantizando un crecimiento sostenible de la empresa.

5. Buscar una mayor optimización de la carga fiscal de la empresa.
Con la incorporación de activos intangibles en la estructura financiera de Novogarx, se pueden aprovechar gastos como la depreciación y amortización los cuales reducen la base fiscal para el pago de los impuestos, mejora el flujo de efectivo y se generan nuevas oportunidades para reinversión, innovación y expansión en el mercado.

Las sociedades del Grupo Novogarx tienen una trayectoria de 10 años en el mercado costarricense, su actividad principal es el desarrollo y construcción de casas en condominio para familias de clase media en el país, cuentan con una estructura de capital nacional e internacional gracias al éxito de sus operaciones. En el desarrollo concentrado de sus operaciones, las sociedades emplean mano de obra directa e indirecta lo cual repercute directamente en la economía del país. En el plan de negocio de los desarrollos inmobiliarios, estos nacen, se desarrollan y culminan con la entrega del producto final, sin embargo, el negocio sostenido se basa en la estructuración día a día de nuevos proyectos, de ahí la importancia de diversificar los productos, pero principalmente ofrecer mayor y mejor rentabilidad a los socios inversionistas, los cuales son la base inicial para el desarrollo empresarial.

En busca de nuevas alternativas y con el objetivo de mejorar la rentabilidad y retorno de la inversión para los socios en las sociedades del grupo es que se plantea el tema para la presente investigación. Ofrecer una mejor rentabilidad en el negocio, pero desde lo interno de las estructuras, desarrollando y aplicando estrategias para maximizar costos y gastos los cuales hoy en día son subcontratados, así como agregar valor a la estructura financiera amparada y respaldada por el desarrollo de operaciones eficientes y exitosas que la marca a construido y consolidado a través de todos estos años presente en el desarrollo inmobiliario de proyectos en el mercado costarricense.

A través de los años en el mundo empresarial, los casos de empresas exitosas por la fuerza de su marca representan el valor agregado que otorga la incorporación de activos intangibles dentro de la estructura financiera y potencian el desarrollo de sus operaciones lo que permite crecimiento, estabilidad y permanencia en el mercado.

Empresas más importantes que dieron valor a su marca y tuvieron éxito.

Tabla 1: Marcas globales

Empresa	Estrategia de marca	Resultado principal
Apple	Innovación + experiencia	Marca más valiosa del mundo
Nike	Storytelling emocional	Marca aspiracional
Coca-Cola	Emoción y consistencia	Lealtad global
Starbucks	Experiencia	Precio premium
Tesla	Innovación + narrativa	Marca disruptiva
LEGO	Reposicionamiento	Recuperación y crecimiento

Fuente: Best Global Brands 2025-interbrand.com

Como bien es conocido, los impuestos en la legislación costarricense son altos y golpean fuertemente los rendimientos finales para todas las empresas, tratar de incorporar activos fijos en la estructura de las sociedades del grupo Novogar como estrategia para reducir costos de operación y generar opciones para mejorar el porcentaje de la carga tributaria de las sociedades pueden contribuir al incremento en rentabilidad y por ende a la atracción de inversión para el desarrollo empresarial.

Según la legislación costarricense, toda empresa que realice actividades lucrativas y obtenga beneficios económicos en cada periodo fiscal (enero-diciembre de cada año), deberá pagar un impuesto sobre la renta que según el Ministerio de Hacienda de Costa Rica se calcula de la siguiente forma. Para las personas jurídicas, cuya renta bruta no supere la suma de ciento diecinueve millones ciento setenta y cuatro mil colones (¢119.174.000,00) durante el período fiscal 2026 la siguiente escala:

- Sobre los primeros cinco millones seiscientos veintiún mil colones (¢5.621. 000,00) de renta neta anual el 5%.

- Sobre el exceso de cinco millones seiscientos veintiún mil colones (¢5.621.000,00) y hasta ocho millones cuatrocientos treinta y tres mil colones (¢8.433.000,00) de renta neta anual 10%.
- Sobre el exceso de ocho millones cuatrocientos treinta y tres mil colones (¢8.433.000,00) y hasta once millones doscientos cuarenta y tres mil colones (¢11.243.000,00) de renta neta anual 15%.
- Sobre el exceso de once millones doscientos cuarenta y tres mil colones (¢11.243.000,00) de renta neta anual 20%.
- Si la persona jurídica supera el umbral de los ¢119.174.000.00 de renta bruta la tasa impositiva será de un 30% de su utilidad neta en cada ejercicio fiscal, un porcentaje de impuestos alto y el cual, con la presente investigación se tratará de eficientizar con el objetivo de generar mejores rendimientos para los inversionistas.

Analizando la situación actual de la empresa y en busca de mejorar la rentabilidad financiera y operativa de ésta, así como contribuir al crecimiento y solidez en el sector inmobiliario, se plantea la pregunta de la presente investigación.

¿Cuál es la estrategia para incrementar la rentabilidad financiera a través de la incorporación de activos no circulantes en el desarrollo de proyectos inmobiliarios de la empresa Novogarx en el 2026?

Objetivo general

- Desarrollar una estrategia financiera para incrementar la rentabilidad de Novogarx en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, basada en la incorporación eficiente de activos no circulantes (tangibles e intangibles) en las operaciones del negocio en el 2026.

Objetivos específicos

1. Identificar activos intangibles y otros activos no corrientes como opción para mejorar el valor económico y competitivo de la empresa.
2. Analizar el impacto financiero en la rentabilidad de la empresa aplicando la estrategia planteada.
3. Determinar dentro del marco normativo y contable el impacto fiscal asociado a la incorporación de estos activos en las operaciones del grupo Novogarx.

Justificación del problema

El sector inmobiliario en Costa Rica ha experimentado un crecimiento exponencial en los últimos años y por lo tanto se ha convertido en un foco de atracción de inversión, por lo tanto, analizar la estructura financiera y contable de Novogarx con el objetivo de incorporar una estrategia enfocada en la incorporación de activos no corrientes como la marca, el talento especializado, equipos de maquinaria modernos y tecnológicos que contribuyan a la eficiencia operativa y al crecimiento de los rendimientos financieros es vital para seguir competitivo en el mercado.

Esta investigación permitirá determinar si la incorporación de estos activos en las operaciones de la empresa aporta a la eficiencia operativa y a la rentabilidad financiera de la empresa mejorando márgenes y captación de capital, además de minimizar el riesgo en el al contar con una cartera de activos estructurados y valorizados.

Según Coldwell Banker Coast to Coast Properties (2025), las tendencias del Mercado Inmobiliario de Costa Rica 2025 en cuanto a temas de demanda y precios, nos reflejan un panorama positivo para los inversionistas. En 2024 los valores de propiedades aumentaron

un 7.8% a nivel nacional, impulsados por la inversión extranjera y la migración por estilo de vida. Las tasas de apreciación varían entre 5% y 12% según la región y el tipo de propiedad.

Los compradores extranjeros representan casi el 40% de las transacciones, siendo Estados Unidos, Canadá y Europa los principales mercados emisores. Desde 2023, el mercado entra en una etapa de recalibración: se estabilizan precios, aumenta inventario y compradores toman decisiones más meditadas. A inicios de 2025 se observa un freno moderado, pero dentro de un ciclo más sostenible a largo plazo.

Según datos de PROCOMER (2025), Costa Rica vive un dinamismo en su economía impulsado por el comercio y la atracción de inversión extranjera directa. Hemos sido el país de la OCDE con mayor crecimiento económico durante dos años consecutivos; y recientemente la OCDE nos ha señalado que el crecimiento de nuestra economía ha sido impulsado por nuestras exportaciones.

Según el INVU, trabajar con planificación y orden son la clave para el crecimiento en conjunto con las empresas, dando énfasis a conceptos como el urbanismo el cual lo define de la siguiente forma: el Urbanismo busca organizar las ciudades mediante la planificación y ordenamiento territorial, facilitando el crecimiento y desarrollo del país bajo criterios de sustentabilidad y sostenibilidad ambiental, humano, económico y equidad social a través de un adecuado ordenamiento del territorio.

Procura dotar a la población de servicios e infraestructuras necesarios de la manera óptima, tomando en cuenta transportes, vivienda, servicios, parques públicos y zonas industriales. El Departamento de Urbanismo del INVU tiene como objetivo planificar, coordinar, ejecutar y controlar las siguientes actividades:

- Servicio de formulación, revisión y aprobación de planes reguladores urbanos y costeros.

- Servicio de revisión y visado de planos.
- Servicio de asesoría a municipalidades, instituciones privadas y público en general.

En la misma línea de orden y estructuración, es que el INVU se enfoca en puntos de primera atención en referencia al fenómeno urbano o el urbanismo utiliza la Planificación Urbana como instrumento técnico–científico y político para lograr comprender e intervenir los procesos sociales urbanos a fin de prever y racionalizar la ubicación de las actividades humanas en términos cuantitativos y cualitativos dentro del espacio urbano.

Si bien es cierto, lo que busca la presente investigación es mejorar los rendimientos empresariales para atracción de inversión, analizar y conocer el entorno económico, político y social actual del país es fundamental para la orientación y cumplimiento de los objetivos.

Con el dinamismo que experimenta el sector inmobiliario en Costa Rica y debido a la gran cantidad de empresas competitivas en el sector, la importancia de plantear una estrategia financiera amparada en la incorporación de activos no circulantes en la estructura contable y financiera que contribuya con el crecimiento económico es el primer objetivo empresarial para la atracción de nueva inversión.

Plantear una estructura contable y financiera que fortalezca el activo no circulante y que a su vez genere una mayor rentabilidad a las operaciones del negocio es fundamental en la búsqueda del desarrollo económico y crecimiento en el sector inmobiliario.

Con la incorporación de activos intangibles dentro de la estructura financiera del grupo, se pretende obtener una mejor rentabilidad. Es decir, con un buen posicionamiento de marca el proyecto puede aumentar el margen vía precio, aportando con ahorro de marketing por marca consolidada, permite tener ingresos más estables, menor riesgo y menor volatilidad, sin embargo, la clave es lo que hay detrás de esa marca y lo que el cliente percibe del producto.

Según la NIC 38 Activos Intangibles, es explícita en que no se reconocerán las marcas, las cabeceras de periódicos o revistas, los sellos o denominaciones editoriales, las listas de clientes u otras partidas similares que se hayan generado internamente (NIC 38.63).

Sin embargo, el que no se pueda registrar contablemente la marca no significa que no pueda crear, capturar y monetizar su valor financiero, de ahí la viabilidad de la presente investigación.

Para el caso de la sociedad Novogarx, aplicar el método de royalties (regalías) originados por el uso y respaldo de la marca, facturar ingresos por consultorías en metodologías BIM, eficientizar la operación con la incorporación de equipos de maquinaria modernos, aportan directamente al crecimiento empresarial, puntos que respaldan la viabilidad de la presente investigación.

Alcances de la investigación

La presente investigación se enfocará primero en identificar activos no corrientes que se puedan incorporar en la estructura financiera y contable de la empresa, su principal objetivo será medir el aporte al valor económico de Novogarx S.A. en el período 2026. Con este estudio se buscará determinar si la incorporación de estos activos impacta positivamente en la rentabilidad y crecimiento de la empresa. Para medir el impacto financiero se aplicarán herramientas financieras para cuantificar los resultados.

El concepto de alcance en la investigación cuantitativa se comprende como el grado o nivel de profundidad al que llega un estudio, en un continuo que va desde lo más básico hasta lo más complejo. En este enfoque, cada nivel se construye sobre el anterior, y el investigador determina hasta dónde quiere o necesita llegar en su estudio cuantitativo según el interés del investigador. Este continuo incluye cuatro tipos de alcance:

1. Exploratorio: Se aplica cuando el tema es poco conocido, para identificar variables, hipótesis o dimensiones del fenómeno.
 2. Descriptivo: Su objetivo es medir y caracterizar propiedades, dimensiones o variables del fenómeno, describiendo patrones o perfiles observables.
 3. Correlacional: Parte de la medición de variables ya registrada, y busca establecer relaciones o asociaciones entre ellas.
 4. Explicativo: Va más allá de describir y correlacionar; pretende identificar causas, efectos o condiciones que explican por qué ocurre el fenómeno. (Hernandez, 2026 pp. 104 -107)
- A nivel exploratorio, para la presente investigación se pretende realizar un estudio para conocer y comprender la situación actual de la empresa Novogarx S.A. así como del mercado inmobiliario en el país, analizando la estructura de activos no circulantes desde el punto de vista de la generación de rendimientos financieros.

Este primer análisis permitirá conocer a profundidad temas relacionados como:

1. El posicionamiento de la marca y su madurez en el mercado esto con el objetivo de atraer mayor inversión y clientes.
2. Identificar la estructura organizacional de la empresa, así como el talento humano interno, lo anterior con el objetivo de conocer y preparar un equipo profesional para desarrollo de metodologías BIM de una manera eficiente.
3. Como el mercado es muy competitivo, siempre es sumamente importante analizar a los competidores, conocer las experiencias de empresas en el mercado con el objetivo de buscar la mejora continua para la empresa Novogarx S.A.

- Desde la parte descriptiva, se buscará caracterizar detalladamente la situación actual del Grupo Novogarx S.A., sus recursos, sus procesos operativos y su desempeño financiero. Este apartado es sumamente importante ya que permite orientar y definir la estrategia financiera planteada para el año 2026.
 1. Analizar los estados financieros de la empresa Novogarx S.A. con el objetivo de conocer y analizar principalmente la estructura de activos no circulantes y el desempeño de estos en las operaciones del negocio.
 2. Analizar el nivel actual de posicionamiento y valor de marca, considerando elementos como reputación, diferenciadores competitivos, confianza del cliente y percepción del mercado.
 3. Evaluar la rentabilidad financiera que la empresa ha obtenido con el desarrollo de los proyectos inmobiliarios utilizando indicadores como ROI, ROA, margen operativo, flujo de caja y velocidad de colocación de unidades.
- A nivel correlacional, se buscará analizar la relación entre los activos no circulantes y los indicadores de rentabilidad financiera, contable y fiscal como estrategia para alcanzar una mejor operatividad y crecimiento económico.
 1. La incorporación de maquinaria moderna y tecnológica como generador de ingresos por alquiler a los proyectos de construcción, así como generador de escudos fiscales para la reducción de carga impositiva que mejora el flujo de caja.
 2. La integración de talento especializado en metodologías BIM, esto con el objetivo de ofrecer asesorías de alto nivel que contribuyan al desarrollo operativo de los proyectos de construcción. Novogarx, puede generar mayores

rendimientos financieros vía aumento de ingresos además de que robustece su cartera de activos tecnológicos.

3. Con el fortalecimiento de la marca, buscar un incremento en la velocidad de ventas y mejorar la percepción de los clientes que impactarán a futuro en nuevos proyectos de la marca.
- Desde la parte explicativa, este estudio permitirá analizar y medir la efectividad o no debida a la incorporación de activos no circulantes mencionados anteriormente como estrategia para incrementar la rentabilidad financiera del Grupo Novogarx S.A. en el año 2026.
 1. Aplicando instrumentos financieros para valoración de marca por medio de royalties(regalías) ahorrados método brand finance (valor financiero de marca) que permitirá definir la viabilidad de incrementar los rendimientos vía ingresos por concepto de uso de marca por parte de los proyectos inmobiliarios.
 2. La incorporación de activos como maquinaria pesada mediante la figura del leasing, (arrendamiento), permitirá robustecer la cartera de activos, aportará en la reducción de la carga fiscal y mejorará el flujo de caja de la empresa.
 3. Con el talento especializado como activo intangible, Novogarx S.A., brindaría consultorías a los proyectos inmobiliarios. Facturación de Ingresos (USD33–43/h para consultoría/coord. Senior), además de que la inversión para la implementación es deducible de impuestos y por lo tanto impactará en temas de liquidez empresarial.

En los mercados actuales las empresas han tenido que realizar esfuerzos para poder competir, crecer y mantenerse activas en el mercado, con diferentes visiones, enfoques que

van desde estrategias de precios, calidad, buenas relaciones, altas campañas publicitarias, construcción de marca, muchas no han alcanzado el éxito y han quedado en el camino pero muchas otras han crecido, siguen creciendo y la mayoría han expandido sus operaciones a niveles internacionales y así tenemos casos como Coca-Cola con un enfoque de emociones positivas con expansión global, Nike con su conexión con el deporte inspirado por grandes atletas y así otras muchas más.

El valor de lo intangible en las empresas va más allá de tener un diseño de marca, eso que se ve en las campañas publicitarias, es poder transmitir a los clientes un sentido de pertenencia, un sentido de confianza, un valor agregado que motiva a ser parte de esta por medio de una compra. Así se pueden mencionar casos como Avis Rent a Car en Costa Rica, una empresa mundial que respalda y hace crecer su marca con acciones sólidas y reales.

Según un artículo del periódico la Republica, agosto 2023, el éxito de Avis se basa en la incorporación de rigurosos estándares de calidad, atención al cliente de primera categoría, procesos innovadores y una moderna flota de vehículos cuidadosamente seleccionados y mantenidos con repuestos originales. Al mismo tiempo de ser un líder en la industria de alquiler de autos, también destaca como un pionero en sostenibilidad turística. Esto se suma a sus esfuerzos con la expansión y el servicio al cliente, pues con la apertura de seis nuevas oficinas en el último año llegó a las 13 sucursales operativas, brindando empleo y servicio en áreas que lo necesitan.

“En el año 2019, concluimos con éxito al contar con una flota compuesta por 705 vehículos. En el año 2022 expandimos la flota total hasta alcanzar los 1020 vehículos, representado un incremento de más del 100%, una cifra histórica para la empresa en términos de porcentaje de aumento. Esto no solo señala la recuperación de Avis Costa Rica después de los efectos de la pandemia, sino también demuestra el progreso y el fortalecimiento de la

marca en el mercado costarricense”, señaló Bogantes. Según las palabras del señor Bogantes, Avis es un claro ejemplo de cómo se potencia una marca de una forma integral, pero con grandes alcances financieros.

Limitaciones

En primera instancia la presente investigación busca en todo momento analizar la estructura financiera de la empresa Novogarx S.A. desde la incorporación de otros activos no corrientes como estrategia para aumentar la rentabilidad financiera de esta. Las limitaciones que pueden surgir pueden ser de tema específico por el tipo de empresa y generales por el manejo de los activos no corrientes según la normativa contable y fiscal existente. Sin embargo, se implementarán estrategias para mitigar estos desafíos y garantizar la rigurosidad de la investigación.

- Al ser la información privada, el alcance de la investigación puede carecer de profundidad en cuanto a los resultados obtenidos de la información financiera y empresarial suministrada por la administración.
- Falta de información en referencia a investigaciones anteriores realizadas en Costa Rica que tengan un enfoque directo a construcción de marca y ganancias producto de royalties(regalías).
- El estudio está enfocado al período 2026 y, por lo tanto, tiene limitaciones en análisis y observaciones estratégicos de resultados a largo plazo por la incorporación de activos no circulantes.
- Para comparar resultados financieros y evaluar la estrategia de Novogarx S.A con otras empresas del mismo sector, será necesario contar con datos financieros y

estudios de mercado. La disponibilidad de esta información dependerá de fuentes externas, lo que podría limitar la profundidad del análisis comparativo.

- Aunque en la investigación se aplicará modelos financieros para valor de marca y otros activos no corrientes, la precisión de estos, depende de las proyecciones confiables y las variaciones financieras. Para minimizar el riesgo, se trabajará con escenarios de simulación basados en datos históricos y tendencias del mercado inmobiliario, asegurando un análisis coherente y sustentado en información verificable.

Antecedentes

La incorporación de activos no corrientes tangibles e intangibles dentro de la estructura de las empresas impacta en la figura financiera desde varias aristas, por rendimientos vía aumento de ingresos y mejora de márgenes, en temas fiscales por reducción de base imponible y pago de menos impuestos, mejorando el flujo de caja y liquidez, y por el aumento del valor patrimonial por la adquisición de activos productivos.

Información regulatoria para estudio

Para la presente investigación se pretende incorporar otros activos no corrientes con los cuales se buscará el aumento de rendimientos financieros en las operaciones del negocio, por lo tanto, la estrategia en temas de facturación de ingresos, así como en disminución de carga tributaria debe estar soportada en temas de precios de transferencia y normativa fiscal vigente en el país.

La OCDE constituye un foro único en su género, donde los gobiernos trabajan conjuntamente para afrontar los retos económicos, sociales y medioambientales que plantea la globalización. La OCDE está a la vanguardia de los esfuerzos emprendidos para ayudar a

los gobiernos a entender y responder a los cambios y preocupaciones del mundo actual, como el gobierno corporativo, la economía de la información y los retos que genera el envejecimiento de la población. La Organización ofrece a los gobiernos un marco en el que pueden comparar sus experiencias políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y trabajar en la coordinación de políticas nacionales e internacionales. Las publicaciones de la OCDE aseguran una amplia difusión de los trabajos de la Organización. Éstos incluyen los resultados de la compilación de estadísticas, los trabajos de investigación sobre temas económicos, sociales y medioambientales, así como las convenciones, directrices y los modelos desarrollados por los países miembros.

Con el objetivo de competir en mercados globales y cumplir con los estándares fiscales, así como los precios de transferencia, instituciones como la OCDE en su informe Proyecto de la OCDE y del G-20 sobre la Erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios (2015), detalla una serie de requerimientos para las transacciones vinculadas las cuales deben cumplir los países y se detallan a continuación:

- Una descripción de las operaciones vinculadas fundamentales (p. ej. Adquisición de servicios de fabricación, compras de bienes, prestación de servicios, préstamos, garantías financieras y de ejecución, licencias de activos intangibles, etc.) y el contexto en el que dichas operaciones tienen lugar.
- El importe de los pagos y cobros intragrupo por cada categoría de operaciones vinculadas que afecten a la entidad local (es decir, pagos y cobros por productos, servicios, cánones o regalías, intereses, etc.), desglosados por la jurisdicción fiscal del pagador o beneficiario extranjero.
- Una identificación de las empresas asociadas participantes en cada categoría de operaciones vinculadas y la relación existente entre ellas.

- Copias de todos los contratos intragrupo significativos celebrados por la entidad local.
- Un análisis detallado funcional y de comparabilidad sobre el contribuyente y las empresas asociadas pertinentes para cada categoría documentada de operaciones vinculadas, incluyendo los cambios habidos con respecto a años anteriores.
- Una indicación del método de precios de transferencia más adecuado para la categoría de operación y las razones de seleccionar dicho método.
- Indicación de la empresa asociada seleccionada como parte analizada, si procede, y una explicación de los motivos de dicha elección.
- Un resumen de las hipótesis sustanciales adoptadas para aplicar la metodología de precios de transferencia.
- Si procede, una explicación de los motivos de realizar un análisis plurianual.
- Una lista y descripción de una selección de operaciones no vinculadas comparables (internas o externas), en su caso, e información sobre los indicadores financieros de empresas independientes que hayan servido de base al análisis de precios de transferencia, así como una descripción de la metodología para la búsqueda de comparables y la fuente de la que procede dicha información.
- Una descripción de cualesquiera ajustes de comparabilidad efectuados, indicando si tales ajustes se han practicado sobre los resultados de la parte analizada, sobre las operaciones no vinculadas comparables o sobre ambos elementos.
- Una exposición de las razones por las que se concluye que el precio de las operaciones en cuestión se atiene al principio de plena competencia conforme al método de precios de transferencia elegido.
- Un resumen de la información financiera utilizada para aplicar la metodología de precios de transferencia.

- Una copia de los APV existentes unilaterales y multilaterales, así como de otros acuerdos previos entre la Administración y el contribuyente en los que la jurisdicción fiscal local no sea parte y que se refieran a las operaciones vinculadas antes descritas.

Según la UNED- Introducción a la contabilidad, los activos no corrientes son “Bienes y derechos de uso a largo plazo, adquiridos para contribuir a la actividad de la empresa y no para su venta. Permanecen más de un ejercicio económico”, es decir, para las empresas los activos no circulantes o activos fijos no son activos líquidos que ayudan el flujo diario de las operaciones pero que son fundamentales para sostener a una empresa a través de los años. Por su naturaleza, los activos no circulantes son activos con un costo alto pues en la mayoría de los casos, son la fuente de producción principal de los negocios.

En Costa Rica dentro del grupo de los activos no circulantes o activos fijos, para el giro del negocio inmobiliario, encontramos activos terrenos y edificios propios para la operación, maquinaria y equipo pesado para la construcción, vehículos operativos, sistema de información o software, entre otros. De igual forma y acorde con el tema de la presente investigación se encuentran los activos intangibles que aportan mucho valor a las empresas en cuanto a su valor de mercado, prestigio y marcas con gran respaldo en los negocios que realizan.

Según la NIC 38 “Un activo intangible es un activo identificable, no monetario y sin sustancia física, controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados y del cual se esperan beneficios económicos futuros”. Para robustecer el activo fijo, así como los otros activos en el balance de situación financiera de una empresa, en la actualidad es muy importante monetizar la marca que forjan las empresas a través de los años, la cual puede otorgar un valor adicional para crecimiento empresarial. La incorporación de certificaciones

en el área de la sostenibilidad y energías limpias que ayudan al medio ambiente se convierten en atractivos para clientes y para inversionistas otorgando incremento del valor empresarial.

Antecedentes internacionales

El análisis de estudios nacionales e internacionales son fundamentales para darle robustez y solidez académica al trabajo, fortalecen el marco teórico y justifican el estudio realizado. En el caso de la presente investigación el aporte relacionado al manejo de activos no corrientes como estrategia de enfoque hacia la mejora de rendimientos financieros, los aportes sobre el manejo de marca como activo intangible, el valor del talento humano especializado, son de importancia relativa para sustentar este estudio.

Tabla 2: Antecedentes internacionales

Autor/Año	Título del Estudio	Variables Consideradas	Área de Conocimiento	Resumen
Guevara A, Gabriel A; Pineiro P, Luis A (2018) Perú	NIC 38: Activos Intangibles y su Impacto Financiero y Tributario en las Empresas de Tecnologías Informáticas en el distrito de San Isidro, año 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Variable Independiente: NIC 38 Activos Intangibles • Variable Dependiente: Impacto financiero y tributario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se analiza el impacto tributario que tiene el reconocimiento de los activos intangibles según la NIC 38, que influye directamente con el cálculo del impuesto a la renta. • Se analiza el reconocimiento inicial, la medición, el control y 	La presente investigación "NIC 38 Activos Intangibles y su Impacto Financiero y Tributario en las empresas de tecnologías informáticas en San Isidro, año 2018" plantea determinar el impacto financiero como tributario que tiene esta NIC, es por ello se necesita reconocer y medir un intangible dentro

			beneficios futuros de los intangibles en las empresas de Tecnologías Informáticas.	de una organización. Como resumen y aportaciones de la tesis internacional mencionada, la investigación refleja la necesidad primordial de seguir en todo momento la normativa fiscal de cada país, utilizar controles internos adecuados que garanticen la transparencia y fiabilidad de las transacciones realizadas bajo la estructura de los activos intangibles.
Autor/Año	Título del Estudio	VARIABLES CONSIDERADAS	Área de Conocimiento	Resumen

Reidy Mayumi Prado Herrera (2021) Perú	Inversión en activos fijos y su incidencia en la rentabilidad —Empresa Industria del Calzado Zhamyra S.A.C	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión en activos fijos (montos, políticas contables) • Rentabilidad financiera (ROA/ROE) • Operacionalización mediante análisis cuantitativo 	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas corporativas y análisis financiero. 	Estudia el impacto de la inversión en activos fijos (inmovilizado tangible) sobre la rentabilidad de una pyme peruana del sector calzado. Con un enfoque cuantitativo, evidencia que una correcta gestión contable y políticas claras mejoran significativamente la capacidad de generar utilidades
Autor/Año	Título del Estudio	VARIABLES CONSIDERADAS	Área de Conocimiento	Resumen
Cecilia Rita Ficco (2018) Argentina	La relevancia valorativa de los activos intangibles y del capital intelectual en el mercado de capitales argentino	<ul style="list-style-type: none"> • Activos intangibles reconocidos y no reconocidos • Capital humano y estructural • Valor de mercado de empresas cotizantes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad financiera • Valoración de empresas • Criterios de identificabilidad, control y medición fiable de activos intangibles 	Con panel de datos 2009–2015 y método Ohlson-Fixed Effects, demuestra que tanto activos intangibles identificables como elementos del capital intelectual explican en forma significativa las valoraciones de mercado en Argentina, variando según normas contables

				y sector. Los intangibles -tanto reconocidos como no reconocidos son claves para explicar la capitalización de mercado. El capital intelectual (humano, estructural, relacional) actúa como motor de competitividad y valorización de las empresas.
--	--	--	--	---

Fuente: Diaz, 2026.

En el caso de Guevara A., y Cecilia Rita Ficco (2018), se hace un recorrido sobre la normativa de la NIC 38 de activos intangibles, con este estudio se respaldan temas de la presente investigación como lo son el análisis de marca como estrategia para incremento de ingresos vía royalties(regalías), justifica el registro o no en la estructura contable, así como las incidencias por gastos e ingresos deducibles fundamentales en la evaluación en la parte fiscal de Novogarx S.A.

El trabajo de investigación de Reidy Mayumi Prado Herrera (2021), se enfoca en la inversión en activos fijos como estrategia para buscar maximizar rendimientos financieros en la empresa. Esta investigación estrechamente relacionada con el tema de estudio con un enfoque a la maximización de rendimientos y al desarrollo económico de la empresa gracias a la incorporación de activos productivos.

Elaboración de análisis financiero, medición de valor de activos, análisis horizontal y vertical, análisis de modelos como Brand finance(valor financiero de marca),

EBITDA, así como la incorporación de cálculos de costo de capital, WACC, VAN y TIR

fundamentales para respaldar resultados cuantitativos de la investigación

Antecedentes nacionales

Tabla 3: Antecedentes nacionales

Autor/Año	Título del Estudio	Variables Consideradas	Área de Conocimiento	Resumen
Karina Salazar, David Rugama, Johanna Meza, María Vargas, César A (2023)	Impacto financiero de la gestión de activos no corrientes Empresa de Servicios Públicos de Heredia S.A. (2020–2022)	<ul style="list-style-type: none"> Proceso de capitalización de órdenes de trabajo Impacto sobre retorno financiero del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión financiera Administración pública Contabilidad de activos 	Estudio exploratorio descriptivo correlacional que analiza cómo la gestión eficiente de activos no corrientes mediante sistematización de procesos contables y reinversión afecta el desempeño financiero del negocio de agua potable en Heredia. Concluye que una gestión adecuada y conforme a las normas tarifarias genera retornos positivos para la organización
Autor/Año	Título del Estudio	Variables Consideradas	Área de Conocimiento	Resumen
Calderón Solano, Mónica Andrea & Monge Alvarado, Jenny Patricia (2017)	Análisis del registro de los activos no corrientes según NIC 16 y de la aplicación del Marco Integrado de Control	<ul style="list-style-type: none"> Registro contable de activos no corrientes según NIC 16 (reconocimiento, valuación, depreciación, baja). Procedimientos de control 	<ul style="list-style-type: none"> Contabilidad financiera Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) Control Interno (COSO) 	La tesis de Calderón y Monge (UTN, 2017) analiza el cumplimiento de la NIC 16 y del marco COSO en el registro y control de activos no corrientes de una empresa médica

	<p>Interno (COSO) para una empresa de industria médica en Alajuela, Costa Rica.</p>	<p>interno aplicados al manejo de activos fijos (COSO).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación del cumplimiento contable y su impacto operativo. • Implicaciones positivas y negativas de aplicar o no las normas. 	<p>ubicada en Alajuela. Su objetivo principal fue evaluar si los procedimientos contables y de control interno aplicados se ajustaban a las normas internacionales. Las autoras resaltan que la aplicación de NIC 16 garantiza información comparable internacionalmente, mientras que un control interno sólido permite proteger los activos, asegurar confiabilidad contable y cumplir la normativa fiscal y legal del país.</p>
--	---	---	--

Fuente: Díaz, 2026.

Karina Salazar, David Rugama, Johanna Meza, María Vargas, César A (2023) con su estudio exploratorio descriptivo correlacional analizan cómo la gestión eficiente de activos no corrientes mediante sistematización de procesos contables y reinversión afecta el desempeño financiero del negocio. Se relaciona con la estrategia que se pretende incorporar en la estructura de los activos no corrientes de Novogarx S.A., en busca de objetivos similar, eficiencia operativa de cartera de activos para buscar la mejora en los rendimientos financieros de la empresa.

Por último, el trabajo de Calderón Solano, Mónica Andrea & Monge Alvarado, Jenny Patricia (2017), relacionado al manejo y control interno de los activos fijos, aporta a la presente investigación, desde el momento en que se pretende incorporar equipos de maquinaria pesada moderna y tecnológica como alternativa para aumentar los ingresos vía facturación de alquileres. Conocer la normativa relacionada a temas contables y fiscales es fundamental para respaldar los objetivos planteados en este apartado.

Historia del tema

En la actualidad las empresas compiten por ser las mejores, ofreciendo a los clientes productos y servicios diferenciados, alta calidad, confianza, seguridad entre otras muchas estrategias más, sin embargo, las empresas copian estrategias y compiten en un océano rojo de opciones en donde gana la más fuerte, la que tenga mayor poder de compra y venta, la que logra mantenerse en el mercado gracias en su mayoría a su músculo financiero.

Océano Rojo

- Definición: Representa los mercados existentes donde la competencia es intensa.
- Características:
 - Las empresas luchan por una porción del mercado ya establecido.
 - La competencia se basa en precio, calidad o servicio.
 - El crecimiento es limitado porque el mercado está saturado.
 - Se genera una “guerra sangrienta” por clientes (de ahí el color rojo).
- Estrategia típica: Diferenciación o liderazgo en costos dentro de un espacio competitivo. (Kim, W. C., & Mauborgne, R. A. 2005)

Si bien es cierto, el presente tema hace referencia a como una empresa puede robustecer su portafolio de activos fijos como una estrategia para mejorar los rendimientos

financieros empresariales para los socios y en este caso aplicado a una empresa que se dedica al desarrollo de proyectos inmobiliarios en Costa Rica, la cual cuenta con más de 10 años de operación en el mercado de la construcción y desarrollo de proyectos.

A través de este periodo, la compañía ha experimentado diferentes situaciones, se ha desarrollado, ha crecido gracias al buen desempeño de sus operaciones; implementar la estrategia en el apartado de activos fijos surge como una alternativa en busca de la mejora de la situación financiera actual, la cual es buena pero que se puede mejorar y con esto fortalecer las relaciones con los socios actuales, así como fortalecer la captación de nuevos inversionistas del sector inmobiliario.

Proyecciones

La formulación de proyecciones financieras resulta fundamental para evaluar la viabilidad, sostenibilidad y capacidad de generación de valor de los proyectos inmobiliarios que el Grupo Novogarx desarrollará en el año 2026. La incorporación de activos no circulantes en el desarrollo inmobiliario no solo fortalece la estructura productiva de la organización, sino que también contribuye a elevar su competitividad y su capacidad para sostener ingresos más estables y predecibles en el largo plazo.

Las siguientes proyecciones financieras juegan un papel clave en la determinación del impacto de los activos no circulantes en la estructura económica de la empresa:

- Con la presente investigación se pretende desarrollar una estrategia que impacte en el desempeño financiero y fiscal de las sociedades a través de la incorporación de activos no corrientes y otros intangibles como la marca dentro de las operaciones de las empresas del grupo Novogarx S.A. Para ello, se realizará un análisis de los

indicadores financieros clave, con el fin de determinar la eficiencia en la generación de valor empresarial.

- La investigación permitirá analizar y determinar que propuestas de valor se puedan materializar en la empresa que impacten directamente en la operatividad financiera y fiscal del negocio. Con la incorporación de la estrategia planteada, se pretende incidir positivamente en indicadores como el ROA (Return on Assets), el margen operativo (EBIT)
- Así mismo, con esta investigación se profundizarán y analizarán las bases legales y fiscales vigentes en el país que respaldarán la estrategia planteada. Es como fundamento para el manejo de activos intangibles planteados como estrategia para mejorar los rendimientos financieros de la empresa.
- Se describirán aspectos empresariales en el manejo del negocio que a través del tiempo aportaron valor a la estrategia de marca planteada. El objetivo es poder fundamentar el cobro de royalties(regalías) por uso de marca establecida en el mercado.
- Mediante el modelo internacional de valor de marca Brand finance(valor financiero de marca) el cual consiste en estimar qué tasa de regalía le cobraría un tercero por usar la marca, se determinará el valor estimado de la marca de la empresa Novogarx S.A.

Capítulo II: Marco Teórico

Marco contextual

Para soportar la información de la presente investigación, así como darle amplitud al tema, es que se identifican conceptos claves de los objetivos, la introducción y la justificación del tema a fin de sustentar con literatura esto con el objetivo de enriquecer, aportar valor, además de dar claridad y comprensión al tema de investigación.

“El marco teórico es el resultado de una revisión documental y bibliográfica que consiste en la recopilación de conceptos y definiciones de diferentes autores para fundamentar bases teóricas, antecedentes de la investigación, elementos variables entre otros” (Arias, Fidias G., 2006, p. 106).

Situación económica

Al definir el contexto del tema de esta investigación, se plantea una estrategia para mejorar los resultados financieros de las sociedades del Grupo Novogarx S.A., esto con la incorporación de otros activos no corrientes tangibles e intangibles en su estructura contable, lo anterior en cumplimiento del marco normativo de las normas internacionales de información financiera (NIIF), las normas internacionales de contabilidad (NIC) así como la normativa contable y fiscal adoptada por las entidades pertinentes de Costa Rica. En este contexto, en primera instancia se pretende analizar los estados financieros de la empresa con el objetivo de evaluar la incorporación de otros activos no circulantes dentro de la estructura financiera del negocio como alternativa para mejorar los rendimientos financieros de la empresa en el período 2026.

1. Contexto empresarial: Grupo Novogarx S.A.

1.1. Historia de la empresa

La empresa que dio origen a las operaciones se llama Novogarx S.A., empresa de capital costarricense que gracias a la visión de dos empresarios se ha consolidado en el mercado costarricense como una de las mejores empresas de desarrollos inmobiliarios de casas de una y de dos plantas para la clase media. La empresa cuenta hoy en día con más de 10 años en el mercado y ha desarrollado más de 15 proyectos inmobiliarios en zonas como Lindora, Heredia, Moravia entre otros, el gran trabajo que se ha realizado en tan poco tiempo es sinónimo de hacer las cosas bien y respaldar un producto que ha sido tan exitoso en el mercado.

El Grupo Novogarx se dedica al desarrollo, administración y venta de casas habitacionales en condominio. El desarrollo de estas operaciones impacta de una forma directa en el entorno social y económico de los cantones en donde operan, es decir, durante su desarrollo y construcción se generan empleos directos e indirectos para la zona, se intervienen caminos públicos, se ayuda a la comunidad con actividades y obras de bien social.

1.2. Localización de la investigación

La presente investigación se desarrolla en el grupo Novogarx S.A. con sede en San Jose Costa Rica, este grupo se compone de una empresa que se dedica a la comercialización y desarrollo de proyectos inmobiliarios y otro grupo de sociedades que se dedican a la construcción directa de los proyectos, cada una con su estructura individualizada en la parte financiera y contable pero que comparten objetivos empresariales impulsados por los socios del grupo. Novogarx S.A., dedicada a la administración y desarrollo de condominios de clase

media en la gran área metropolitana, con presencia en áreas como Moravia, Desamparados, Tres Ríos y muy posicionado en la zona de Heredia.

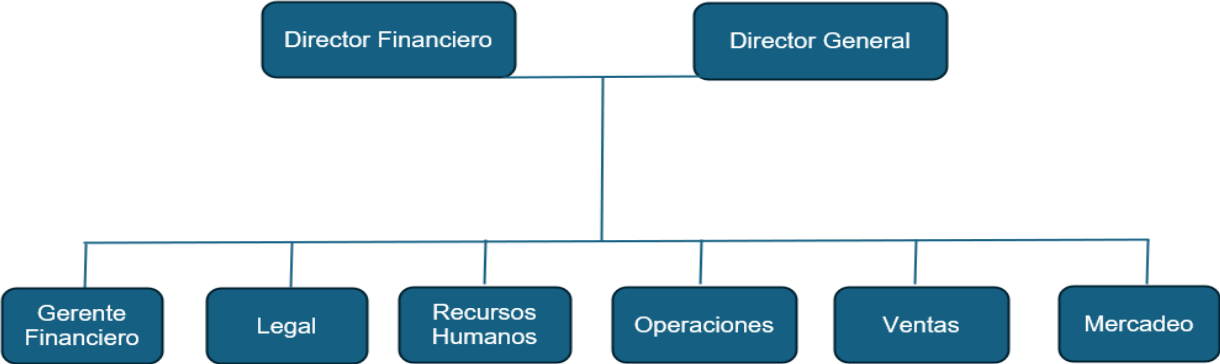
1.3. Estructura organizacional

La empresa cuenta con una estructura organizacional que busca eficientizar los procesos operativos, por lo cual contiene una serie de jefaturas en áreas claves con el objetivo de atender en primera instancia las situaciones que surjan en las operaciones diarias del negocio, así como tomar decisiones estratégicas para el buen manejo de la empresa.

La estructura organizacional de Novogarx S.A. está compuesta por las siguientes áreas clave:

- Gerencia General: Responsable de la dirección estratégica y operativa de la empresa.
- Departamento de finanzas y contabilidad: Manejo de recursos financieros y cumplimiento de normativas contables.
- Departamento de ventas: Enfocado en la comercialización y atención a clientes.
- Departamento de mercadeo: Encargado de la parte de imagen de la empresa y de mercadear los productos de la marca.
- Departamento de operaciones: Incluye ingenieros, arquitecto, encargados de coordinar y evaluar el desarrollo operativo de los proyectos constructivos.
- Departamento legal: atiende toda la parte legal de la empresa, apoyo en el desarrollo de nuevos proyectos, presentación de informes antes SUGEF y otras entidades legales.
- Departamento de recursos humanos: se encarga del clima organizacional de la empresa y de la atención de problemas internos del personal.

Figura 1: Organigrama de la empresa



Fuente: Díaz, 2026.

1.4. Entorno económico y competencia en el mercado

Durante un periodo de 10 años, la empresa Novogarx con su visión de proyectos habitacionales constantes fundamentados en tres pilares definidos por sus socios; la venta de casas habitacionales para familias de clase media, con ubicaciones excelentes dentro del Gran Area Metropolitana y conservando un precio atractivo para el mercado.

Durante este tiempo la sociedad con su marca siempre ha tratado de generar una propuesta de valor, ofrecer más casa que los competidores, vendiendo la casa como un sueño para las familias, pero indirectamente generando comunidades Novogarx, que les permiten a los clientes tener accesos a comercios, universidades, trabajos, que al final como negocio integral la empresa piensa en los clientes y esto se refleja en la venta de unidades habitacionales.

Información de ventas Novogarx S.A.

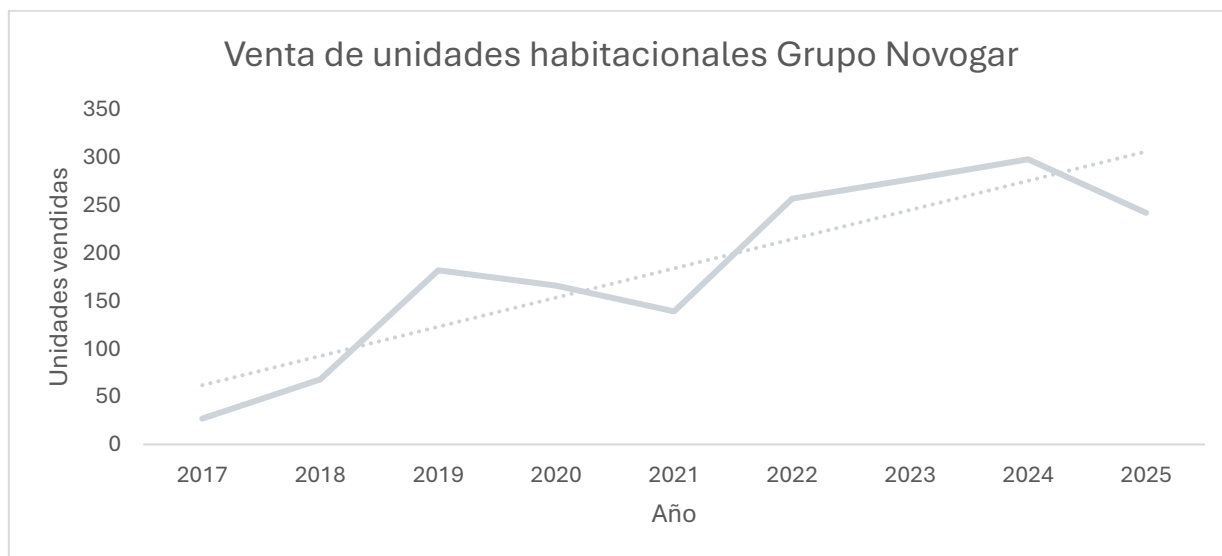
Tabla 4: Detalle de unidades escrituradas y vendidas

Novogarx												
Informe de reservas Proyectos												
Corte Contabilidad al 30 septiembre 2025												
Datos en unidades habitacionales según modelo de casa												
Proyecto	Escrituras				Contratos				Totales			
	Modelo A	Modelo B	Modelo C	Total	Modelo A	Modelo B	Modelo C	Total	Modelo A	Modelo B	Modelo C	Total
Empresa 1	233			233				0	233	0	0	233
Empresa 2	176	211		387	5	3		8	181	214	0	395
Empresa 3	201			201	0			0	201	0	0	201
Empresa 4			53	53			123	123	0	0	176	176
Empresa 5				0		177		177	0	177	0	177
Empresa 6				0	77	75	0	152	77	75	0	152
Empresa 7				0			28	28	0	0	28	28
Empresa 8				0	75			75	75	0	0	75
Total Proyectos en Activo	610	211	53	874	157	255	151	563	767	466	204	1437

Fuente: Información Ventas Novogarx 2025

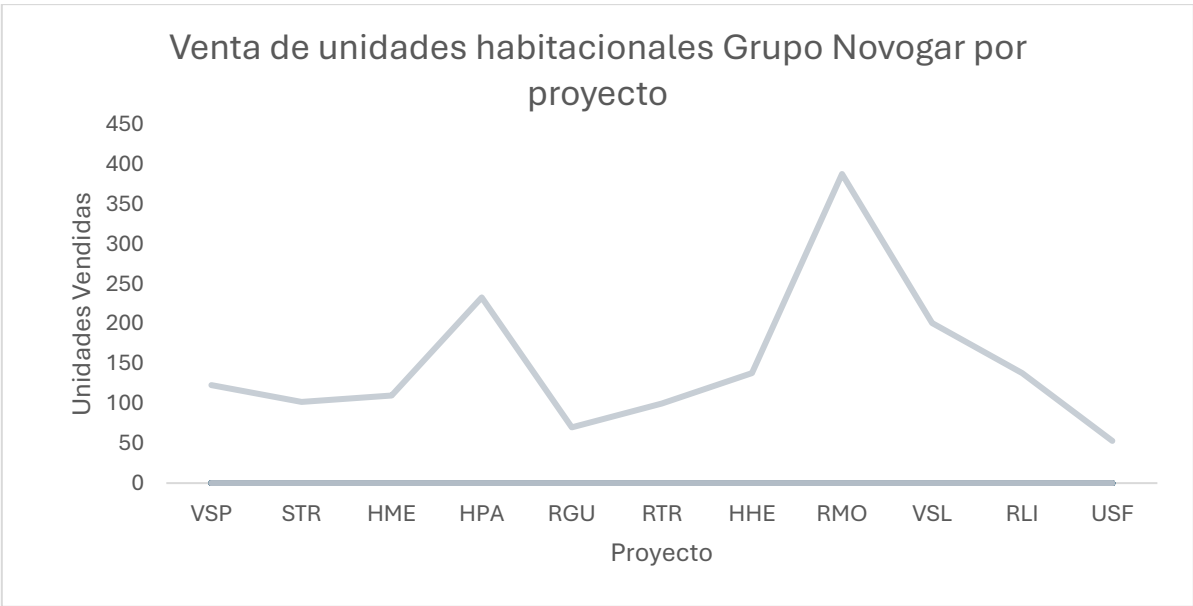
El potencial de las empresas del Grupo Novogar es creciente y de ahí la alternativa para buscar la mejora continua y el crecimiento sostenido de sus operaciones generando aumento de rentabilidad para sus socios y accionistas. La tendencia de ventas va en crecimiento y esto impacta directamente en los socios y la inversión.

Gráfico 1: Venta de unidades habitacionales del grupo



Fuente: Díaz con información de ventas de Novogar

Gráfico 2: Venta de unidades habitacionales por proyecto



Fuente: Díaz con información de ventas de Novogar

El gráfico anterior nos detalla el potencial de ventas de las sociedades del grupo gracias a la satisfacción de clientes que recomiendan el producto de vivienda que ofrece Novogar. Importante en este punto hay que reconocer que existen competidores muy cercanos como lo son Euro Hogar, Casa Max, Urbania, entre otros y que cada venta refleja el esfuerzo de una empresa que ofrece un producto diferenciador pero que ha tenido que aplicar a fondo sus habilidades financieras y comerciales para seguir creciendo.

La empresa desarrolla proyectos que van desde las 150 casas en adelante con precios que oscilan entre los \$150.000 y \$200.000 permitiéndole esto estar dentro de una zona muy atractiva para el consumidor según estudio de la Expoconstrucción.

Tabla 5: Distribución de modelos de vivienda ofertados, según precio mínimo de venta

Rango de precios mínimos	Total
Menos de \$100.000	8%
\$100.001 - \$150.000	22%
\$150.001 - \$200.000	33%
\$200.001 - \$250.000	16%
\$250.001 - \$300.000	8%
Más de \$300.000	13%
TOTAL	100%

Fuente: Expoconstrucción 2024

2. Impacto empresarial: Grupo Novogarx S.A.

2.1. Contribución al desarrollo económico del sector inmobiliario

La empresa Novogarx S.A. a través de más de una década en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, con sus productos de casas en condominio de una y dos plantas para clase media ha impactado alrededor de 3000 familias en la gran área metropolitana. En el desarrollo de este tiempo la desarrolladora ha estructurado más de 15 proyectos inmobiliarios en diferentes zonas del país, siendo la provincia de Heredia la que tiene mayor impacto. El desarrollo de estas construcciones tiene un impacto integral en el sector inmobiliario desde el punto de vista de contratación de mano de obra especializada y operaria, la subcontratación de servicios, así como el desarrollo del comercio y servicios que se originan de manera indirecta.

2.2. Relevancia del estudio en el giro de negocio

Con la investigación es importante analizar los aspectos directos e indirectos que se encuentran relacionados con el tema desde los diversos entornos, importante exponer relación social-empresarial, impacto económico con el desarrollo de actividades de la empresa, impacto ambiental que surge del negocio principal de la desarrolladora inmobiliaria en relación con su giro de negocio; comprender todo el entorno, los alcances y el impacto de las operaciones de la empresa, permite dar una visión más clara y puntual de lo que se persigue en esta investigación.

Si bien es cierto el tema de la presente investigación va dirigido a una empresa privada en específico, la aplicabilidad de la estrategia puede adaptarse a otras empresas esto como alternativa para buscar la mejora de los resultados empresariales a través de instrumentos legales y fiscales que hoy en día no son de aplicación común en Costa Rica.

Como parte focal y central de la investigación, el desarrollo empresarial de los negocios está muy ligado al éxito de las operaciones y la toma de decisiones. En mercados tan competitivos hoy en día, buscar las mejores estrategias para ofrecer los mejores rendimientos y rentabilidades de las empresas a sus socios, es clave para permanecer activo en el mercado y crecer con el paso del tiempo.

Marco conceptual

El marco conceptual es el conjunto de conceptos, teorías, antecedentes y estudios previos que sirven como base para el planteamiento del problema de investigación y la formulación de hipótesis; permitiendo ubicar la investigación en un contexto más amplio (Hernández, S 2018, p. 28).

Este marco conceptual permitirá adecuar una estructura alineada con los objetivos de esta investigación, respaldando los procedimientos e indicadores desarrollados para obtener los resultados planteados.

1. Crecimiento económico

El crecimiento económico es uno de los principales objetivos de toda empresa ya que mide el aumento sostenido de su actividad productiva o generadora, crecimiento de sus ingresos, ventas, su capacidad operativa, así como su valor en el mercado. Es importante analizar si la empresa está creciendo por mayor producción o por crecimiento de infraestructura y nuevos mercados o productos.

1.1. Relevancia del crecimiento económico

Adam Smith, considerado el padre de la economía moderna, explicó el crecimiento económico como el resultado del funcionamiento eficiente de los mercados, apoyado en la división del trabajo, la acumulación de capital y la libre competencia.

En su obra “La riqueza de las naciones” (1776), Smith sostuvo que cuando los individuos actúan libremente en el mercado, buscando su propio beneficio, se genera de manera indirecta un aumento del bienestar general. Este proceso se ve fortalecido por la especialización del trabajo, ya que permite a los trabajadores volverse más productivos, reducir costos y aumentar la cantidad de bienes producidos.

Asimismo, Smith afirmó que la acumulación de capital es esencial para el crecimiento económico, puesto que posibilita la inversión en maquinaria, herramientas y nuevas formas de producción, lo que incrementa la productividad del trabajo. La libre competencia, por su parte, fomenta la eficiencia, la innovación y la asignación adecuada de los recursos.

En conjunto, para Adam Smith el crecimiento económico surge cuando los mercados operan sin restricciones excesivas, permitiendo que la especialización y la inversión impulsen el aumento sostenido de la producción y de la riqueza de las naciones (Smith, 1776/2011, Libro I, cap. I).

Ideas clave de Adam Smith sobre el crecimiento económico

- División del trabajo: Incrementa la productividad mediante la especialización.
- Libre mercado: Permite la competencia y la eficiencia económica.
- Acumulación de capital: Facilita la inversión y el aumento de la capacidad productiva.

1.2. Indicadores de crecimiento económico

Son métricas o parámetros que permiten medir si la empresa con el pasar de los años se vuelve más rentable, si su capacidad productiva es mayor, si la compañía se expande o mejora su posición en el mercado.

Los indicadores de crecimiento son herramientas esenciales para evaluar la evolución productiva, financiera y competitiva de una empresa. Según autores como Kuznets (1966) y Solow (1956), el crecimiento se mide mediante el aumento real de la producción, ingresos y productividad, mientras que autores contemporáneos como Delfin (2014) destacan que también deben evaluarse la innovación, capacidades internas y desarrollo organizacional. Su importancia radica en que permiten diagnosticar el desempeño, orientar la toma de decisiones estratégicas y garantizar la sostenibilidad empresarial.

2. Desarrollo de proyectos inmobiliarios

Un desarrollo inmobiliario es un proyecto integral que consiste en planear, construir y comercializar uno o varios inmuebles sobre un terreno, con el objetivo de habitar, rentar, vender o usar para actividades comerciales.

2.1.Relevancia en el desarrollo de los proyectos inmobiliarios

Según Novogar S.A., la explosión de proyectos residenciales ha venido a transformar el mercado habitacional y el crecimiento urbano, especialmente en el Valle Central del país. Son casi 500 los desarrollos que desde 2013 han recibido la autorización del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) para realizar venta a plazo o preventa de sus unidades. En el registro de una década aparecen, además, 200 sociedades anónimas como responsables de esos proyectos. Los listados son de acceso público y están colgados en la página web del ministerio.

2.2.Gestión de proyectos inmobiliarios

Conocer el entorno y la administración de los proyectos inmobiliarios es fundamental para la toma de decisiones y el buen funcionamiento de la empresa. Una gestión eficiente garantiza que la empresa utilice sus recursos de manera óptima, reduciendo costos y potenciando la generación de ingresos. La importancia radica en el conocimiento y operación del negocio para la toma de decisiones, conocer el ciclo de vida de los proyectos inmobiliarios, conocer sobre la estructura de costos fijos y variables, así como evaluar la viabilidad económica de estos mediante cálculos como la TIR y el VAN.

2.1.1. Tasa interna de retorno (TIR).

Según Damodaran (2005), la TIR es la tasa de rendimiento que iguala el valor presente de los flujos de caja estimados con la inversión inicial, haciendo que el VAN sea igual a cero.

2.1.2. Valor presente de los flujos de caja (VAN)

Según Damodaran (2012), el VAN mide directamente cuánto valor agrega un proyecto a la empresa: un VAN positivo aumenta el valor, mientras que un VAN negativo lo reduce.

3. La rentabilidad financiera

Para la presente investigación, el objetivo primordial es implementar una estrategia que permita a la organización mejorar sus rendimientos financieros a través de la incorporación de instrumentos contables y financieros como los activos no corrientes tangibles e intangibles, mejorando y fortaleciendo la estructura contable, financiera y fiscal de la sociedad.

3.1. Relevancia de la rentabilidad financiera

Según Guajardo Cantú, G, el objetivo de la información financiera es generar y comunicar información útil de tipo cuantitativo para la oportuna toma de decisiones de los diferentes usuarios de una organización económica. En el caso de las organizaciones lucrativas, uno de los datos más importantes para sus usuarios, que es obligatorio informar, es la cifra de su utilidad o pérdida, es decir, la cuantificación de los resultados (beneficios netos) generados por la prestación de servicios a los clientes o por la manufactura y venta de productos. La información financiera tiene como objetivo generar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones de los diferentes usuarios externos de una organización económica. (Guajardo, 2024, p. 4)

3.2. Indicadores para el análisis de rentabilidad

Cuando se habla de rentabilidad financiera, el ROA, ROE, EBITDA son indicadores financieros ampliamente utilizados para evaluar la eficiencia, rentabilidad y desempeño operativo de una empresa.

3.2.1. Return on Assets (ROA).

Mide la capacidad de la empresa para generar beneficios en función de sus activos totales. Se calcula dividiendo la utilidad neta entre el total de activos y expresa la eficiencia con la que se utilizan los recursos de la empresa para generar ingresos (Nava, 2009).

3.2.2. Return on Equity (ROE).

Es un indicador financiero que refleja la rentabilidad obtenida por los accionistas en función del capital invertido. Se obtiene dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto y es una medida esencial para evaluar el desempeño financiero de la empresa desde la perspectiva de los inversionistas (Díez & López, 2006).

3.2.3. EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*).

Es un indicador financiero que mide el desempeño operativo de una empresa mediante la estimación de las utilidades generadas antes de considerar los efectos de la estructura de financiamiento, las obligaciones fiscales y los cargos contables asociados a la depreciación y amortización.

3.2.4. WACC (Weighted Average Cost of Capital)

Corresponde a la tasa a la cual se descuentan los flujos de caja libres de la empresa (FCFF) para obtener el valor del negocio. Es decir, el WACC representa el promedio ponderado del costo del capital propio (cost of equity) y del costo de la deuda (cost of debt), ajustado por impuestos, usando como ponderación las proporciones de deuda y patrimonio en el valor de mercado del capital total de la empresa. (Damodaran, 2026)

Los activos representan la principal fuente de valor para una empresa, ya que determinan su capacidad productiva y su potencial de crecimiento. Un manejo eficiente de los activos permite maximizar la rentabilidad y optimizar la estructura financiera de la organización. De acuerdo con Fernández (2014), la correcta administración de activos

tangibles e intangibles contribuye a mejorar la generación de ingresos y la competitividad empresarial.

4. Análisis de la información financiera

Analizar la información financiera es fundamental para la toma de decisiones estratégicas, ayuda a la detección de problemas y permite evaluar el desempeño y futuro de la empresa.

Es un proceso sistemático que permite interpretar los estados financieros para evaluar la situación económica y el desempeño de una empresa.

4.1. Relevancia del análisis de la información financiera

Para quien elabora y usa la información financiera es muy importante conocer sus fundamentos conceptuales con el objetivo de analizar los límites entre lo que está permitido y lo que está prohibido hacer en el proceso elaboración de información. A nivel internacional, el International Accounting Standards Board (IASB) establece que el marco de referencia conceptual de la información financiera es un sistema coherente de objetivos y fundamentos interrelacionados que establece la naturaleza, la función y las limitaciones de la información financiera.

Disponer de este marco de referencia proporciona dirección, estructura y uniformidad a la emisión de normas de información financiera; asimismo, sirve como sustento racional y teórico para el desarrollo de estas. En el caso de los usuarios de la información financiera, el marco de referencia conceptual facilita la comprensión de la normatividad.

Según Hernandez-Sampieri (2014), el análisis financiero es una interpretación sistemática que transforma datos numéricos en información útil la cual permite identificar relaciones, patrones y anomalías en la información financiera.

4.2. Herramientas de análisis financiero

Las técnicas de análisis financiero (análisis horizontal, vertical, razones financieras, análisis del flujo de efectivo, comparaciones, etc.) son fundamentales porque permiten transformar los datos contables en información útil, interpretada y estratégica.

4.2.1. Análisis horizontal y vertical

El análisis horizontal consiste en comparar los estados financieros de varios períodos para identificar tendencias, variaciones absolutas y variaciones porcentuales. Su propósito es detectar crecimientos, disminuciones y patrones en las cuentas (Gitman, 2012).

El análisis vertical estudia un estado financiero de un solo período, expresando cada partida como un porcentaje de un total, con el fin de evaluar la composición y estructura financiera. En el estado de situación financiera; cada cuenta se expresa como % del total de activos (o pasivos + patrimonio) mientras que en el estado de resultados; cada cuenta se expresa como % de las ventas netas.

4.2.2. Análisis mediante razones financieras

Las razones financieras según James C. Van Horne, son indicadores cuantitativos utilizados para evaluar la eficiencia, liquidez, rentabilidad y estructura financiera de una compañía. Las razones financieras se agrupan tradicionalmente en cinco categorías principales, cada una enfocada en analizar un aspecto diferente de la empresa.

- Razones de liquidez: Miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo.
- Razones de actividad: Evalúan qué tan eficientemente la empresa utiliza sus activos.
- Razones de endeudamiento: Determinan el nivel de deuda que utiliza la empresa y su capacidad para cumplir con las obligaciones financieras.
- Razones de rentabilidad: Miden la capacidad de la empresa para generar utilidades con sus recursos.
- Razones de valor de mercado: se relacionan el desempeño financiero con el valor que le otorga el mercado a la empresa. Son comunes en empresas que cotizan en bolsa

5. Gestión de activos no corrientes

La gestión de activos se refiere a la administración eficiente de los recursos de la empresa para maximizar la rentabilidad de sus operaciones y buscar el crecimiento económico.

5.1. Importancia de la gestión de activos no corrientes

Los activos no corrientes representan inversiones estratégicas de largo plazo que determinan la capacidad operativa y la rentabilidad futura de la empresa. Una gestión adecuada es crucial porque asegura el uso eficiente del capital invertido, influye en la productividad y en la capacidad de generar ingresos, además de que afecta directamente las decisiones de financiamiento y la estructura de capital. (Gitman & Zutter, 2012)

Un activo es un recurso económico propiedad de la entidad, que se espera rinda beneficios en el futuro; su valor se determina con base en el costo de adquisición, más todas las erogaciones necesarias para su traslado, instalación y arranque de operación.

5.2. Activos no corrientes y rentabilidad

Los activos no corrientes influyen en la rentabilidad de una empresa debido a que determinan la capacidad productiva, así como el rendimiento empresarial. Según Fernández (2014), la correcta administración de activos tangibles e intangibles contribuye a mejorar la generación de ingresos y la competitividad empresarial.

6. La normativa contable y fiscal

Contar con información que cumpla con los requerimientos contables establecidos por las normas internacionales de información financiera, regulaciones locales y normativa fiscal, es esencial para garantizar la fiabilidad y comparabilidad de esta.

6.1. NIC 38 Activos intangibles

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los activos intangibles que no estén contemplados específicamente en otra Norma. Esta Norma requiere que las entidades reconozcan un activo intangible si, y sólo si, se cumplen ciertos criterios. La Norma también especifica cómo determinar el importe en libros de los activos intangibles, y exige revelar información específica sobre estos activos.

La NIC 38 define y establece el tratamiento contable para los Activos Intangibles: activos no monetarios, identificables y sin apariencia física (como software, patentes, marcas), que deben reconocerse si es probable obtener beneficios futuros y su costo se puede medir con fiabilidad, distinguiendo entre investigación (gasto) y desarrollo (puede ser activo si cumple criterios estrictos), y exige revelación de información, siendo crucial para la gestión financiera y la inversión.

Características Clave

- Identificable: Separable (puede venderse) o surge de derechos legales/contractuales.
- No Monetario: No es dinero ni equivalentes.
- Sin Apariencia Física: No tiene sustancia corpórea.
- Controlado: Por la entidad como resultado de eventos pasados.
- Generación de Beneficios Futuros: Se espera que genere flujos de efectivo.

Un activo intangible se reconoce si cumple con la definición y los criterios de reconocimiento:

1. Probabilidad de Beneficios Económicos Futuros: Que fluyan a la entidad.
2. Medición Fiable del Costo: El desembolso debe poder medirse con certeza.

Fases de Desarrollo

- Investigación (Gasto): Los costos se reconocen como gasto inmediatamente porque no hay certeza de que se generará un activo futuro.
- Desarrollo (Potencial Activo): Se capitalizan costos si se cumplen todos los siguientes: viabilidad técnica, intención de completar, capacidad de uso/venta, mercado/utilidad para la entidad, recursos disponibles y medición fiable del costo.

La naturaleza de los activos intangibles es tal que, en muchos casos, no existe posibilidad de realizar adiciones al activo en cuestión o sustituciones de partes de este.

Consiguientemente, la mayoría de los desembolsos posteriores se hacen, probablemente, para mantener los futuros beneficios económicos esperados incorporados a un activo intangible existente, pero no satisfacen la definición de activo intangible ni los criterios de reconocimiento contenidos en esta Norma. Además, a menudo es más difícil atribuir un desembolso posterior directamente a un activo intangible determinado que a la entidad como un todo.

Por tanto, sólo en raras ocasiones, los desembolsos posteriores—desembolsos efectuados tras el reconocimiento inicial de un activo intangible adquirido o después de completar un activo intangible generado internamente se reconocerán en el importe en libros del activo. De acuerdo con el párrafo 63, los desembolsos posteriores sobre marcas, cabeceras de periódicos o revistas, denominaciones editoriales, listas de clientes u otras partidas similares (hayan sido adquiridas externamente o generadas internamente) se reconocerán siempre en el resultado del periodo en el que se incurran. Esto es así porque tales desembolsos no pueden distinguirse de los desembolsos para desarrollar el negocio considerado en su conjunto.

Según Hendriksen & Van Breda (1992), evaluar esta norma internacional de contabilidad es importante ya que reduce la subjetividad en el reconocimiento de intangibles debido a que establece criterios de identificación, exige demostrar control sobre estos, así como garantizar que el activo genere beneficios económicos futuros, lo cual permitirá que los estados financieros sean más confiables y comparables.

6.2. NIC 16 Propiedad, planta y Equipo

Esta NIC establece los principios para el reconocimiento, medición, depreciación y baja de los activos tangibles que una entidad utiliza en la producción de bienes o servicios, para arrendar a terceros o para fines administrativos. Su objetivo es asegurar que los estados financieros reflejen de manera fiel el valor, consumo y cambio de dichos activos.

Según Gitman (2014), la gestión y contabilización de activos a largo plazo son críticas porque representan inversiones significativas de capital, impactan la rentabilidad y las depreciaciones afectan la utilidad además de que afectan el flujo de efectivo futuro clave para

inversionistas y acreedores. La adecuada medición y depreciación de activos fijos permite evaluar correctamente el desempeño operativo de la empresa.

7. Modelos para valoración de marca

Los métodos de valoración de marca son técnicas y modelos utilizados para estimar económicamente el valor de una marca como activo intangible. La marca, aunque no sea tangible, genera beneficios como ventas futuras aseguradas, reconocimiento en el mercado, lealtad de los clientes, así como capacidad para generar o fijar precios más altos.

Según Damodaran (2012), la marca es un activo intangible que debe valorarse en función de su capacidad de generar flujos futuros de efectivo, siendo la metodología de ingresos la más adecuada.

7.1. Métodos basados en ingresos

Estos métodos estiman el valor de la marca a partir de los beneficios futuros que se generarán.

- Prima de precio (Price Premium)

Cuánto más está dispuesto a pagar el cliente por la marca frente a una marca genérica.

- Ingresos por regalías (Royalty Relief)

Se estima cuánto pagaría la empresa si tuviera que licenciar la marca de un tercero.

Es uno de los métodos más aceptados por peritos y auditores.

- Flujo de caja descontado (DCF específico para marca)

Se proyectan los flujos futuros atribuibles únicamente a la marca y se descuentan a valor presente.

- Beneficio económico residual

Compara el rendimiento obtenido con marca vs sin marca.

8. Financiamiento bancario

El financiamiento bancario es una de las principales fuentes de capital para las empresas ya que impulsa el crecimiento y la expansión, da estabilidad a los negocios y ayuda a la ejecución de proyectos estratégicos para el desarrollo empresarial.

8.1. Financiamiento a corto y largo plazo

Son créditos con vencimientos menores a un año, utilizados para capital de trabajo y emergencias de liquidez, y los de largo plazo que pueden extenderse desde 2 hasta 15 o más años.

Fierro Celis (2022) explica que la correcta elección entre financiamiento de corto y largo plazo es crucial para la toma de decisiones, pues impacta directamente en la rentabilidad, costos y estructura financiera de la organización. Especialmente, el financiamiento de largo plazo debe alinearse con inversiones igualmente prolongadas para maximizar el valor empresarial.

8.2. El leasing operativo en función financiera (LOFF)

El leasing operativo en función financiera (LOFF) es un enfoque que interpreta el leasing operativo como una herramienta de financiamiento estratégico, que permite a las empresas mantener su liquidez, minimizar riesgos operativos y financieros, además de que mejora la gestión del flujo de caja. En resumen, el LOFF transforma al leasing operativo en una alternativa financiera integral, útil especialmente para empresas que requieren uso intensivo de activos, pero desean evitar inversiones fuertes o riesgos de obsolescencia.

9. Talento especializado y tecnología

Gracias al crecimiento que ha tenido la empresa, cada vez es más necesario contar con personal especializado de planta que permita optimizar los procesos y buscar la eficiencia operativa de los desarrollos inmobiliarios. La unión del talento con el software y tecnología son determinantes para la competitividad, innovación y sostenibilidad de las organizaciones modernas.

El informe citado por CE Quality Consulting (consultoría de calidad) indica que el 64% de los líderes de TI considera que la escasez de talento es el mayor obstáculo para adoptar nuevas tecnologías emergentes como IA, blockchain o automatización. Esta brecha ralentiza la innovación e incrementa la dependencia de sistemas obsoletos.

9.1. Building Information Modeling (Modelado de información para edificaciones) BIM.

El especialista BIM integra sistemas inteligentes y mano de obra calificada para la optimización de procesos y ayuda a las empresas con:

- Crear modelos 3D inteligentes.
- Detectar interferencias antes de construir.
- Coordinar disciplinas (estructuras, MEP, arquitectura).
- Planificar tiempos (4D), costos (5D) y operación futura (6D).
- Reducir reprocesos, sobrecostos y retrasos.

Capítulo III: Marco metodológico

En el capítulo tres se aborda la metodología que se utilizará en esta investigación, mostrando además aspectos fundamentales como el enfoque, el diseño de la investigación, la muestra de estudio, las técnicas e instrumentos de recolección de datos, las variables y alcances, así como las limitaciones que se pueden presentar en el desarrollo del presente trabajo.

Enfoque de la investigación

Mediante el proceso de recolección de datos de la presente investigación, se pretende analizar la relación entre los activos intangibles y los rendimientos financieros de una empresa. Este trabajo pretende establecer una estrategia clara y puntual de cómo se puede incorporar un activo intangible como lo es la marca de la empresa dentro de los flujos financieros y fiscales con el objetivo de buscar maximizar los rendimientos financieros del negocio.

Desde el punto de vista del conocimiento contable, no es tan común incorporar los activos intangibles en la medición de los rendimientos financieros de una empresa. Determinar el valor de un activo intangible como la marca dentro de una organización le trae beneficios en temas de valor empresarial y en la competitividad del mercado, es decir una marca fuerte y reconocida permite fijar precios y obtener mejores ingresos, aporta a la reducción de barreras de entrada lo cual les permite a las empresas tener más estabilidad en sus finanzas.

Poder determinar el valor potencial de la marca en el grupo Novogar mediante el análisis de desarrollo y crecimiento de esta a través de su permanencia en el mercado y los

resultados obtenidos con la ejecución de sus proyectos, permite incorporar flujos financieros directos como lo son el cálculo de royalties (regalías) por uso de marca y flujos indirectos como lo son los incrementos de ingresos por aumento de precios y disminución de gastos de marketing(mercadeo) respaldados por una marca fuerte y consolidada, condiciones que aportan a la mejora de los rendimientos financieros. En consecuencia, de las variables mencionadas, así como del análisis de los datos numéricos como ingresos, gastos y su relación con la rentabilidad de la empresa, es que se determina que el enfoque aplicado es cuantitativo.

La ruta cuantitativa de la investigación actualmente representa un conjunto de procesos organizado de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones. Cada fase precede a la siguiente y no se puede eludir pasos, el orden es riguroso, aunque desde luego se puede redefinir alguna etapa. Se parte de una idea que se delimita y, una vez acotada, se generan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o perspectiva teórica. De las preguntas se derivan hipótesis, y determinan y definen variables; se traza un plan para poner a prueba las primeras (diseño); se seleccionan casos o unidades para medir en estas las variables en un contexto específico (lugar y tiempo); se analizan y vinculan las mediciones obtenidas (mediante métodos estadísticos), y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (Hernández- Sampieri, R., 2023, p. 6)

Tipo de investigación

La investigación es de tipo cuantitativo desde el momento es que se trata de implementar una estrategia en la empresa con el objetivo de obtener resultados financieros reales a partir de la incorporación de cálculos que cuantifican el impacto de la marca como activo intangible en el desarrollo de sus operaciones. Es decir, este tipo de investigación se

orienta en investigar un tema, pero sobre el cual se quiere medir su efecto numérico al aplicar la estrategia, el objetivo fundamental es el resultado cuantitativo resultante.

El significado original del término cuantitativo (del latín *quantitas*) se vincula a conteos numéricos y métodos matemáticos (Niglas, 2010). Actualmente representa un conjunto de procesos organizado de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones.

Se parte de una idea que se delimita y, una vez acotada, se generan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o perspectiva teórica. De las preguntas se derivan hipótesis, y determinan y definen variables; se traza un plan para poner a prueba las primeras (diseño); se seleccionan casos o unidades para medir en estas las variables en un contexto específico (lugar y tiempo); se analizan y vinculan las mediciones obtenidas (mediante métodos estadísticos), y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis. (Hernández Sampieri, R., 2023, p. 6)

Diseño de la Investigación

En relación con el diseño de esta investigación, por el tipo de desarrollo del proceso, se puede decir que es de tipo no experimental desde el momento en que las variables investigadas no son alteradas ni manipuladas, sino que se analiza el impacto a la hora de que se presentan en la realidad de la empresa. Los datos que se analizarán son reales desde el momento en que se obtienen y analizan de los estados financieros de la empresa. El estudio aplicado en esta investigación es de tipo transversal, ya que la recolección de datos se realiza en un solo periodo correspondiente al año 2026, esto con el fin de evaluar el impacto de la incorporación de activos intangibles en la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios.

Hernández- Sampieri, (2023) describe el diseño de la investigación como un plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una

investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema.

“Los diseños no experimentales de una investigación son aquellos que se realizan sin manipular deliberadamente las variables. Se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos” (Gómez, 2006, p. 102).

Es importante para el estudio realizado conocer los tipos de diseños experimentales según los autores obtener una adecuada interpretación y correcta aplicación para el cumplimiento de los objetivos. Los diseños no experimentales se dividen de la siguiente forma según el autor:

Diseños transeccionales o transversales

“Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Gómez, 2006, p. 102). Estos diseños se dividen en los siguientes tipos:

Transeccionales exploratorios: se aproximan a un fenómeno en un momento específico, por lo general se aplican a problemas de investigación poco conocidos.

Transeccionales descriptivos: indagan la incidencia y los valores que se manifiestan en una o más variables, son puramente descriptivos.

Transeccionales correlacionales-causales: estos describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se trata de descripciones, pero no de categorías, conceptos, ni variables, sino sus relaciones. (Gómez, 2006, p. 103)

Se puede concluir con las referencias bibliográficas de los autores incorporadas anteriormente que la investigación en toda su forma tiene un diseño de tipo no experimental ya que analiza variables, pero no las modifica, se aplican en un momento determinado a un

objeto de estudio determinado, para esta investigación en concreto, se analizan los estados financieros reales de la empresa, en un periodo específico año 2026 y se cuantifica con la utilización de índices y herramientas financieras.

Definición de la población y la muestra

“La población es un conjunto de unidades o ítems que comparten algunas notas o peculiaridades que se desean estudiar, esta información puede darse en medias o datos porcentuales” (Hernández, 2001, p. 127).

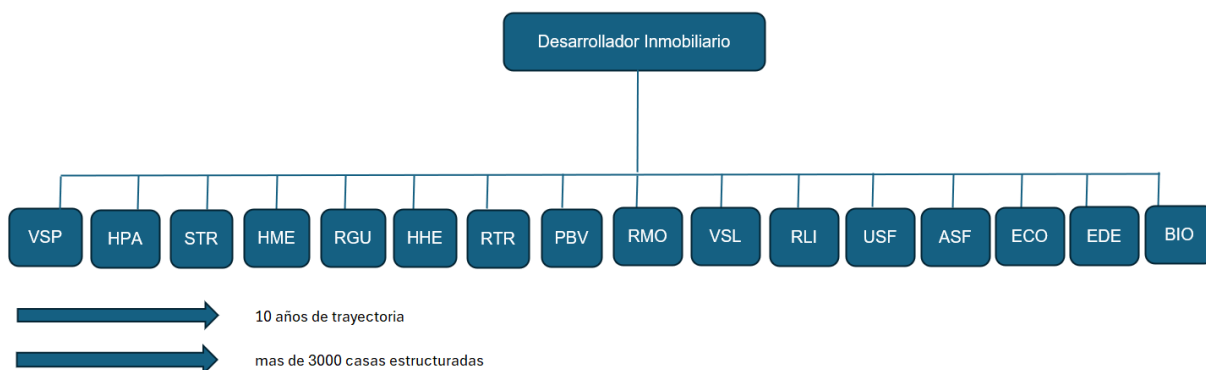
“La muestra es un subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta, si se desean generalizar los resultados” (Hernández, 2023, p. 197).

Para esta investigación el objeto principal de estudio se centra en el Grupo Novogar, es decir como son desarrollos inmobiliarios se analizan todos en conjunto, pero se hace énfasis en el desarrollador de los proyectos, por lo tanto, la muestra es igual al 100% de la población.

Debido a que el número de proyectos inmobiliarios desarrollados por el Grupo Novogarx en el año 2026 es manejable y se tiene acceso a la información financiera correspondiente, se trabaja con una muestra censal, considerando la totalidad de la población definida para el estudio. La cantidad de personas impactadas por las operaciones del grupo han permitido que la marca de la empresa sea reconocida como una marca sólida y con gran respaldo.

A continuación, se presenta un detalle de los proyectos de condominios de casas habitacionales de clase media desarrollados por el grupo a través de 10 años de operación en el mercado costarricense. Reflejo del crecimiento y de fortalecimiento de la marca.

Figura 2: Impacto de proyectos inmobiliarios



Fuente: Díaz, 2026.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos para la recolección de datos son el apoyo principal para presentar una información confiable que permita responder a la pregunta de estudio. Los datos de la investigación deben ser válidos y confiables, además la investigación debe contener información de forma organizada y sistemática la cual apoye para que el proceso de recolección de datos tenga los menos errores y sesgos posibles.

Recolectar los datos significa aplicar uno o varios instrumentos de medición para recabar la información pertinente de las variables del estudio en la muestra o casos seleccionados (personas, grupos, organizaciones, procesos, eventos, etc.). Los datos obtenidos son la base del análisis. Sin datos no hay investigación. Pero, para haber llegado a esta etapa en la ruta cuantitativa, antes debiste haber establecido y definido con precisión y claridad las hipótesis del estudio y las variables, tanto conceptual como operacionalmente. Asimismo, en la revisión de la bibliografía, tuviste que haber detectado instrumentos o formas para medir o evaluar las variables planteadas. (Hernández, 2023, p. 234)

En toda investigación que sigue la ruta cuantitativa se aplica un instrumento para medir las variables contenidas en las hipótesis (y cuando no hay hipótesis, simplemente para medir las variables de interés) (Hernández, 2023, p. 236).

Según Hernandez 2023, todo instrumento de medición debe de cumplir con requisitos básicos como los que se detallan a continuación:

Confiabilidad o fiabilidad: grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes en la muestra o casos. Se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo, caso o muestra produce resultados iguales (Hernández, 2023, p.237).

La validez del instrumento: grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir. Se logra cuando se demuestra que el instrumento refleja el concepto abstracto a través de sus indicadores empíricos (Hernández, 2023, p. 238).

La validez de contenido: corresponde al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de la variable que se mide y por otro lado la validez del criterio que se establece al correlacionar las puntuaciones resultantes de aplicar el instrumento con las puntuaciones obtenidas de otro criterio externo que pretende medir lo mismo o los hechos reales en el futuro. (Hernández, 2023, p. 239)

La objetividad del instrumento: corresponde al grado en que el instrumento es o no permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de los investigadores que lo administran, califican e interpretan. La objetividad se refuerza mediante la estandarización en la aplicación del instrumento (mismas instrucciones y condiciones para todos los participantes) y en la evaluación de los resultados; así como al emplear personal capacitado y experimentado en el instrumento. (Hernández, 2023, p.246)

La validez, la confiabilidad y la objetividad no deben tratarse de forma separada, sino de manera interdependiente. Sin alguna de las tres, el instrumento no es útil para llevar a cabo un estudio (Hernández, 2023, p. 246).

Instrumentos para medir y recolectar datos en la investigación

Para la investigación de tipo cuantitativo según la literatura, Hernandez (2023) en su libro Metodología de la investigación sugiere aplicar métodos para la recolección de datos dentro de los cuales se mencionan algunos:

Los cuestionarios: consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Contiene preguntas cerradas que son aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar; y las preguntas abiertas que no delimitan las alternativas de respuesta. Son útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas. (Hernández, 2023, p.263)

Análisis de contexto cuantitativo: De acuerdo con Krippendorff (2018) y Gaur y Kumar (2017) es una técnica de investigación para realizar inferencias válidas, replicables y confiables de textos y mensajes con significado respecto al contexto en que son utilizados (Hernández, 2023, p. 303).

Observación: Este método de recolección de datos consiste en el registro sistemático, válido y confiable de comportamientos y situaciones observables a través de un conjunto de categorías y subcategorías (Hernández, 2023, p. 304).

Datos secundarios: implica revisión de documentos y registros públicos o archivos físicos o electrónicos (Hernández, 2023, p. 304).

Análisis de indicadores, fórmulas y ecuaciones: en ocasiones un fenómeno o variable multidimensional puede medirse a través de uno o más indicadores y determinarse el valor de los casos o unidades mediante una ecuación, fórmula o ponderación (Hernández, 2023, p. 305).

Cada día es más común ver estudios en los que se utilizan diferentes métodos de recolección de datos. En los estudios cuantitativos no resulta extraño que se incluyan varios tipos de cuestionarios al mismo tiempo que pruebas estandarizadas y recopilación de contenidos para análisis estadístico u observación. Incluso, al utilizar diversos instrumentos se ayuda a establecer la validez de criterio. No solamente se puede, sino que es conveniente, hasta donde lo permita el presupuesto para investigar. (Hernández, 2023, p. 306)

Para la presente investigación se utilizaron instrumentos como el cuestionario, las entrevistas directas con personal clave de la organización, la observación y el análisis de datos históricos. Entrevistas a los fundadores de la empresa, gerentes en el área financiera, marketing y ventas. Cuestionarios a clientes en función de medir la percepción de marca de la empresa, así como el análisis de datos en el ámbito financiero con el objetivo de proyectar el impacto de la investigación en lo que a resultados numéricos se refiere.

Fuentes de información

Corresponde a todos los documentos, datos, registros, personas o materiales que proporcionan la información necesaria para responder las preguntas o cumplir los objetivos de una investigación. Son los recursos que como investigador se deben de consultar para obtener datos relevantes, confiables y verificables para la investigación. Las fuentes de información nos permiten ampliar y comprender conceptos contenidos en el marco teórico,

analizar y comparar los procesos que la empresa lleva internamente relacionados al caso de estudio y finalmente respalda las conclusiones y recomendaciones realizadas.

Fuentes primarias

Una fuente primaria puede ser un libro que se analiza, un manuscrito que se interpreta, datos estadísticos recién recopilados, encuestas, el relato de un testigo ocular o algún tipo de documento sobre el que no se ha realizado un análisis previo (Gallud, 2015, p. 21).

Para este trabajo de investigación las fuentes primarias provienen de la información interna de primera mano de la empresa, la cual consiste en Estados financieros, datos de mercadeo y ventas, estructura interna, historia, lo cual nos da un panorama de la situación de la empresa.

Fuentes secundarias

Estas incluyen un material que ya ha pasado por el análisis de otros expertos. Se trata de hechos y materiales conocidos o transmitidos por otros. Son los libros de crítica y, en general, las interpretaciones que de un tema se han hecho (Gallud, 2015, p. 21).

Las fuentes secundarias en esta investigación corresponden a libros y estudios referentes a términos financieros y mercadológicos integrados en el marco teórico para enriquecer la investigación.

Tabla 6: Detalle de las fuentes de información

Fuente	Tipo de Fuente	Descripción	Aplicables al estudio
Primarias	Entrevistas	Información directa obtenida de actores involucrados en la operación financiera e inmobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista a gerentes financieros del Grupo Novogarx • Entrevista a directores de desarrollo inmobiliario.
	Estados Financieros	Datos reales de desempeño económico y estructura de activos.	<ul style="list-style-type: none"> • Balance general del Grupo (2023–2025). • Estados de flujo de efectivo. • Estado de resultados del desarrollo inmobiliario.

	Documentos Internos	Información operativa, estratégica y administrativa del grupo.	<ul style="list-style-type: none"> • Información de nuevos proyectos • Proyecciones financieras internas del 2026.
	Registros de Proyectos	Datos sobre construcción, costos, ventas y rentabilidad histórica.	<ul style="list-style-type: none"> • Presupuestos ejecutados. • Bases de datos de clientes, ventas y alquileres.
	Bases de Datos Propias	Información recopilada directamente por la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de mercado
			<ul style="list-style-type: none"> • Libros sobre activos fijos, valuación de proyectos inmobiliarios y estrategias de rentabilidad.
Secundarias	Libros académicos	Libros especializados en economía, finanzas y contabilidad	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de cálculos para proyecciones
	Normativas contables y financieras	Reglas que definen el tratamiento de activos no circulantes y su valorización.	<ul style="list-style-type: none"> • Normas internacionales de contabilidad (NIC 16, NIC 40). • NIIF
	Informes del sector inmobiliario	Análisis de mercado, tendencias y valuación.	<ul style="list-style-type: none"> • Informes del Banco Central.
	Estudios económicos del país	Contexto macroeconómico que afecta la inversión inmobiliaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Informes del Ministerio de Economía. • Desarrollo de condominios y su marco normativo
	Tesis y trabajos previos	Antecedentes de investigaciones similares.	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajos nacionales e internacionales

Fuente: Díaz, 2026.

La entrevista

Según Creswell (2013), la entrevista es un procedimiento para recoger información en forma de respuestas abiertas, donde el entrevistado expresa su perspectiva sobre el tema investigado.

Como detalle de la investigación es de suma importancia obtener información de fuentes fiables y directas, la importancia de incorporar en estas personal a lo interno aporta datos relevantes en el estudio. Conocer la empresa desde sus inicios, conocer los objetivos, el plan de negocio, así como su visión estratégica es fundamental para enfocar la investigación.

Por el tamaño de la empresa y por el tema de estudio en esta investigación, las entrevistas se realizaron de forma presencial una a una lo cual enriqueció el estudio por la cercanía con cada entrevistado.

En el proceso de entrevistas participaron:

- Director general:

Se encarga de definir la estrategia, visión y objetivos. Supervisa todas las áreas, toma decisiones clave y vela por el crecimiento, competitividad y sostenibilidad del negocio.

- Director financiero:

Es la persona que supervisa presupuestos, inversiones, liquidez, riesgos y reportes financieros. Garantiza que la empresa tenga los recursos y controles necesarios para operar con eficiencia.

- Gerente financiero:

Coordina la contabilidad, tesorería, costos, flujo de caja y análisis financiero. Proporciona información para la toma de decisiones del director financiero y la alta gerencia.

- Gerente de mercadeo:

Diseña y ejecuta estrategias para posicionar la marca de la empresa, entender al cliente, analizar la competencia y generar demanda. Administra campañas, estudios de mercado y la comunicación corporativa

- Gerente de ventas:

Lidera al equipo comercial. Define estrategias para captar clientes, incrementar ventas y cumplir metas comerciales. Gestiona precios, indicadores de ventas y relaciones con clientes.

- Gerente de proyectos:

En la persona encargada de planificar, ejecutar y controlar proyectos. Administra tiempos, costos, recursos, riesgos y calidad. Asegura que los proyectos se entreguen según lo planificado y generen valor para la empresa.

Las entrevistas aplicadas en esta investigación se fundamentaron en una estructura abierta con cada entrevistado con el objetivo de conocer aspectos generales del entorno empresarial y de la percepción de cada entrevistado en base a la empresa. Se abarcaron temas de finanzas, mercadeo, ventas, así como giro del negocio y los objetivos que persigue la empresa a corte, mediano y largo plazo.

El cuestionario

Este consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. (Hernández, 2023, p. 259).

Cuando se necesita medir una variable en términos de impacto de percepción y valores numéricos como lo es el caso de marca de una empresa, se hace necesario realizar un cuestionario con el objetivo de analizar respuestas de clientes y medir la percepción de estos.

Este cuestionario se realizó enfocado en el concepto de la marca del proyecto inmobiliario, el objetivo principal es conocer desde la parte externa cual es la percepción de la marca. Este consta de siete preguntas cerradas realizadas en una muestra aleatoria y al azar en donde el enfoque fue medir los siguientes aspectos fundamentales para el valor de marca:

1. Liderazgo de la marca
2. Estabilidad y confianza
3. Presencia y posicionamiento en el mercado
4. Capacidad de extensión de la marca
5. Tendencia y modernidad

6. Apoyo y respaldo al cliente
7. Protección y reputación de la marca

El envío del cuestionario a la muestra seleccionada se realizó mediante el correo electrónico y en muchos de los casos vía telefónica, esto con la información registrada en la base de datos de clientes de la empresa. Una vez que todos los participantes cumplieron con las respuestas se tabularon e interpretaron los datos.

La información obtenida mediante los cuestionarios se tabula y analiza mediante tablas resumen con lo cual se logra interpretar los resultados, esto con el fin de respaldar el modelo de análisis y sustentar las conclusiones y recomendaciones de esta variable de estudio.

La evaluación de los puntos determinantes para la marca Novogarx, se encuentra sustentada en los siguientes aspectos calificados según rubrica que va de una opinión totalmente de acuerdo con una representación del 100% a totalmente en desacuerdo con una representación del 100%, sustentada en la tabulación de los resultados obtenidos de la encuesta a clientes y la cual se desarrolla en el capítulo de análisis de resultados.

Tabla 7: Evaluación de factores

Factores Evaluados	Aplicación empresarial
Liderazgo	Amparado en estudios de mercado de la empresa
Estabilidad	Cliente familiar de muchos años - visión de la casa como un sueño
Mercado	Nuevos proyectos - innovación - tecnología
Capacidad de extensión	Diversificar productos de la marca
Tendencia	Diferentes actividades - branding - participación en actividades masivas
Apoyo	Expo casa – apoyo de entidades bancarias - relación con proveedores
Protección	Todo nuevo proyecto tiene su registro de marca

Fuente: Díaz con datos de Novogarx S.A., 2026.

Tratamiento de la información

Con el objetivo de obtener información relevante en esta investigación, con la información obtenida se procederá a realizar el respectivo análisis financiero con el enfoque de buscar el incremento en la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios a partir de la incorporación de activos no corrientes dentro de la estructura financiera y contable. Por el enfoque cuantitativo de esta investigación, se analizarán los estados financieros de la empresa correspondientes a los períodos 2023, 2024 y 2025, así como una proyección al periodo 2026 y 2027 lo cual es clave para medir el impacto de los modelos aplicados. El análisis financiero es vital para evaluar el desarrollo y operaciones del negocio, así como para medir el desempeño operativo y rentabilidad financiera para la toma de decisiones estratégicas.

El tratamiento de la información contará con procesos de validación de datos que garantizaran la confiabilidad del estudio y los resultados planteados. El análisis inicial de los estados financieros marca la estrategia planteada como alternativa aplicable a la búsqueda de maximizar los rendimientos financieros con la incorporación de activos no corrientes tangibles e intangibles dentro de las operaciones de la empresa.

La metodología de análisis permitirá evaluar el impacto de la incorporación de otros activos no corrientes en el desarrollo de las operaciones de la empresa, aplicando modelos de valoración en temas de marca como lo son el método BRAND FINANCE (valor de marca por royalties ahorrados), métodos de análisis para medir rendimiento de activos y capital, así como el análisis horizontal y vertical lo que permitirá medir el crecimiento de la empresa.

Plan piloto

Como parte de un objetivo claro orientado al análisis de la información actual de la empresa y con la visión de búsqueda de una mejora sustancial en los rendimientos financieros

con la incorporación de otros activos no corrientes en las operaciones de la empresa se llevará a cabo un plan piloto de prueba para medir esos resultados.

Una vez identificados los activos que se quieren incorporar en las operaciones del grupo esto en búsqueda del objetivo planteado, se aplicarán modelos de valoración financiera que partirán con la base real de estados financieros de la sociedad Novogarx correspondiente a periodos anteriores. Con el análisis financiero se medirán indicadores de rentabilidad, liquidez, así como la robustez de su estructura patrimonial.

Los resultados obtenidos en la investigación deben ser confiables y precisos, por lo cual para este plan piloto se cuenta con el apoyo de profesionales en el ámbito del análisis financiero, quienes evaluarán la efectividad de los métodos aplicados y realizarán recomendaciones para mejorar la precisión y exactitud de los cálculos.

La implementación de este plan piloto fortalecerá la estructura y calidad del estudio, asegurando que los resultados obtenidos puedan ser tomados en consideración con el objetivo de mejorar la rentabilidad empresarial de la empresa Novogarx de acuerdo con el período analizado.

Ficha resumen de la investigación

Tabla 8: Resumen ejecutivo

Proceso	Descripción
Enfoque de la investigación	Cuantitativo
Tipo de investigación	Explicativo, descriptivo
Diseño de la investigación	No experimental, transaccional descriptivo
Población	empresa Novogarx
Muestra	No probabilística, estudio de caso basado en los estados financieros de la empresa en el período 2023-2025.
Instrumentos de medición	Análisis de estados financieros. Aplicación de modelos de valoración de marca y otros activos no corrientes
Recolección de datos	Análisis de información de los estados financieros de la empresa.
Análisis e interpretación de datos	Aplicación de indicadores financieros de rendimiento, así como análisis horizontal y vertical de la estructura financiera.

Fuente: Díaz, 2026.

La anterior tabla sintetiza un resumen y orientación de la presente investigación en donde el enfoque cuantitativo marca el rumbo de trabajo a realizar. Un análisis del estudio basado como punto inicial en los estados financieros históricos de la empresa Novogarx así como un análisis profundo en temas de imagen, marca y respaldo que ha logrado consolidar durante poco tiempo en el mercado inmobiliario en Costa Rica.

Dicha investigación permitirá conocer que elementos financieros no tan comunes pueden aportar valor y robustecer una cartera de activos no circulantes los cuales aporten al crecimiento de resultados medibles en el ámbito financiero. Permitirá identificar aspectos contables y fiscales que ayuden a la estructura financiera del negocio en temas de dinámica empresarial y flujos de efectivo.

Cuadro de variables

Objetivo general:

Desarrollar una estrategia financiera para incrementar la rentabilidad de los proyectos inmobiliarios del Grupo Novogar basada en la incorporación eficiente de activos no circulantes (tangibles e intangibles) en las operaciones del negocio en el 2026.

Tabla 9: Cuadro de variables

OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLE	INDICADOR	SUBINDICADOR	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Identificar activos intangibles y otros activos no corrientes como opción para mejorar el valor económico y competitivo de la empresa.	Activos no corrientes e intangibles.	Tipos y valor de los activos identificados.	Número de activos; Clasificación; Valoración preliminar.	Las NIC 1/16/40/38 son el marco de referencia para las definiciones de activos no corrientes tangibles e intangibles.	Registro y categorización de los activos; revisión documental; análisis de reportes financieros.	Entrevistas; cuestionarios y análisis de documentación.
Analizar el impacto financiero en la rentabilidad de la empresa aplicando la estrategia planteada.	Impacto financiero y rentabilidad.	Variación de indicadores financieros.	EBITDA; VAN; TIR; ROA; ROE. análisis horizontal y vertical.	Según Gitman, la rentabilidad financiera (Return on Equity – ROE) es la medida que evalúa el rendimiento obtenido por los accionistas a partir de su inversión total en la empresa.	Cálculo comparativo antes y después de la estrategia.	Revisión de estados financieros; análisis financiero.
Determinar dentro del marco normativo y contable el impacto fiscal asociado a la incorporación de estos activos en las operaciones del Grupo Novogarx.	Impacto fiscal y normativo.	Carga fiscal y cumplimiento normativo.	Cambios en depreciación, amortización, impuestos	El Ministerio de Hacienda de Costa Rica las empresas deben considerar la normativa vigente en relación con el cumplimiento de las obligaciones tributarias en el país.	Identificación de normas aplicables y cálculo del impacto fiscal.	Análisis normativo; revisión contable; consulta de NIC/NIIF.

Fuente: Díaz, 2026.

La presente investigación tiene por objetivo implementar una estrategia financiera desde el punto de vista de la incorporación de activos no corrientes tanto tangibles como intangibles en las operaciones del negocio con el fin de comprobar un incremento sustancial en los rendimientos financieros de la empresa.

Como punto número uno, se analiza la estructura actual de la empresa, se evalúa su permanencia y solidez a través de los años que se ha mantenido en el mercado, esto con el objetivo de conocer y poder determinar o plantear una estrategia de mejora desde la incorporación de activos no corrientes en la estructura contable y financiera de la empresa. Conocer la empresa en todos sus aspectos es fundamental para el desarrollo de la investigación.

Como punto número dos, una vez definida la estrategia se debe de comprobar la eficiencia por la aplicación de la estructura planteada, se debe soportar que la estrategia es viable y esto solo se logra con la aplicación de instrumentos e indicadores financieros que se aplican a partir de una base como lo son los estados financieros históricos junto con los resultados esperados según los modelos planteados tanto a nivel de marca, maquinaria tecnológica y moderna así como el desarrollo de capital humano especializado.

Como punto número tres, evaluar el impacto operacional en términos de estructura fiscal que favorecen en términos de reducción de impuestos, favorece los flujos de caja de la empresa y mejora el costo de capital después de impuestos, aumentan las tasas de VAN y TIR para temas de valoración financiera. La incorporación de activos depreciables en las estructuras empresariales suele ser estratégicas desde el punto de que son más eficientes.

Esta estructura metodológica garantiza que el estudio tenga un enfoque riguroso y basado en indicadores financieros clave, ayudando a la toma de decisiones estratégicas con

el objetivo de buscar el aumento de la eficiencia financiera con la incorporación de activos no corrientes en la estructura contable, fiscal y financiera.

Cronograma de la investigación

Tabla 10: Cronograma

Semana	Inicia	Finaliza	Capítulo	Objetivo
1	22/12/2025	28/12/2025	I. Problema	* Planteamiento del problema * Objetivos * Justificación
2	29/12/2025	4/1/2026	I. Problema	* Antecedentes * Proyecciones
3	5/1/2026 12/1/2026	11/1/2026 18/1/2026	II. Marco teórico	* Desarrollo de Marco teórico
4	19/1/2026	25/1/2026	III. Marco Metodológico	* Enfoque de la investigación * Método de la investigación
5	26/1/2026	1/2/2026	III. Marco Metodológico	* Fuentes de información * Variables o unidades de análisis
6	2/2/2026	8/2/2026	III. Marco Metodológico	* Instrumentos * Proceso para la recolección y análisis de datos
7	9/2/2026	15/2/2026		
8	16/2/2026	22/2/2026	IV. Análisis de Resultados	* Desarrollo del capítulo
9	23/2/2026	1/3/2026		
10	2/3/2026	8/3/2026	IV. Conclusiones y Recomendaciones	* Desarrollo del capítulo
11	9/3/2026	15/3/2026	Generalidades	Portada-Contenido, referencias, otros.
12	16/3/2026	22/3/2026	Generalidades	Ajustes

Fuente: Díaz, 2026.

Capítulo IV. Análisis e interpretación de resultados

Con el objetivo de buscar el crecimiento económico y mejorar los rendimientos en la operación de la empresa Novogarx S.A. es que se planteó e implementó una estrategia financiera basada en la incorporación de otros activos no circulantes como la marca, la incorporación de otros equipos de maquinaria, así como la incorporación de la metodología BIM y el talento especializado. Para el desarrollo de la estrategia se procedió con la evaluación de la información empresarial, contable y financiera de la empresa. Se evaluaron los estados financieros de la empresa correspondiente a los años 2023 al 2025 así como información de mercadeo y ventas generada dentro y fuera de la organización.

El análisis financiero es un proceso sistemático mediante el cual se evalúan los estados financieros con el fin de determinar la salud económica, el rendimiento y la capacidad de generar valor de una empresa, esto enfocado en la toma de decisiones estratégicas gerenciales (Gitman, L. J., 2003, p. 111).

El análisis estratégico propuesto se basó en tres apartados claramente definidos:

1. Evaluación de la situación actual de la empresa mediante el análisis de estados financieros, y posicionamiento en el mercado inmobiliario.
2. La determinación de la estrategia y plan de acción como objetivo de la investigación
3. La evaluación y comparación de resultados financieros de acuerdo con la propuesta en el área de los activos no corrientes.

En este capítulo se presentan los resultados cuantitativos obtenidos de la investigación, los cuales respaldarán las conclusiones y recomendaciones para buscar la

eficiencia operativa y mejora de los rendimientos de la empresa Novogarx S.A. en el sector inmobiliario.

Análisis de los estados financieros actuales

El análisis de estado de resultados y estado de situación financiera es fundamental para evaluar la rentabilidad y eficiencia operativa de una empresa en un periodo determinado.

La presente investigación se centra en el análisis de la estructura de los activos no corrientes y productivos que tiene actualmente la empresa, así como el impacto que genera en los rendimientos financieros y crecimiento del negocio.

Por lo anterior es fundamental analizar la situación financiera actual de la empresa con el objetivo de medir las variaciones luego de implementar la estrategia planteada en los activos no corrientes.

Tabla 11: Estado de resultados Novogarx S.A. (en dólares)

Novogarx S.A.	PERÍODOS										
Estado de Resultados	2023	V (%)	2024	V (%)	2025	V (%)	VARIACIÓN 2023-2024		VARIACIÓN 2024-2025		
							NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)	
Ventas netas	2,766,716	100.00%	2,797,836	100.00%	3,378,980	100.00%	31,120	1.12%	581,144	20.77%	
Costo de ventas	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0%	-	0.00%	
Utilidad bruta	2,766,716	100.00%	2,797,836	100.00%	3,378,980	100.00%	31,120	1.12%	581,144	20.77%	
Gastos de ventas	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	
Gastos de administración	2,530,102	91.45%	2,395,795	85.63%	2,859,533	84.63%	- 134,307	-5.31%	463,739	19.36%	
Gastos de depreciación	82,533	2.98%	167,289	5.98%	212,965	6.30%	84,756	102.69%	45,676	27.30%	
Total gastos de operación	2,612,635	94.43%	2,563,083	91.61%	3,072,498	90.93%	- 49,551	-1.90%	509,414	19.88%	
Utilidad de operación (EBIT)	154,081	5.57%	234,752	8.39%	306,482	9.07%	80,671	52.36%	71,730	30.56%	
Gastos financieros (intereses)	20,417	0.74%	39,004	1.39%	59,552	1.76%	18,587	91.03%	20,548	52.68%	
Otros ingresos/gastos	- 27,748	-1.00%	23,630	0.84%	564,503	16.71%	51,378	-185.16%	540,873	2288.90%	
Utilidad antes de impuesto	105,916	3.83%	219,378	7.84%	811,433	24.01%	113,462	107.12%	592,055	269.88%	
Impuesto de renta	57,074	2.06%	60,618	2.17%	56,273	1.67%	3,544	6.21%	- 4,344	-7.17%	
Utilidad neta	48,842	1.77%	158,761	5.67%	755,160	22.35%	109,919	225.05%	596,399	375.66%	

Fuente: EEFF de Novogarx S.A.

Tabla 12: Estado de situación financiera Novogarx S.A. (en dólares)

Novogarx S.A.	PERÍODOS						VARIACIÓN 2023-2024		VARIACIÓN 2024-2025	
	2023	V (%)	2024	V (%)	2025	V (%)	NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)
Estado de Situación Financiera										
Caja y Bancos	34,352	0.91%	29,434	0.80%	27,361	0.62%	- 4,918	-14.32%	- 2,073	-7.04%
Cuentas por cobrar	30,666	0.81%	11,872	0.32%	192,922	4.40%	- 18,794	-61.29%	181,050	1525.00%
Inventarios	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Gastos diferidos	385,315	10.19%	219,489	5.96%	92,284	2.10%	- 165,826	-43.04%	- 127,205	-57.96%
Activo corriente	450,334	11.90%	260,795	7.09%	312,567	7.12%	- 189,538	-42.09%	51,771	19.85%
Activo fijo neto	184,834	4.89%	692,765	18.82%	1,295,307	29.51%	507,931	274.80%	602,542	86.98%
Inversiones en sociedades y otros activos	3,141,785	83.05%	2,694,381	73.20%	2,506,948	57.12%	- 447,404	-14.24%	- 187,432	-6.96%
Good Will	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Otros activos	6,183	0.16%	32,681	0.89%	274,449	6.25%	26,498	428.57%	241,767	739.77%
Activo no corriente	3,332,802	88.10%	3,419,827	92.91%	4,076,703	92.88%	87,025	2.61%	656,877	19.21%
TOTAL ACTIVO	3,783,135	100.00%	3,680,622	100.00%	4,389,270	100.00%	- 102,513	-2.71%	708,648	19.25%
PASIVOS										
Cuentas por pagar	83,502	2.21%	32,078	0.87%	71,077	1.62%	- 51,424	-61.58%	38,999	121.58%
Gastos acumulados y provisiones	135,921	3.59%	163,452	4.44%	196,691	4.48%	27,531	20.26%	33,239	20.34%
Documentos por pagar CP	183,306	4.85%	72,247	1.96%	-	0.00%	- 111,060	-60.59%	- 72,247	-100.00%
Total pasivos corrientes	402,729	10.65%	267,777	7.28%	267,768	6.10%	- 134,952	-33.51%	8	0.00%
Documentos por pagar LP	2,118,734	56.00%	1,992,412	54.13%	2,045,909	46.61%	- 126,322	-5.96%	53,497	2.69%
TOTAL PASIVO	2,521,463	56.00%	2,260,188	54.13%	2,313,677	46.61%	- 261,275	-10.36%	53,489	2.37%
Capital social	23	0.00%	23	0.00%	23	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
Capital pagado en exceso	450,000	11.89%	450,000	12.23%	350,000	7.97%	-	0.00%	- 100,000	-22.22%
Utilidades acumuladas	811,650	21.45%	970,411	26.37%	1,725,571	39.31%	158,761	19.56%	755,160	77.82%
TOTAL CAPITAL	1,261,673	33.35%	1,420,433	38.59%	2,075,593	47.29%	158,761	12.58%	655,160	46.12%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3,783,136	100%	3,680,622	100%	4,389,271	100%	- 102,514	-2.71%	708,649	19.25%

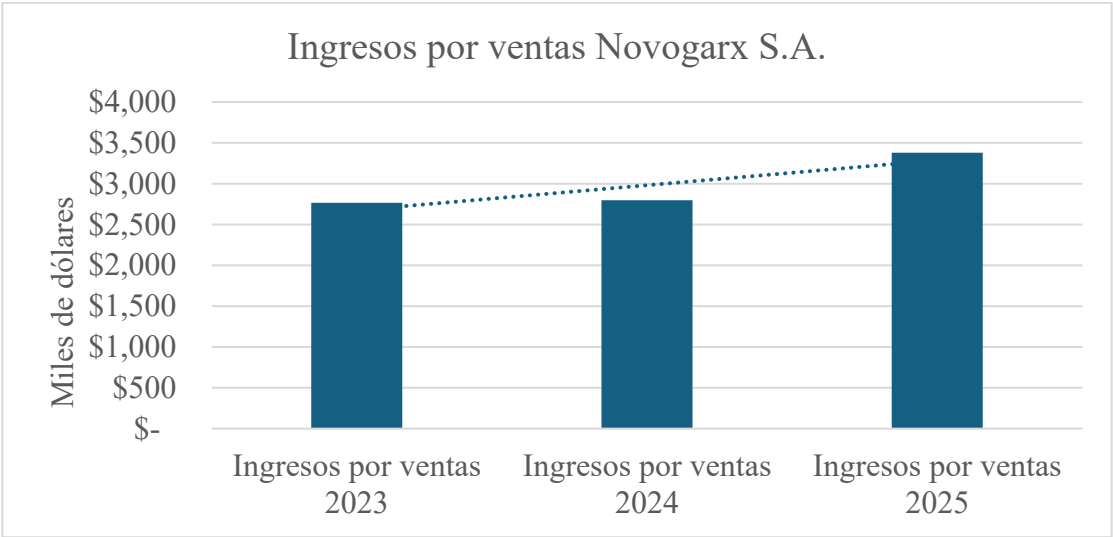
Fuente: EEFF de Novogarx S.A.

Con el objetivo de conocer la situación actual de la empresa, se incorporó el análisis horizontal y vertical de los períodos históricos del año fiscal 2023 al 2025 con lo cual se determinan algunos puntos clave del desarrollo del negocio, su estructura financiera, así como el comportamiento de sus resultados financieros.

- 3. Análisis Vertical: Evalúa la proporción de cada cuenta dentro de la estructura financiera de la empresa. Permite identificar la composición de los activos, pasivos y patrimonio en un año específico.
- 4. Análisis Horizontal: Compara los valores de cada cuenta en diferentes períodos, midiendo el crecimiento o decrecimiento de cada uno en términos porcentuales.

Como punto principal de este primer análisis se puede observar un gran crecimiento de los ingresos por ventas de la empresa entre los años 2023 a 2025 lo que demuestra un mejor posicionamiento de mercado en el sector inmobiliario. Según estadísticas de ventas en el año 2025 se escrituraron entre 200 y 300 unidades habitacionales gracias a la gestión y apoyo directo de la empresa.

Gráfico 3: Comportamiento de ventas



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En la estructura y composición interna del estado de resultado, los gastos de operación aumentaron acorde al crecimiento de las ventas, del año 2024 al 2025 el aumento fue de 19.36%, en igual tendencia el gasto por depreciación a incrementado lo que indica que la empresa ha invertido en activos productivos durante estos periodos. Motivo de lo anterior es el comportamiento en la tasa de crecimiento del gasto por intereses por concepto de endeudamiento por créditos directos y adquisiciones vía leasing operativos en función financiera (LOFF).

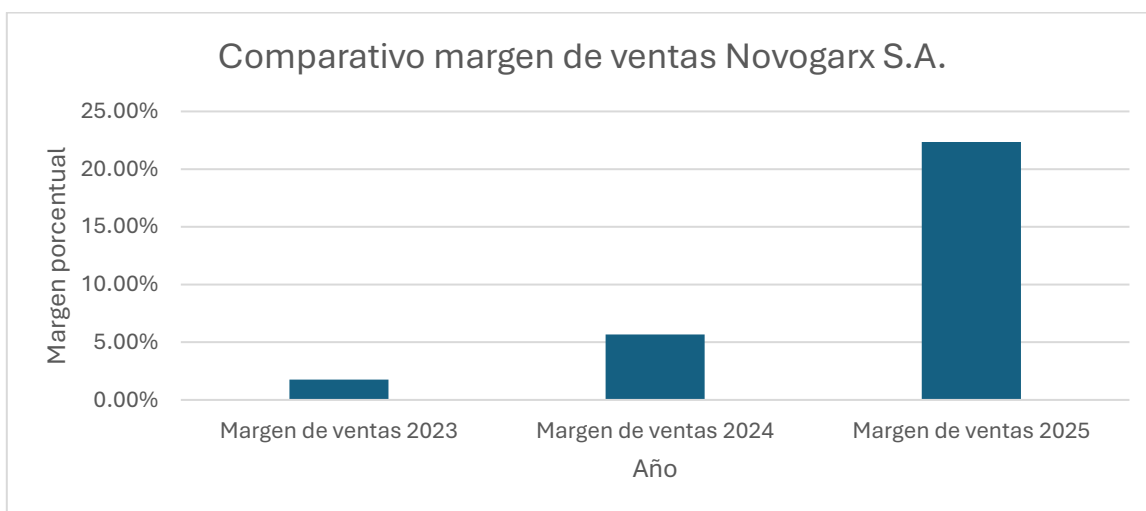
Gastos financieros (intereses):

2023 a 2024: incremento un 91.03%

2024 a 2025: incrementó un 52.68%

Otro dato de mucha relevancia que refleja este análisis del estado de resultados es el comportamiento de la utilidad y su relación con el margen de ventas de la empresa, el cual refleja una relación de crecimiento de los rendimientos financieros, el cual es atribuible al incremento en ventas, pero también a una buena gestión operativa y estratégica de sus operaciones. Importante hay que mencionar que el margen del 2025 se encuentra afectado por un evento extraordinario el cual no es habitual todos los años, se considerará para estimaciones del año 2026.

Gráfico 4: Comportamiento margen de ventas



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En el caso del análisis del estado de situación financiera de la empresa importante el crecimiento en el apartado de los activos no corrientes, lo que indica que las decisiones estratégicas están enfocadas en robustecer el activo productivo.

Tabla 13: Detalle de activos no corrientes

Estado de Situación Financiera	PERIODOS			Tendencia (2023-2025)		
	2023	2024	2025	Lineal	Barras	Superavit/ Deficit
Activo no corriente						
Activo fijo neto	\$ 184,834	\$ 692,765	\$ 1,295,307			
Inversiones en sociedades y otros activos	\$ 3,141,785	\$ 2,694,381	\$ 2,506,948			
Otros activos	\$ 6,183	\$ 32,681	\$ 274,449			
Total Activo no corriente	\$ 3,332,802	\$ 3,419,827	\$ 4,076,703			

Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Una vez analizada la estructura actual de la empresa dentro del enfoque de los activos no corrientes, se procederá a analizar la estrategia planteada para el cumplimiento de los objetivos de la presente investigación, así como el análisis de los resultados obtenidos.

Incorporación del valor de la marca Novogarx S.A.

La empresa cuenta hoy en día con más de 10 años en el mercado y ha desarrollado más de 15 proyectos inmobiliarios en zonas como Lindora, Heredia, Moravia entre otros, el gran trabajo que se ha realizado en tan poco tiempo es sinónimo de buenas decisiones estratégicas las cuales han llevado al negocio a un crecimiento económico sostenido durante estos años. Consolidar una marca es sinónimo de tener presencia en el mercado en que compite, de tener sólido respaldo con resultados reales, de impactar a clientes y socios comerciales, así como de permanecer en el mercado y seguir creciendo.

Novogarx S.A., en una década ha impactado a más de 3000 clientes, ha generado alianzas comerciales con bancos y proveedores que le permiten un mejor desarrollo de operaciones en beneficio del grupo inmobiliario, pero como una investigación debe ser objetiva y no todo siempre es positivo, se detalla el siguiente FODA para análisis y búsqueda de la mejora continua en el apartado de la marca.

Tabla 14: FODA valor de marca

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Credibilidad	Errores en entregas prometidas a clientes
Transparencia y confianza para clientes	Aprovechamiento insuficiente de leads
Investigación de mercado constante	Asignación poco clara de responsabilidades
Compromiso social	
Respaldo de socios comerciales	
Procesos formales y efectivos en formalización, procesos fluidos	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ampliar base de clientes	Competidores fuertes
Diversificar cartera de productos	Riesgo reputacional si se mantienen inconsistencias o retrasos
Crecimiento y expansión en el mercado	Pérdida de oportunidades comerciales por el mal uso de leads
Posicionamiento mayor de marca	Desorden operativo si no se redefine a tiempo la estructura operativa

Fuente: Díaz con datos de la empresa, 2026.

Para valorar la marca creada internamente se optó por utilizar un método internacional Brand Finance Approach es una metodología internacionalmente utilizada para valorar marcas. Brand Finance es una consultora global que creó un estándar muy difundido, basado principalmente en el método de “royalties(regalías) ahorrados” (Relief from Royalty Method). Este método asigna un valor monetario a la marca estimando cuánto tendría que pagar la empresa en regalías (royalties) si no fuese la dueña de su propia marca y tuviera que licenciarla.

En este sentido la empresa se encarga de desarrollar y comercializar los proyectos inmobiliarios que surjan del proceso de investigación y desarrollo que la empresa constantemente realiza, es decir las unidades habitacionales o condominios los vende Novogarx en su nombre, de ahí la importancia de valorar la marca para efectos financieros.

Tabla 15: Valor actual de la marca

Proyección de las ventas y royalties ahorrados	CAGR (2023-2025)			Royalties ahorrados
	Optimista	Conservador	Base	
	10.51%	6.00%	8.00%	
Año	Ventas netas	Ventas netas	Ventas netas	
2023	\$ 2,766,715.89	\$ 2,766,715.89	\$ 2,766,715.89	\$ 111,032.68
2024	\$ 2,797,835.53	\$ 2,797,835.53	\$ 2,797,835.53	\$ 112,281.56
2025	\$ 3,378,979.88	\$ 3,378,979.88	\$ 3,378,979.88	\$ 135,603.80
2026	\$ 3,734,187.55	\$ 3,581,718.68	\$ 3,649,298.27	\$ 143,740.03
2027	\$ 4,126,735.63	\$ 3,796,621.80	\$ 3,941,242.14	\$ 152,364.43
2028	\$ 4,560,549.44	\$ 4,024,419.10	\$ 4,256,541.51	\$ 161,506.29
2029	\$ 5,039,966.95	\$ 4,265,884.25	\$ 4,597,064.83	\$ 171,196.67
2030	\$ 5,569,782.15	\$ 4,521,837.31	\$ 4,964,830.01	\$ 181,468.47
2031	\$ 6,155,292.99	\$ 4,793,147.54	\$ 5,362,016.41	\$ 192,356.58
2032	\$ 6,802,354.34	\$ 5,080,736.40	\$ 5,790,977.73	\$ 203,897.97
2033	\$ 7,517,436.55	\$ 5,385,580.58	\$ 6,254,255.95	\$ 216,131.85
2034	\$ 8,307,690.18	\$ 5,708,715.42	\$ 6,754,596.42	\$ 229,099.76
2035	\$ 9,181,017.44	\$ 6,051,238.34	\$ 7,294,964.14	\$ 242,845.75
Valor presente de los royalties ahorrados				
VAN (WACC)	\$ 1,276,777.28			

Fuente: Díaz con datos de la empresa, 2026.

Para la presente investigación, el objetivo de poder determinar el valor de la marca estimando los royalties(regalías) ahorrados como si la marca no fuera propia genera una opción de aumentar los rendimientos vía aumento de ingresos facturados por este concepto. La tabla anterior releja el valor presente de la marca Novogarx S.A. con una proyección de ingresos a 10 años, para lo cual se trabajó con los siguientes datos:

Proyección de ingresos:

Se tomaron los ingresos reales de la empresa durante los períodos 2023-2025 y sobre estos se calculó la proyección utilizando CAGR: (Compound Annual Growth Rate) o

Tasa de Crecimiento Anual Compuesto es una medida financiera que indica a qué ritmo creció (o disminuyó) una variable en promedio cada año, considerando crecimiento compuesto, durante un periodo específico.

Cálculo de royalties(regalías) ahorrados:

Para el cálculo del valor actual de marca VAN(WACC), se procedió con el cálculo del CAPM o costo del patrimonio tasa (K_e), utilizando los siguientes componentes:

1. **K_e** = rentabilidad esperada por el inversionista (Costo del patrimonio)
2. **R_f** = tasa libre de riesgo (tasa de los bonos del tesoro de USA con vencimiento a 10 años. Por seguridad y bajo riesgo)
3. **R_m** = rentabilidad del mercado (se utiliza índices bursátiles o índices del mercado, por el riesgo diversificado)
4. **$(R_m - R_f)$** se le llama prima por arriesgarse a invertir
5. **BETA**: Se utiliza para medir la volatilidad de la rentabilidad de una acción con respecto a la volatilidad de la rentabilidad del mercado.

Para este caso se utiliza una beta apalancada.

Tabla 16: Calculo Beta – CAPM

CÁLCULO DE BETA				
Empresa	Damodaran	Novogarx		
Año	2026	2025	2024	2023
Ubicación		CR	CR	CR
Cotiza en bolsa		No	No	No
Total de activo \$		4,389,270.39	3,680,621.86	3,783,135.28
Total de Pasivo \$		2,313,677.25	2,260,188.49	2,521,463.06
Total Patrimonio \$		2,075,593.39	1,420,433.37	1,261,672.69
Nivel Endeudamiento		0.53	0.61	0.67
Apalancamiento (Leverage)		1.11	1.59	2.00

Tasa de impuesto		30%	30%	30%
Beta Apalancada				
Beta Des apalancada	0.4800			
Beta Apalancada Novogarx con estructura Financiamiento		0.855	1.015	1.151

Fuente: Díaz con datos de la empresa/ Damodaran, 2026.

La beta es fundamental en el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), que se usa para estimar el Costo de capital propio (Ke). La beta (β) es un indicador que mide el riesgo sistemático de un activo o empresa respecto al mercado en general. Para el presente ejercicio se utilizó como punto de partida la beta des apalancada (Unlevered beta) del Real Estate (Development) según Damodaran 2026 la cual corresponde a 0.4800.

Con la beta des apalancada de Damodaran es que se procedió con el cálculo de la beta apalancada de Novogarx, para lo cual se utilizó el nivel de endeudamiento de la empresa y se aplicó la fórmula Hamada 2 con la que se obtuvieron los datos 0.855(2025), 1.015(2024) y 1.151(2023) utilizados para el cálculo del costo del patrimonio.

Figura 3: fórmula hamada (apalancar la beta)

Fórmula de Hamada (2)

$$\beta_L = \beta_U * \left[1 + (1 - t) * \left(\frac{D}{E} \right) \right]$$

Fuente: The Journal of Finance, 1972

La beta apalancada (levered beta) es fundamental porque refleja el riesgo real del capital propio (equity) después de considerar el nivel de endeudamiento de la empresa.

Una vez con el cálculo de la beta apalancada se procedió a calcular el costo del patrimonio, el cual es fundamental para calcular el WACC (Weighted average of cost capital) y su relación directa con el cálculo del valor actual del valor de la marca mediante el análisis de VAN (WACC) a 10 años.

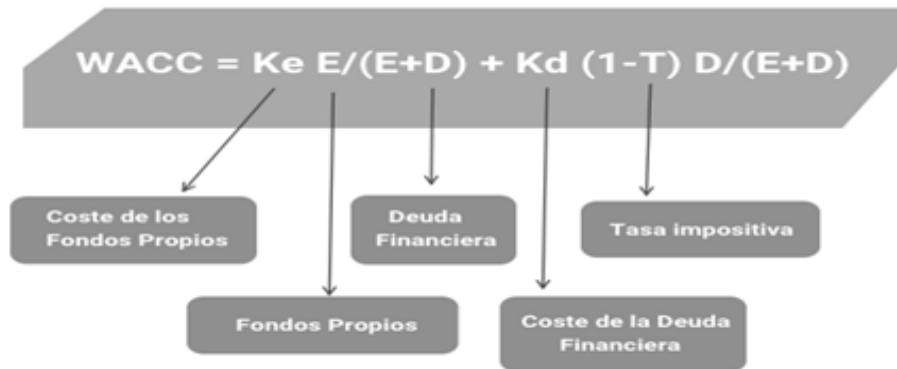
Tabla 17: Calculo CAPM (Ke). $(R_f + (R_m - R_f) \cdot B)$

DATOS PARA CÁLCULO CAPM (Ke)			
	Año 2025	Año 2024	Año 2023
Rf	4.17%	4.17%	4.17%
Rm	16.00%	16.00%	16.00%
(Rm-Rf)	11.83%	11.83%	11.83%
Beta	0.854541353	1.014641998	1.151498713
Ke	14.28%	16.17%	17.79%

Fuente: Díaz con datos económicos, 2026.

El WACC (Weighted Average Cost of Capital) es el Costo Promedio Ponderado de Capital de una empresa, y representa el rendimiento mínimo que la empresa debe generar para no destruir valor, combinando el costo de la deuda (Kd), el costo de capital propio (Ke), la proporción de deuda y capital (D/E) así como la tasa de impuestos. En la estrategia propuesta es sumamente importante para evaluar la rentabilidad de los nuevos activos, medir el impacto del apalancamiento, así como determinar si la estrategia genera valor para los accionistas.

Figura 4: Fórmula para cálculo de WACC



Fuente: Díaz, 2026.

Tabla 18: Cálculo de Weighted average of cost capital (WACC)

Economical Value Added (en dólares)			
PERÍODOS	2023	2024	2025
Activo Total	3,783,136	3,680,622	4,389,271
Menos: Pasivo Espontáneo (sin costo)	83,502	32,078	71,077
Activo Neto invertido	3,699,634	3,648,544	4,318,193
Estructura de capital (financiamiento)			
Pasivo Total	2,521,463	2,260,188	2,313,677
Menos: Pasivo Espontáneo (sin costo)	83,502	32,078	71,077
Pasivo Financiero (Deuda)	2,437,961	2,228,110	2,242,600
Patrimonio	1,261,673	1,420,433	2,075,594
Total Fuentes de financiamiento	3,699,634	3,648,543	4,318,194
Ponderación de Pasivo	65.9%	61.1%	51.9%
Ponderación de Patrimonio	34.1%	38.9%	48.1%
Total ponderaciones	100.0%	100.0%	100.0%
Cálculo de costo de capital Kp (WACC)			
Impuesto Renta	57,074	60,618	56,273
Utilidad antes de impuesto	99,037	219,378	811,433
T: Tasa Efectiva de impuesto	57.6%	27.6%	6.9%
(1-T)	42.4%	72.4%	93.1%
Gastos Financieros	21,492	39,004	59,552
Pasivo Financiero	2,437,961	2,228,110	2,242,600

Costo de la deuda (Es la tasa del costo de los recursos de préstamo)	0.88%	1.75%	2.66%
(1-T)	42.4%	72.4%	93.1%
Kd: Costo neto deuda) = (costo de la deuda) x (1-T)	0.37%	1.27%	2.47%
Costo ponderado de deuda=(Kd) * (Ponderación del Pasivo)	0.25%	0.77%	1.28%
Kc: Costo oport. sobre patrimonio (viene de hoja calculo CAPM) Es la tasa del costo de los recursos propios de la empresa	17.8%	16.2%	14.3%
WACC	6.31%	7.07%	8.15%

Fuente: Díaz con datos económicos, 2026.

Fortaleza de marca:

La fortaleza de marca (brand strength) es fundamental porque determina qué tan poderosa, confiable y valiosa es una empresa en la mente de los consumidores, así como la importancia que tiene para para potenciar el negocio y aumentar su nivel de ventas.

Dentro de los puntos de importancia de evaluar la marca esta:

- Aumenta la capacidad de cobrar precios más altos (premium price)
- Reduce el riesgo percibido por los clientes
- Facilita la expansión de productos
- Aumenta el valor intangible de la empresa
- Mejora el poder de negociación con distribuidores y socios

Para poder obtener una puntuación y evaluar la marca dentro del mercado inmobiliario se procedió a encuestar a clientes de la empresa durante el año 2025, se definieron puntos clave para el éxito de la marca y se tabularon los resultados para obtener una puntuación de la marca Novogarx S.A.

Con el objetivo de comprender y ampliar los criterios evaluados en el proceso de investigación, se estableció la siguiente rúbrica con la descripción de criterios utilizados para obtener la calificación de 80.26 que respaldara la percepción de la marca Novogarx en el sector inmobiliario.

Tabla 19: Rúbrica para evaluación de marca

Criterio	Puntaje Máximo	Totalmente de acuerdo (100%)	De acuerdo (75%)	Ni de acuerdo ni en desacuerdo (50%)	En desacuerdo (25%)	Totalmente en desacuerdo (0-25%)	Calificación
Liderazgo	25	Dirección estratégica enfocada en posicionar la marca inmobiliaria; liderazgo inspirador en ventas de viviendas; decisiones basadas en análisis de mercado; cultura corporativa orientada al cliente comprador.	Liderazgo adecuado con visión clara; procesos estratégicos bien implementados.	Liderazgo reactivo; visión parcial; procesos poco estandarizados.	Falta de dirección; decisiones improvisadas; cultura débil.	Ausencia total de liderazgo; dirección inexistente.	16.8
Estabilidad	15	Solidez financiera para desarrollar y comercializar proyectos inmobiliarios; flujo estable; bajo riesgo; historial sólido en ventas de propiedades.	Finanzas estables y riesgos controlados.	Variabilidad financiera moderada; riesgos crecientes.	Inestabilidad financiera; alto riesgo.	Situación financiera crítica; riesgo extremo.	13.0
Mercado	10	Marca altamente posicionada en el sector de viviendas; fuerte reconocimiento; crecimiento sostenido en ventas; ventaja competitiva clara.	Buena presencia de marca; crecimiento moderado.	Participación limitada; diferenciación débil.	Presencia mínima; decrecimiento.	Sin presencia en el mercado; inexistencia competitiva.	8.0
Capacidad de extensión	25	Amplia capacidad de expansión hacia nuevas zonas residenciales; recursos suficientes; procesos escalables; innovación en modelos de venta y mercadeo inmobiliario.	Capacidad de crecimiento moderada; algunos procesos escalables.	Expansión limitada; falta de innovación.	Sin capacidad de crecimiento; procesos rígidos.	Total imposibilidad de expansión; estructura deficiente.	20.1
Tendencia	10	Crecimiento sostenido en la demanda de viviendas; indicadores positivos; rápida adaptación a tendencias del sector inmobiliario.	Tendencia estable con señales de mejora.	Tendencia variable; crecimiento irregular.	Tendencia negativa; incapacidad de adaptación.	Tendencia al colapso; deterioro acelerado.	8.9
Apoyo	10	Amplio respaldo de clientes, inversionistas y agentes inmobiliarios; alianzas sólidas; reputación excelente en el mercado de viviendas.	Buen nivel de apoyo; relaciones funcionales.	Apoyo limitado; relaciones inestables.	Falta de apoyo; reputación débil.	Rechazo generalizado; reputación crítica.	9.3
Protección	5	Cumplimiento total en normativas inmobiliarias; políticas sólidas de seguridad y riesgo; controles altamente efectivos en procesos de venta y documentación.	Cumplimiento adecuado; controles aceptables.	Cumplimiento parcial; controles débiles.	Incumplimientos; alto riesgo legal u operativo.	Exposición total a riesgos; ausencia de controles.	4.3

Fuente: Díaz, 2026.

Una vez abordados todos los aspectos relevantes para la evaluación y estimación del valor que tiene la marca Novogarx en el mercado, así como el impacto que genera en sus operaciones como administrador y desarrollador de proyectos de construcción, se procede a evaluar con las tasas de regalías en el mercado inmobiliario con el objetivo de cobrar una tasa competitiva y que cumpla con los aspectos básicos de los precios de transferencia en el país.

Con el objetivo de determinar una tasa razonable para el cálculo de royalties(regalías) se analizó el porcentaje de regalías o comisiones pagadas por la venta de unidades inmobiliarias de tres empresas diferentes en el mercado. El resultado obtenido se tabula en la siguiente tabla y hace referencia a un rango de comisiones entre el 5 y 8% en el mercado y por lo tanto en un escenario conservador se utiliza para la presente investigación una base del 5% el cual servirá de parámetro máximo para el cálculo de royalties(regalías).

Tabla 20: Tasas de regalías en el sector inmobiliario

Empresa	Porcentaje en el Mercado
1	8%
2	6%
3	5%

Fuente: Díaz con datos de Novogarx S.A., 2026.

Una vez obtenido el valor porcentual de la marca, la cual de acuerdo con la percepción de los clientes equivale a un 80.26, se compara con el 5% como porcentaje base de regalías en el sector inmobiliario dando como resultado 4.01% de porcentaje para cálculo de los royalties(regalías) de la empresa Novogarx S.A. a partir del año 2026.

Tabla 21: Tasas de regalías en el sector inmobiliario

Base	Equivale
100.00	5.00%
80.26	4.01%

Fuente: Díaz con datos de Novogarx S.A., 2026.

Una vez determinadas las tasas por cobros de regalías en el sector inmobiliario acorde a información general del mercado la empresa cobrara por su uso, lo cual le generará ingresos que afectarán directamente la utilidad de la empresa y por ende mejorara sus rendimientos financieros de la siguiente forma:

Tabla 22: Registros contables por concepto de royalties

Detalle	Débito	Crédito
Bancos	\$ 143,740.03	
Ingresos		\$ 143,740.03
Ingresos por royalties año 2026		

Fuente: Ruiz con datos de Novogarx S.A., 2026.

Compra de maquinaria pesada para alquiler a proyectos inmobiliarios

El objetivo de esta incorporación es poder robustecer la cartera de activos ya existentes que tiene la empresa. La compra de vagonetas le permitirá al grupo tener mejores condiciones para el arrendamiento del equipo y a su vez la desarrolladora y administradora podrá obtener ingresos por estos alquileres y a su vez mejorar en términos fiscales y obtener mejores condiciones de préstamos por su solidez y crecimiento.

La compra se realiza vía Leasing Operativo en función Financiera (LOFF), la cual es una modalidad de arrendamiento operativo, pero interpretada desde la perspectiva de decisión financiera. Es decir, se analiza como una herramienta estratégica para financiar el uso de activos sin necesidad de adquirirlos, un mecanismo para optimizar liquidez y como un medio para mejorar indicadores como ROA, ROE y EBITDA.

Tabla 23: Datos de la adquisición de la maquinaria

Información
Precio por vagoneta: USD 95,000
Cantidad: 2
Valor total: USD 190,000
Prima BAC maquinaria: 21%
Monto Financiado
Plazo: 60 meses
Tasa anual: 11.5%
Residual: 5% (opción de compra)
Seguro anual por unidad: USD 1,200 (USD 2,400 por 2 unidades)
Seguro mensual total: USD 200

Fuente: Banco BAC Credomatic.

Con la información obtenida de la entidad financiera, se procede a realizar los cálculos por la adquisición de la maquinaria, esto con el objetivo de conocer el impacto financiero, contable y fiscal, así como la mejora en temas de flujo de caja que causará la incorporación vía leasing de activos no corrientes en la operación de Novogarx S.A. como alternativa para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Tabla 24: Compra de maquinaria por medio de LOFF

Mes	Cuota Leasing	Interés	Amortización	Saldo	Seguro	Cuota Total
1	\$3,183.20	1,438.46	1,744.74	148,355.26	200	\$3,383.20
2	\$3,183.20	1,421.74	1,761.46	146,593.79	200	\$3,383.20
3	\$3,183.20	1,404.86	1,778.35	144,815.45	200	\$3,383.20
4	\$3,183.20	1,387.81	1,795.39	143,020.06	200	\$3,383.20
5	\$3,183.20	1,370.61	1,812.59	141,207.47	200	\$3,383.20
6	\$3,183.20	1,353.24	1,829.96	139,377.50	200	\$3,383.20
7	\$3,183.20	1,335.70	1,847.50	137,530.00	200	\$3,383.20
8	\$3,183.20	1,318.00	1,865.21	135,664.79	200	\$3,383.20
9	\$3,183.20	1,300.12	1,883.08	133,781.71	200	\$3,383.20
10	\$3,183.20	1,282.07	1,901.13	131,880.59	200	\$3,383.20
11	\$3,183.20	1,263.86	1,919.35	129,961.24	200	\$3,383.20
12	\$3,183.20	1,245.46	1,937.74	128,023.50	200	\$3,383.20
13	\$3,183.20	1,226.89	1,956.31	126,067.19	200	\$3,383.20
14	\$3,183.20	1,208.14	1,975.06	124,092.13	200	\$3,383.20
15	\$3,183.20	1,189.22	1,993.99	122,098.14	200	\$3,383.20
16	\$3,183.20	1,170.11	2,013.10	120,085.05	200	\$3,383.20
17	\$3,183.20	1,150.82	2,032.39	118,052.66	200	\$3,383.20
18	\$3,183.20	1,131.34	2,051.86	116,000.80	200	\$3,383.20
19	\$3,183.20	1,111.67	2,071.53	113,929.27	200	\$3,383.20
20	\$3,183.20	1,091.82	2,091.38	111,837.89	200	\$3,383.20
21	\$3,183.20	1,071.78	2,111.42	109,726.47	200	\$3,383.20
22	\$3,183.20	1,051.55	2,131.66	107,594.81	200	\$3,383.20
23	\$3,183.20	1,031.12	2,152.09	105,442.72	200	\$3,383.20
24	\$3,183.20	1,010.49	2,172.71	103,270.01	200	\$3,383.20
25	\$3,183.20	989.67	2,193.53	101,076.48	200	\$3,383.20
26	\$3,183.20	968.65	2,214.55	98,861.93	200	\$3,383.20
27	\$3,183.20	947.43	2,235.78	96,626.16	200	\$3,383.20
28	\$3,183.20	926.00	2,257.20	94,368.95	200	\$3,383.20
29	\$3,183.20	904.37	2,278.83	92,090.12	200	\$3,383.20
30	\$3,183.20	882.53	2,300.67	89,789.45	200	\$3,383.20
31	\$3,183.20	860.48	2,322.72	87,466.73	200	\$3,383.20
32	\$3,183.20	838.22	2,344.98	85,121.75	200	\$3,383.20
33	\$3,183.20	815.75	2,367.45	82,754.30	200	\$3,383.20
34	\$3,183.20	793.06	2,390.14	80,364.16	200	\$3,383.20
35	\$3,183.20	770.16	2,413.05	77,951.11	200	\$3,383.20
36	\$3,183.20	747.03	2,436.17	75,514.94	200	\$3,383.20
37	\$3,183.20	723.68	2,459.52	73,055.42	200	\$3,383.20
38	\$3,183.20	700.11	2,483.09	70,572.33	200	\$3,383.20

39	\$3,183.20	676.32	2,506.88	68,065.45	200	\$3,383.20
40	\$3,183.20	652.29	2,530.91	65,534.54	200	\$3,383.20
41	\$3,183.20	628.04	2,555.16	62,979.38	200	\$3,383.20
42	\$3,183.20	603.55	2,579.65	60,399.73	200	\$3,383.20
43	\$3,183.20	578.83	2,604.37	57,795.36	200	\$3,383.20
44	\$3,183.20	553.87	2,629.33	55,166.03	200	\$3,383.20
45	\$3,183.20	528.67	2,654.53	52,511.50	200	\$3,383.20
46	\$3,183.20	503.24	2,679.97	49,831.53	200	\$3,383.20
47	\$3,183.20	477.55	2,705.65	47,125.88	200	\$3,383.20
48	\$3,183.20	451.62	2,731.58	44,394.30	200	\$3,383.20
49	\$3,183.20	425.45	2,757.76	41,636.55	200	\$3,383.20
50	\$3,183.20	399.02	2,784.19	38,852.36	200	\$3,383.20
51	\$3,183.20	372.34	2,810.87	36,041.49	200	\$3,383.20
52	\$3,183.20	345.40	2,837.80	33,203.69	200	\$3,383.20
53	\$3,183.20	318.20	2,865.00	30,338.69	200	\$3,383.20
54	\$3,183.20	290.75	2,892.46	27,446.23	200	\$3,383.20
55	\$3,183.20	263.03	2,920.18	24,526.06	200	\$3,383.20
56	\$3,183.20	235.04	2,948.16	21,577.90	200	\$3,383.20
57	\$3,183.20	206.79	2,976.41	18,601.48	200	\$3,383.20
58	\$3,183.20	178.26	3,004.94	15,596.54	200	\$3,383.20
59	\$3,183.20	149.47	3,033.74	12,562.81	200	\$3,383.20
60	\$3,183.20	120.39	3,062.81	9,500.00	200	\$3,383.20

Fuente: Díaz, 2026.

Con la incorporación de estos activos la empresa genera impacto en varias áreas operativas, en primer lugar como son activos incorporados por medio de leasing la empresa no tiene que desembolsar grandes montos por la adquisición por lo que su liquidez no se ve afectada, incorpora a sus estados financieros gastos por intereses, seguro y cuota los cuales afectan directamente la relación utilidad-impuestos en los siguientes períodos fiscales, por último la empresa generará mayor flujo de efectivo por la facturación de ingresos por alquiler a proyectos impactando los rendimientos financieros de la empresa. Es importante mencionar que esta forma de financiamientos tiene algunos componentes que no son deducibles del impuesto de la renta y sobre los cuales se debe hacer la correcta identificación con el objetivo de no crear ningún problema con la administración tributaria y fiscal del país.

Por lo anteriormente expuesto se detallan los asientos contables resultantes de la incorporación de los equipos de maquinaria, los cuales se analizarán en conjunto con los estados financieros de la empresa, esto con el objetivo de valorar el impacto en la rentabilidad financiera de la empresa.

Tabla 25: Registros contables por compra de maquinaria

Detalle	Débito	Crédito
Maquinaria y Equipos	\$190,000.00	
Documento por pagar Leasing		\$190,000.00
Compra de maquinaria tecnológica		
Gastos depreciación Maquinaria (no deducible ISR)	\$41,304.35	
Depreciación acelerada Maquinaria		\$41,304.35
Registro depreciación anual		
Documento por pagar Leasing (gasto deducible fiscalmente)	\$22,076.50	
Gasto por intereses	\$16,121.93	
Gasto por seguro	\$2,400.00	
Bancos		\$40,598.43
Gastos deducibles Impuesto sobre la renta Leasing		
Bancos	\$60,000.00	
Ingreso por alquiler		\$60,000.00
Ingreso anual por alquiler de maquinaria		

Fuente: Díaz, 2026.

La incorporación del talento especializado como activo intangible en la empresa

Con el objetivo de aprovechar y conservar el talento de la empresa Novogarx, es que se apuesta por la especialización de personal en el área de operaciones, en donde se cuenta con ingenieros, arquitectos, especialistas en construcción, entre otros. En este apartado se pretende implementar una metodología digital de diseño, construcción integrados y gestión

de activos inmobiliarios que se basa en modelos 3D inteligentes, datos que permitan optimizar los procesos y buscar la eficiencia operativa de los desarrollos inmobiliarios.

El especialista BIM integra sistemas inteligentes y mano de obra calificada para la optimización. Con esta implementación se pueden obtener beneficios como los siguientes:

- Crear modelos 3D inteligentes.
- Detectar interferencias antes de construir.
- Coordinar disciplinas (estructuras, MEP, arquitectura).
- Planificar tiempos (4D), costos (5D) y operación futura (6D).
- Reducir reprocesos, sobrecostos y retrasos.

Los beneficios que puede ofrecer el desarrollador a los proyectos de construcción en términos de eficiencia operativa, capacitación para la especialización de labores, así como la reducción de costos operativos, los cuales le generaran un ahorro estimado entre el 3 y 5% del valor del proyecto:

- Reduce costos de construcción.
- Previene riesgos técnicos.
- Optimiza los diseños y aumenta la rentabilidad del proyecto.
- Mejora la velocidad de comercialización con visualizaciones 3D.

Con la implementación de esta estrategia en el desarrollo de las operaciones de Novogarx, la empresa obtendrá una mayor eficiencia financiera y operativa y se describe en los siguientes puntos:

- Brindaría consultorías a los proyectos inmobiliarios. Facturación de Ingresos (USD33–43/h para consultoría/coord. Senior)
- Los costos de implementar BIM son deducibles del impuesto sobre la renta

- Los proyectos inmobiliarios se verían beneficiados en cuanto a los ahorros obtenidos en reducción de costo producto de las asesorías brindadas por especialistas de Novogarx.
- Se obtiene una mejor rentabilidad por facturación de ingresos y la implementación aporta a la reducción de impuestos por aplicaciones de amortización y registro de gastos.

Para la implementación de la metodología Building Information Modeling (Modelado de información para edificaciones) BIM y la especialización del talento humano en el área de operaciones se realizaron las siguientes estimaciones con el objetivo de conocer y evaluar el costo de esta.

Tabla 26: Implementación de Building Information Modeling (Modelado de información para edificaciones) BIM

COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN	
Componentes	Monto estimado
Software anual	15,000
Hardware inicial	9,000
Capacitación	3,500
Consultoría BIM	4,000
Coordinación (outsourcing o in-house)	8,000
Inversión año 1	\$39,500
Inversión año 2	\$23,000
Inversión año 3	\$23,000
Inversión año 4	\$23,000
Total	\$108,500

Fuente: Díaz, 2026.

Para estimar los beneficios que pueden recibir los proyectos del grupo con la incorporación de esta metodología y las asesorías especializadas, se calcula la tasa ROI Return on Investment (Retorno sobre la Inversión), en donde se estima que, en un proyecto

inmobiliario con un costo de 10 millones de dólares se obtendría un beneficio final del 4% y una tasa ROI del **268.66%** la cual es sumamente rentable para la operación financiera.

Por lo anteriormente expuesto se detallan los asientos contables resultantes de la operación y los cuales se analizarán en conjunto con los estados financieros de la empresa.

Tabla 27: Registros contables incorporación de intangible

Detalle	Débito	Crédito
Activo Intangible Software	\$19,000.00	
Bancos		\$19,000.00
Registro del software inicial		
Equipo de computo	\$9,000.00	
Bancos		\$9,000.00
Registro del hardware inicial		
Gastos por depreciación Equipo computo	\$7,000.00	
Depreciación acumulada		\$7,000.00
Depreciación año 1		
Gastos de capacitación	\$11,500.00	
Bancos		\$11,500.00
Gastos de implementación		
Bancos	\$120,000.00	
Ingresos por asesorías BIM		\$120,000.00
Ingreso anual a proyectos (actualmente 4 en ejecución)		

Fuente: Díaz, 2026.

Estrategia planteada

Una vez analizado individualmente los efectos de los activos no circulantes tangibles e intangibles planteados en la estrategia con el objetivo de maximizar los rendimientos financieros de la empresa Novogarx S.A. en el período 2026, se procede al análisis integral de los estados financieros, así como otros indicadores de rentabilidad y eficiencia para el desarrollo de las operaciones de la empresa.

Activos no circulantes identificados

- El valor de la marca Novogarx S.A.

Utilizando el método internacional de valoración de marca BRAND FINANCE (valor financiero de marca), utilizando el método de royalties (regalías) ahorrados, se pretende incrementar los ingresos por facturación de royalties a los proyectos inmobiliarios del grupo, esto por comercialización y venta de unidades habitacionales bajo la marca y estructura de la empresa desarrolladora Novogarx.

- Adquisición de maquinaria moderna y tecnológica

Con la incorporación de nueva maquinaria moderna y tecnológica, se pretende ser más eficiente en las operaciones en sitio, mejorando la rapidez en construcción y contribuyendo en la reducción de costos de cada proyecto. Novogarx facturará ingresos por alquiler de uso del equipo a un precio competitivo para los proyectos que actualmente subcontratan el equipo pesado como lo son las vagonetas para movilización de materiales. Con la compra de los equipos se impacta directamente en la carga tributaria de la empresa.

- El talento especializado y las metodologías BIM

El talento especializado en conjunto con los sistemas y procesos impactan directamente en las operaciones de los negocios. Las nuevas tecnologías y el desarrollo de procesos eficientizan costos y estos a su vez se trasmite en mejores resultados operativos y financieros. Con la incorporación de este activo intangible se robustece la empresa, se impacta en términos fiscales con la amortización y gastos generados, además de que se agrega un enorme valor al capital humano gracias a la capacitación y preparación interna en las metodologías.

Para analizar el impacto que genera la incorporación de esta estrategia en los resultados financieros de Novogarx S.A. en el periodo 2026, se procede a realizar un análisis detallado de los estados financieros proyectados con el objetivo de evaluar si la estrategia

planteada y los activos no corrientes incorporados agregan valor a la empresa por medio del incremento económico de sus operaciones y sus márgenes de rentabilidad financiera, se analizan indicadores financieros en la parte de activos como el ROA y ROE, se realizará análisis vertical y horizontal para evaluar y medir los cambios, además de otros indicadores para evaluar el desempeño integral del proyecto como lo es el EBITDA y EBIT, entre otros.

Análisis del estado de resultados propuesta para el año 2026

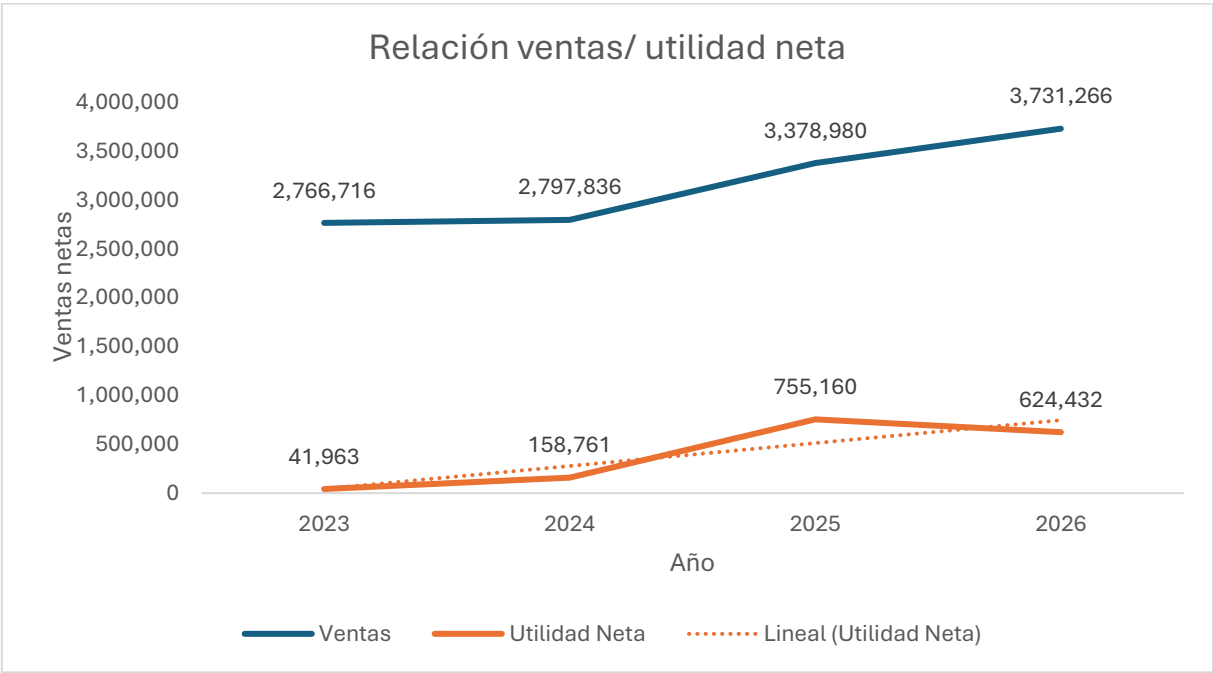
Tabla 28: Análisis del estado de resultados (en dólares)

NOVOGARX S.A.				
Estado de Resultados				
al 31 de diciembre de 2026 con cifras comparativas al 2023-2025				
cifras en dólares estadounidenses				
Estado de Resultados	PERIODOS			
	2023	2024	2025	2026 PROP.
Ventas netas	2,766,716	2,797,836	3,378,980	3,731,266
Costo de ventas	0	0	0	
Utilidad bruta	2,766,716	2,797,836	3,378,980	3,731,266
Gastos de ventas	0	0	0	0
Gastos de administración	2,530,102	2,395,795	2,859,533	2,895,510
Gastos de depreciación	86,877	167,289	212,965	261,269
Total gastos de operación	2,616,979	2,563,083	3,072,498	3,156,779
Utilidad de operación	149,737	234,752	306,482	574,487
Gastos financieros (intereses)	21,492	39,004	59,552	75,674
Otros ingresos/gastos	-29,208	23,630	564,503	195,000
Utilidad antes de impuesto	99,037	219,378	811,433	693,813
Impuesto de renta	57,074	60,618	56,273	69,381
Utilidad neta	41,963	158,761	755,160	624,432

Fuente: Díaz, 2026.

Se puede observar que el aumento de ingresos no precisamente es sinónimo de mayores utilidades ya que existen muchos factores que pueden incidir en los resultados, para la empresa Novogarx en el año 2025 se presentó un evento extraordinario en el apartado de otros ingresos, el cual no es normal de todos los años y sobre el cual no se puede proyectar crecimientos iguales para los siguientes años. Sin embargo, el ejercicio demuestra un crecimiento nominal de los ingresos reflejado en las utilidades netas de la empresa de los años 2023 al 2026 que va de los \$41.963 a los \$624.432.

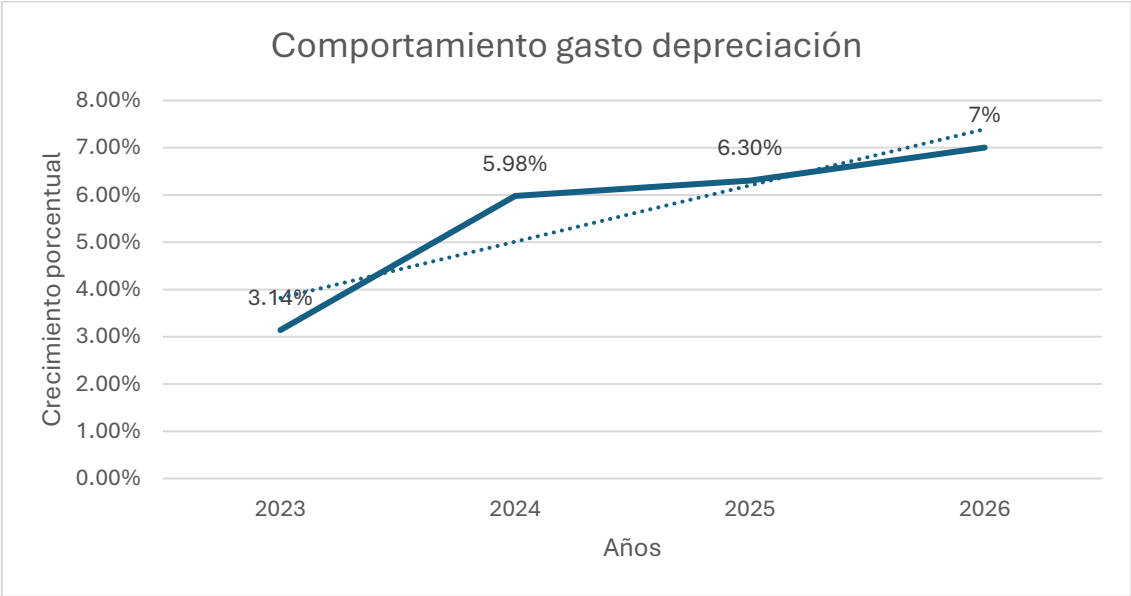
Gráfico 5: Comportamiento margen de ventas



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En este mismo análisis se puede determinar aspectos relevantes marcados por la implementación de la estrategia financiera planteada en cuanto a activos no circulantes se refiere. El gasto por depreciación demuestra un aumento porcentual sobre las ventas lo que indica que a pesar de que las ventas están creciendo, los activos fijos también, esto reflejado en la participación porcentual calculada que va de 3.14% en 2023 a 7.00% en 2026. La empresa está invirtiendo en activo productivo como alternativa para mejorar su eficiencia financiera.

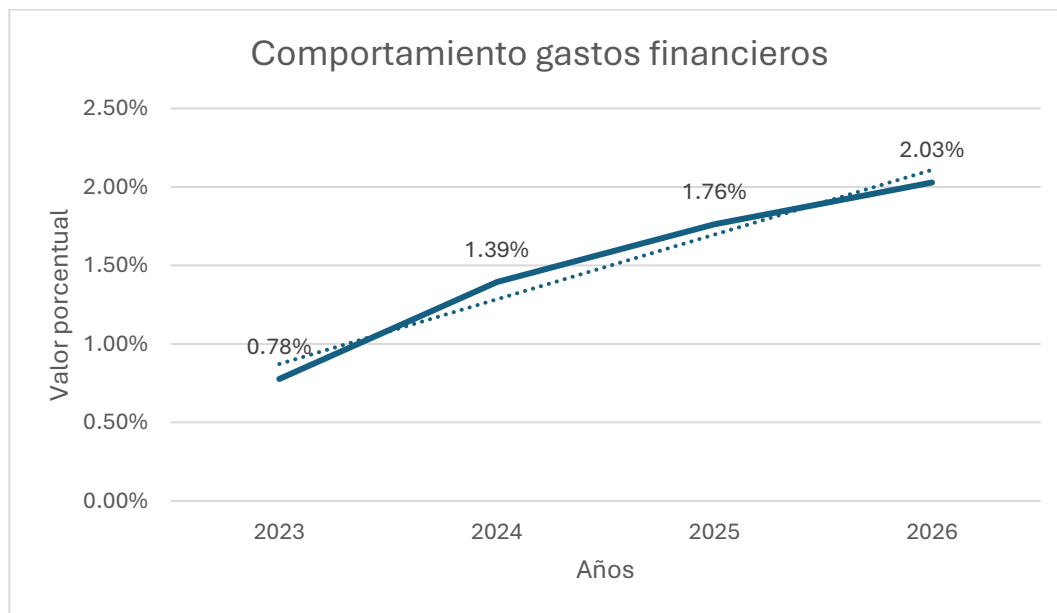
Gráfico 6: Comportamiento gasto por depreciación



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En el apartado de los gastos financieros la dinámica de crecimiento concuerda con el aumento de la carga financiera originada por la inversión de activos productivos como la nueva maquinaria adquirida por la empresa. Este efecto aporta en estrategia para reducción de carga impositiva, y a su vez los activos aportan en la generación directa de ingresos por alquiler.

Gráfico 7: Comportamiento gasto financiero (intereses)



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En general la empresa Novogarx S.A. en su estado de resultados presenta una tendencia de crecimiento en el período 2023-2026 como se puede apreciar en la siguiente tabla de tendencias. Este resultado nos ayuda comprender el efecto causado por la estrategia planteada en términos de estabilidad y rentabilidad financiera, evaluando el desempeño en términos de tendencias lineal, barras de desempeño y superávit o déficit.

Tabla 29: Tendencias estado de resultados

	Lineal	Barras	Superavit/deficit
Ventas netas			
Costo de ventas			
Utilidad bruta			
Gastos de ventas			
Gastos de administración			
Gastos de depreciación			
Total gastos de operación			
Utilidad de operación (EBIT)			
Gastos financieros (intereses)			
Otros ingresos/gastos			
Utilidad antes de impuesto			
Impuesto de renta			
Utilidad neta			

Fuente: Díaz, 2026.

Tabla 30: Análisis vertical del estado de resultados (en dólares)

NOVOGARX S.A.								
Estado de Resultados								
al 31 de diciembre de 2026 con cifras comparativas al 2023-2025								
cifras en dólares estadounidenses								
Estado de Resultados	PERIODOS							
	2023	V (%)	2024	V (%)	2025	V (%)	2026 PROP.	V (%)
Ventas netas	2,766,716	100.00%	2,797,836	100.00%	3,378,980	100.00%	3,731,266	100.00%
Costo de ventas	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%		0.00%
Utilidad bruta	2,766,716	100.00%	2,797,836	100.00%	3,378,980	100.00%	3,731,266	100.00%
Gastos de ventas	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Gastos de administración	2,530,102	91.45%	2,395,795	85.63%	2,859,533	84.63%	2,895,510	77.60%
Gastos de depreciación	86,877	3.14%	167,289	5.98%	212,965	6.30%	261,269	7.00%
Total gastos de operación	2,616,979	94.59%	2,563,083	91.61%	3,072,498	90.93%	3,156,779	84.60%
Utilidad de operación	149,737	5.41%	234,752	8.39%	306,482	9.07%	574,487	15.40%
Gastos financieros (intereses)	21,492	0.78%	39,004	1.39%	59,552	1.76%	75,674	2.03%
Otros ingresos/gastos	-29,208	-1.06%	23,630	0.84%	564,503	16.71%	195,000	5.23%
Utilidad antes de impuesto	99,037	3.58%	219,378	7.84%	811,433	24.01%	693,813	18.59%
Impuesto de renta	57,074	2.06%	60,618	2.17%	56,273	1.67%	69,381	1.86%
Utilidad neta	41,963	1.52%	158,761	5.67%	755,160	22.35%	624,432	16.74%

Fuente: Díaz, 2026.

El análisis vertical muestra en términos porcentuales la estructura financiera de la empresa comparando cada una de las cuentas contra una cuenta en específico, la cual suele ser la cuenta de ingresos. Esto permite evaluar la proporción de costos, gastos y utilidades en relación con las ventas, ayudando a identificar eficiencias y oportunidades de mejora en la gestión financiera. (Brigham & Ehrhardt, 2020)

Gastos de operación:

2023 - 94.59% de los ingresos

2026 - 84.60% de los ingresos

La empresa ha logrado reducir el impacto de los gastos de operación en los ingresos, por lo que ha mejorado su rentabilidad.

Utilidad antes de impuestos

2023 - 3.58% de los ingresos

2026 - 18.59% de los ingresos

La empresa ha mejorado su UAI, lo que refleja una estrategia financiera efectiva.

El análisis vertical, refleja que la empresa ha logrado maximizar sus operaciones mediante la generación de ingresos gracias a la estrategia de incorporación de marca, equipo pesado y valor del talento humano especializado. Manteniendo un nivel de gastos que con este incremento representan un peso porcentual menor sobre la base de ingresos. La utilidad neta refleja la efectividad de la estrategia planteada.

Tabla 31: Análisis horizontal del estado de resultados (en dólares)

Estado de Resultados	VAR. 2023-2024		VAR. 2024-2025		VAR. 2025-2026	
	NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)
	Ventas netas	31,120	1.12%	581,144	20.77%	352,286
Costo de ventas	0	0%	0	0.00%	0	0.00%
Utilidad bruta	31,120	1.12%	581,144	20.77%	352,286	10.43%
Gastos de ventas	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Gastos de administración	-134,307	-5.31%	463,739	19.36%	35,977	1.26%
Gastos de depreciación	80,412	92.56%	45,676	27.30%	48,304	22.68%
Total gastos de operación	-53,895	-2.06%	509,414	19.88%	84,281	2.74%
Utilidad de operación	85,015	56.78%	71,730	30.56%	268,005	87.45%
Gastos financieros (intereses)	17,512	81.48%	20,548	52.68%	16,122	27.07%
Otros ingresos/gastos	52,838	-180.90%	540,873	2288.90%	-369,503	-65.46%
Utilidad antes de impuesto	120,341	121.51%	592,055	269.88%	-117,620	-14.50%
Impuesto de renta	3,544	6.21%	-4,344	-7.17%	13,108	23.29%
Utilidad neta	116,797	278.33%	596,399	375.66%	-130,728	-17.31%

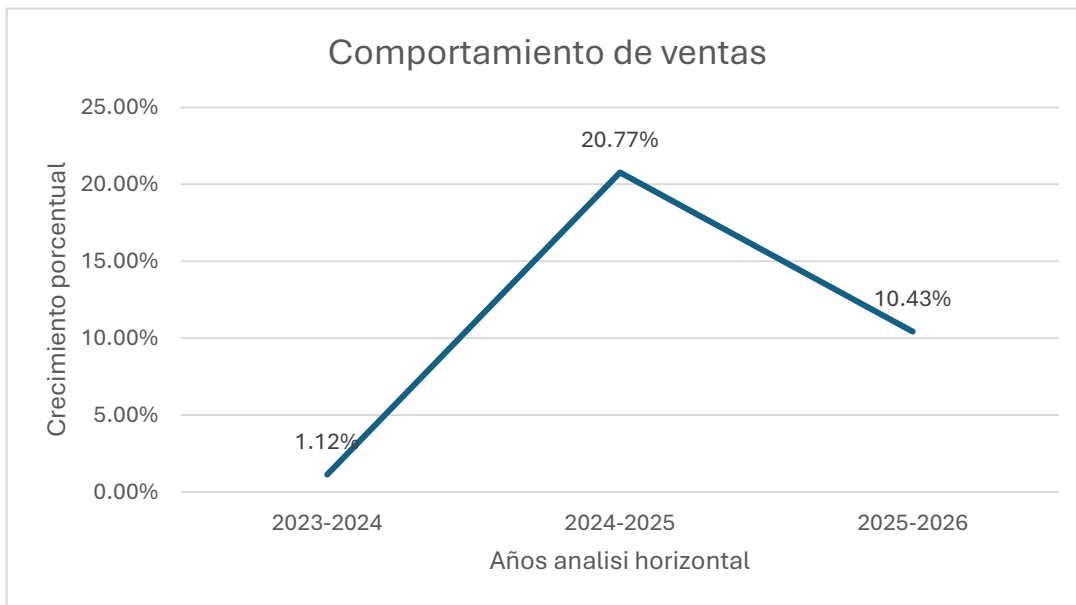
Fuente: Díaz, 2026.

En el análisis horizontal, con la implementación de la estrategia financiera planteada el comportamiento de las ventas tiende al alza si se analizan los años del 2023 al 2026, porcentualmente con un crecimiento exponencial del 1.12% al 20.77% del año 2023 al 2025 y de 10.43% del 2025 al 2026, demostrando la mejora en las operaciones y crecimiento económico en el sector. Importante hay que mencionar que en el periodo 2024-2025 el crecimiento es exponencial por cantidad de proyectos en ejecución pero que ese crecimiento no es sostenido por los cambios en la dinámica económica de las empresas. Sin embargo, la estrategia refleja la efectividad generada por la facturación de royalties, alquileres y asesorías en el período 2026.

Ingresos totales

- Crecimiento 2023 a 2024: 1.12%
- Crecimiento 2024 a 2025: 20.77%
- Crecimiento 2025 a 2026: 10.43%

Gráfico 8: Comportamiento margen de ventas



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

El aumento en la utilidad de operación supera el crecimiento de ingresos, lo que indica que la empresa ha mejorado su rentabilidad operativa mediante reducción de gastos y mayor eficiencia con sus activos productivos.

- Crecimiento 2023 a 2024: 56.78%
- Crecimiento 2024 a 2025: 30.56%
- Crecimiento 2025 a 2026: 87.45%

Análisis del estado de situación financiera propuesta para el año 2026

Tabla 32: Análisis del estado de situación financiera (en dólares)

NOVOGARX S.A.				
Estado de Situación Financiera				
al 31 de diciembre de 2026 con cifras comparativas al 2023-2025				
cifras en dólares estadounidenses				
Estado de Situación Financiera	PERIODOS			
	2023	2024	2025	2026 PROP.
Caja y Bancos	34,352.26	29,434.35	27,361.21	551,864.20
Cuentas por cobrar	30,666.31	11,872.11	192,921.72	289,382.58
Inventarios	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos diferidos	385,315.00	219,489.00	92,284.00	92,284.00
Activo corriente	450,333.57	260,795.46	312,566.93	933,530.78
Activo fijo neto	184,833.73	692,764.68	1,295,306.54	1,465,002.19
Inversiones en sociedades y otros activos	3,141,784.98	2,694,380.52	2,506,948.11	2,506,948.11
Good Will	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros activos	6,183.00	32,681.32	274,448.81	274,448.81
Activo no corriente	3,332,801.71	3,419,826.52	4,076,703.46	4,246,399.11
TOTAL ACTIVO	3,783,135.28	3,680,621.98	4,389,270.39	5,179,929.89
PASIVOS				
Cuentas por pagar	83,501.77	32,078.09	71,077.25	69,381.30
Gastos acumulados y provisiones	135,921.00	163,452.00	196,691.00	196,691.00
Documentos por pagar CP	183,306.29	72,246.65	0.00	0.00
Total pasivos corriente	402,729.06	267,776.74	267,768.25	266,072.30
Documentos por pagar LP	2,118,734.00	1,992,411.75	2,045,909.00	2,213,832.50
TOTAL PASIVO	2,521,463.06	2,260,188.49	2,313,677.25	2,479,904.80
Capital social	22.69	22.69	22.69	22.69
Capital pagado en exceso	450,000.00	450,000.00	350,000.00	350,000.00
Utilidades acumuladas	811,650.00	970,410.68	1,725,570.70	2,350,002.42
TOTAL CAPITAL	1,261,672.69	1,420,433.37	2,075,593.39	2,700,025.11
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3,783,135.75	3,680,621.86	4,389,270.64	5,179,929.91

Fuente: Díaz, 2026.

El estado de situación financiera es uno de los principales estados financieros ya que proporciona una imagen de la situación económica de la empresa a una fecha determinada. La importancia del análisis de este estado financiero se centra en la toma de decisiones por parte de los accionistas esto con el objetivo de mejorar la rentabilidad, el crecimiento económico y la estabilidad de la empresa. Para la presente investigación, el análisis se centra en la incorporación de activos no corrientes, así como su repercusión en cuentas como caja y bancos, cuentas por cobrar, pasivos bancarios y utilidades acumuladas.

Los activos circulantes, caja y bancos, así como las cuentas por cobrar reflejan el aumento resultante del aumento de ingresos por facturación de servicios como royalties (regalías) por uso de marca, aumento de alquileres de maquinaria, así como las asesorías especializadas incorporadas para el desarrollo eficiente de las operaciones de construcción.

Gráfico 9: Comportamiento activo circulante

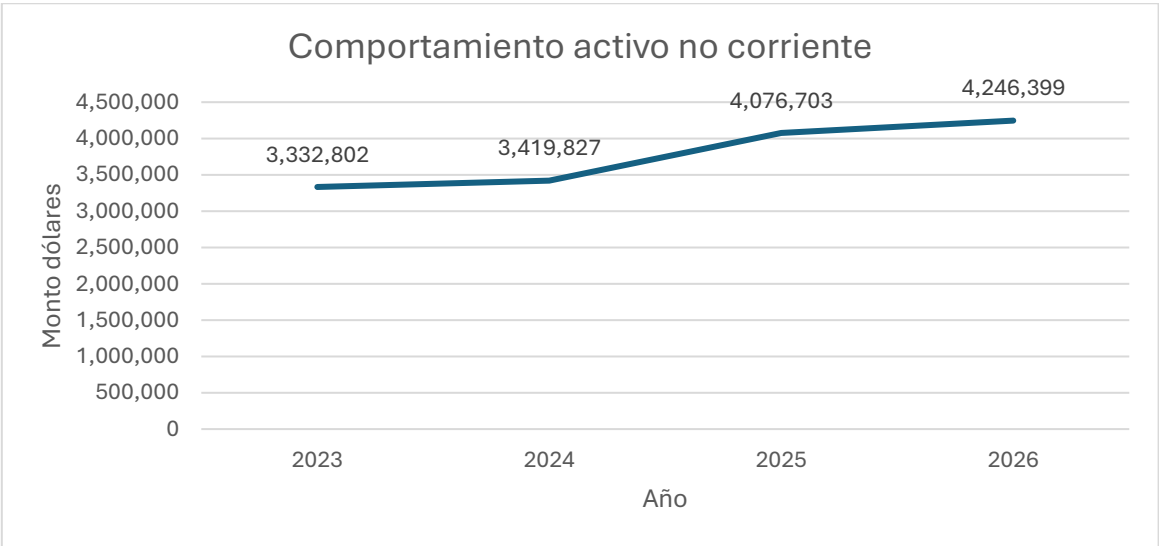


Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Activos no circulantes

La tendencia del activo circulante es creciente y es un fiel reflejo de la inversión en activos productivos con la cual la empresa a enfocado sus esfuerzos en la generación de ingresos, esto principalmente con el objetivo de aumentar la rentabilidad vía ingresos. Los equipos de maquinaria, así como el activo intangible por el software para la especialización del capital humano son el reflejo de esta tendencia.

Gráfico 10: Comportamiento activo no corriente



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Pasivos a largo plazo

El comportamiento de los pasivos a largo plazo refleja una disminución entre los años 2023 al 2025 originado principalmente por la amortización de deuda con recursos líquidos de su operación y muestra un incremento en el año 2026 originado por la estrategia de crecimiento económico e inversión en activos productivos.

Tabla 33: Análisis vertical del estado de situación financiera (en dólares)

Estado de Situación Financiera	PERIODOS						2026 PROP.	V (%)
	2023	V (%)	2024	V (%)	2025	V (%)		
Caja y Bancos	34,352.26	0.91%	29,434.35	0.80%	27,361.21	0.62%	551,864.20	10.65%
Cuentas por cobrar	30,666.31	0.81%	11,872.11	0.32%	192,921.72	4.40%	289,382.58	5.59%
Inventarios	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Gastos diferidos	385,315.00	10.19%	219,489.00	5.96%	92,284.00	2.10%	92,284.00	1.78%
Activo corriente	450,333.57	11.90%	260,795.46	7.09%	312,566.93	7.12%	933,530.78	18.02%
Activo fijo neto	184,833.73	4.89%	692,764.68	18.82%	1,295,306.54	29.51%	1,465,002.19	28.28%
Inversiones en sociedades y otros activos	3,141,784.98	83.05%	2,694,380.52	73.20%	2,506,948.11	57.12%	2,506,948.11	48.40%
Good Will	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Otros activos	6,183.00	0.16%	32,681.32	0.89%	274,448.81	6.25%	274,448.81	5.30%
Activo no corriente	3,332,801.71	88.10%	3,419,826.52	92.91%	4,076,703.46	92.88%	4,246,399.11	81.98%
TOTAL ACTIVO	3,783,135.28	100.00%	3,680,621.98	100.00%	4,389,270.39	100.00%	5,179,929.89	100.00%
PASIVOS								
Cuentas por pagar	83,501.77	2.21%	32,078.09	0.87%	71,077.25	1.62%	69,381.30	1.34%
Gastos acumulados y provisiones	135,921.00	3.59%	163,452.00	4.44%	196,691.00	4.48%	196,691.00	3.80%
Documentos por pagar CP	183,306.29	4.85%	72,246.65	1.96%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
Total pasivos corriente	402,729.06	10.65%	267,776.74	7.28%	267,768.25	6.10%	266,072.30	5.14%
Documentos por pagar LP	2,118,734.00	56.00%	1,992,411.75	54.13%	2,045,909.00	46.61%	2,213,832.50	42.74%
TOTAL PASIVO	2,521,463.06	56.00%	2,260,188.49	54.13%	2,313,677.25	46.61%	2,479,904.80	42.74%
Capital social	22.69	0.00%	22.69	0.00%	22.69	0.00%	22.69	0.00%
Capital pagado en exceso	450,000.00	11.89%	450,000.00	12.23%	350,000.00	7.97%	350,000.00	6.76%
Utilidades acumuladas	811,650.00	21.45%	970,410.68	26.37%	1,725,570.70	39.31%	2,350,002.42	45.37%
TOTAL CAPITAL	1,261,672.69	33.35%	1,420,433.37	38.59%	2,075,593.39	47.29%	2,700,025.11	52.12%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3,783,135.75	100%	3,680,621.86	100%	4,389,270.64	100%	5,179,929.91	100%

Fuente: Díaz, 2026.

Activos corrientes

Producto de la estrategia implementada, el aumento de los ingresos por venta de servicios gracias a la incorporación de activos tangibles e intangibles provocó un aumento en la representación de los activos circulantes respecto al total de los activos. La representación de una buena capacidad de liquidez, pero también puede enfrentar riesgos si la recuperación de cuentas por cobrar no es eficiente.

Caja y Bancos

2023 – 0.91% del activo total

2026 – 10.65 del activo total

Cuentas por cobrar

2023 – 0.81% del activo total

2026 – 5.59% del activo total

Pasivos a largo plazo

Es importante analizar en este apartado la relación de disminución del porcentaje de participación de los pasivos de largo plazo aun cuando en el 2026 se invierte en la compra de maquinaria vía Leasing. La buena organización toma de decisiones entre 2023 y 2025 amortizaron la deuda con capital propio permitiendo una nueva inversión sin una afectación mayor en el balance de situación.

2023 – 56% del pasivo + patrimonio

2023 – 42.74% del pasivo + patrimonio

Tabla 34: Análisis horizontal del estado de situación financiera (en dólares)

Estado de Situación Financiera	VAR. 2023-2024		VA. 2024-2025		VAR. 2025-2026	
	NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)	NOMINAL	H (%)
Caja y Bancos	-\$ 4,918	-14.32%	-\$ 2,073	-7.04%	\$ 524,503	1916.96%
Cuentas por cobrar	-\$ 18,794	-61.29%	\$ 181,050	1525.00%	\$ 96,461	50.00%
Inventarios	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Gastos diferidos	-\$ 165,826	-43.04%	-\$ 127,205	-57.96%	\$ -	0.00%
Activo corriente	-\$ 189,538	-42.09%	\$ 51,771	19.85%	\$ 620,964	198.67%
Activo fijo neto	\$ 507,931	274.80%	\$ 602,542	86.98%	\$ 169,696	13.10%
Inversiones en sociedades y otros activos	-\$ 447,404	-14.24%	-\$ 187,432	-6.96%	\$ -	0.00%
Good Will	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Otros activos	\$ 26,498	428.57%	\$ 241,767	739.77%	\$ -	0.00%
Activo no corriente	\$ 87,025	2.61%	\$ 656,877	19.21%	\$ 169,696	4.16%
TOTAL ACTIVO	-\$ 102,513	-2.71%	\$ 708,648	19.25%	\$ 790,660	18.01%
PASIVOS						
Cuentas por pagar	-\$ 51,424	-61.58%	\$ 38,999	121.58%	-\$ 1,696	-2.39%
Gastos acumulados y provisiones	\$ 27,531	20.26%	\$ 33,239	20.34%	\$ -	0.00%
Documentos por pagar CP	-\$ 111,060	-60.59%	-\$ 72,247	-100.00%	\$ -	0.00%
Total pasivos corriente	-\$ 134,952	-33.51%	-\$ 8	0.00%	-\$ 1,696	-0.63%
Documentos por pagar LP	-\$ 126,322	-5.96%	\$ 53,497	2.69%	\$ 167,923	8.21%
TOTAL PASIVO	-\$ 261,275	-10.36%	\$ 53,489	2.37%	\$ 166,228	7.18%
Capital social	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
Capital pagado en exceso	\$ -	0.00%	-\$ 100,000	-22.22%	\$ -	0.00%
Utilidades acumuladas	\$ 158,761	19.56%	\$ 755,160	77.82%	\$ 624,432	36.19%
TOTAL CAPITAL	\$ 158,761	12.58%	\$ 655,160	46.12%	\$ 624,432	30.08%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	-\$ 102,514	-2.71%	\$ 708,649	19.25%	\$ 790,659	18.01%

Activos corrientes

El reflejo de crecimiento de los activos corrientes permite a la empresa tener una mayor liquidez inmediata, es decir, tener más dinero en bancos permite enfrentar pagos, compras, emergencias o inversiones sin necesidad de endeudarse. Este aumento en la caja le permite a la empresa aprovechar oportunidades de compra estratégica, un mayor nivel de efectivo

disminuye el riesgo de incumplir obligaciones y le permite financiar nuevas operaciones sin incurrir en préstamos bancarios.

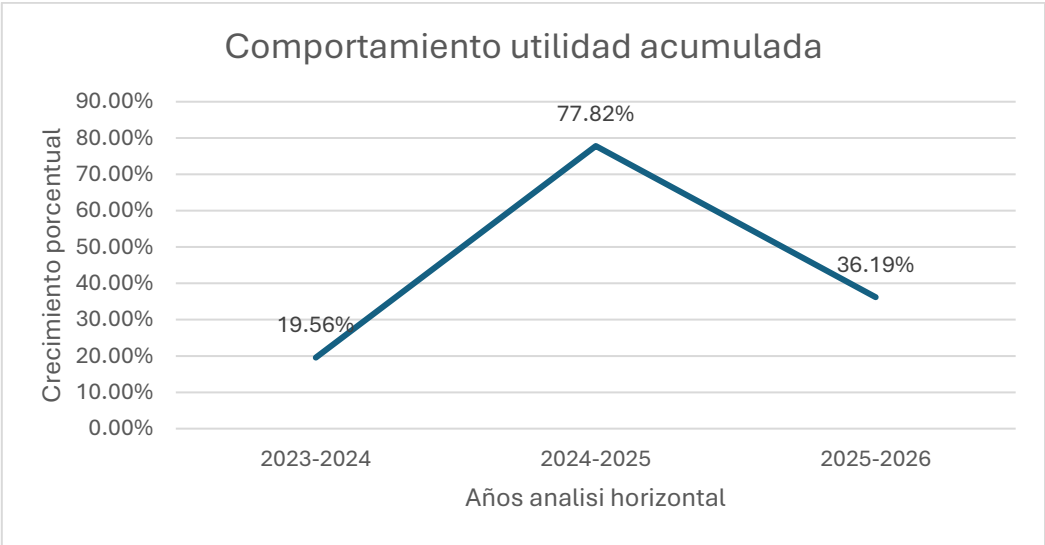
En el apartado de las cuentas por cobrar, si estas crecen de forma controlada, significa que las ventas están aumentando, lo cual es positivo para el crecimiento del negocio, las ventas a crédito permiten competir con empresas que también ofrecen financiamiento.

Utilidades acumuladas

Las utilidades acumuladas reflejan una tendencia de crecimiento reflejando el impacto positivo de la estrategia implementada en Novogarx S.A. El crecimiento acumulado del año 2023 al año 2026 refleja una estructura financiera sólida y confiable para los socios de la empresa. La empresa toma la decisión de no distribuir dividendos lo que hace que su capital se fortalezca con el paso de los años.

- Crecimiento 2025 a 2026: 36.19%

Gráfico 11: Comportamiento activo no corriente



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Análisis de EBITDA y EBIT

Indicador financiero EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), o ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. La importancia de evaluar este indicador financiero en la investigación, es medir la capacidad operativa pura de generar efectivo, antes de incorporar la estructura de financiamiento, los impuestos, las depreciaciones y amortizaciones.

Indicador financiero EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) o ganancias antes de intereses e impuestos. La importancia de este indicador es que incluye los gastos por depreciación y amortización, es decir, refleja la utilidad operativa después del desgaste contable de los activos. Indica que tan rentable es la operación de la empresa ya considerando el uso de los activos productivos.

Tabla 35: Análisis E.B.I.T.D.A. y E.B.I.T.

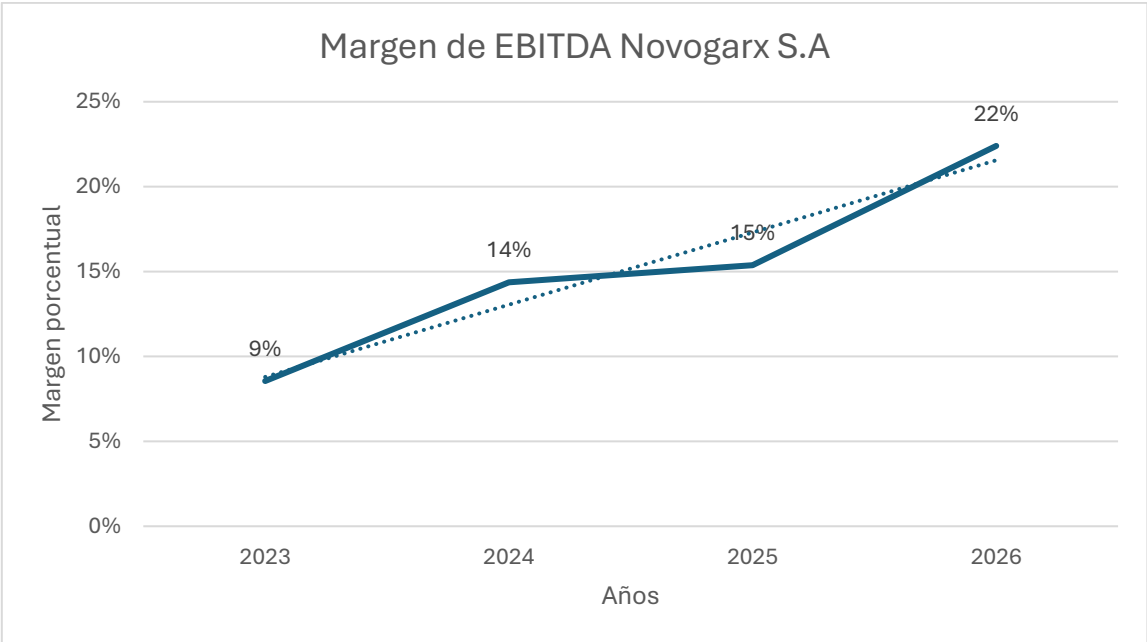
NOVOGARX S.A.
Estados Financieros
al 31 de diciembre de 2026 con cifras comparativas al 2023-2025
cifras en dólares estadounidenses

Estado de Resultados	PERÍODOS							
	2023	%	2024	%	2025	%	2026 PROP.	%
Ventas netas	2,766,715.89	100%	2,797,835.53	100%	3,378,979.88	100%	3,731,265.70	100%
Costo de ventas	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%		0%
Utilidad bruta	2,766,715.89	100%	2,797,835.53	100%	3,378,979.88	100%	3,731,265.70	100%
Gastos de ventas	0.00	0%	0.00	0%	0.00	0%		0%
Gastos de administración	2,530,101.75	91%	2,395,794.55	86%	2,859,533.25	85%	2,895,509.75	78%
E.B.I.T.D.A.	236,614.14	9%	402,040.98	14%	519,446.63	15%	835,755.95	22%
Gastos de depreciación	86,876.79	3%	167,288.94	6%	212,964.62	6%	261,268.96	7%
E.B.I.T.	149,737.35	5%	234,752.04	8%	306,482.02	9%	574,486.99	15%
Total gastos de operación	2,616,978.54	95%	2,563,083.49	92%	3,072,497.87	91%	3,156,778.72	85%
Utilidad de operación (EBIT)	149,737.35	5%	234,752.04	8%	306,482.02	9%	574,486.99	15%
Gastos financieros (intereses)	21,492.00	1%	39,004.06	1%	59,552.04	2%	75,673.97	2%
Otros ingresos/gastos	-29,208.00	-1%	23,630.30	1%	564,503.30	17%	195,000.00	5%
Utilidad antes de impuesto	99,037.35	4%	219,378.28	8%	811,433.28	24%	693,813.02	19%
Impuesto de renta	57,074.10	2%	60,617.60	2%	56,273.25	2%	69,381.30	2%
Utilidad neta	41,963.25	2%	158,760.68	6%	755,160.03	22%	624,431.72	17%
Impuesto sobre la renta	58%		28%		7%		10%	
Margen de EBITDA= EBITDA/Ventas	9%		14%		15%		22%	

Al analizar las variaciones en el indicador EBITDA, se puede concluir que la empresa aumentó su capacidad de generar ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. La tendencia hacia el aumento de la utilidad con este indicador es un impacto propio de la mejora en la operación de ventas y la capacidad de generación de ingresos de parte de la empresa. Impacto directo por facturación de ingresos según la propuesta planteada en el incremento de activos no circulantes o productivos.

El margen de EBITDA en esta investigación refleja el porcentaje de ventas que se convierte en ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. En el caso de Novogarx, el margen de EBITDA tiene tendencia creciente y esto refleja que la empresa tiene controlado los gastos operativos dentro de su estructura financiera.

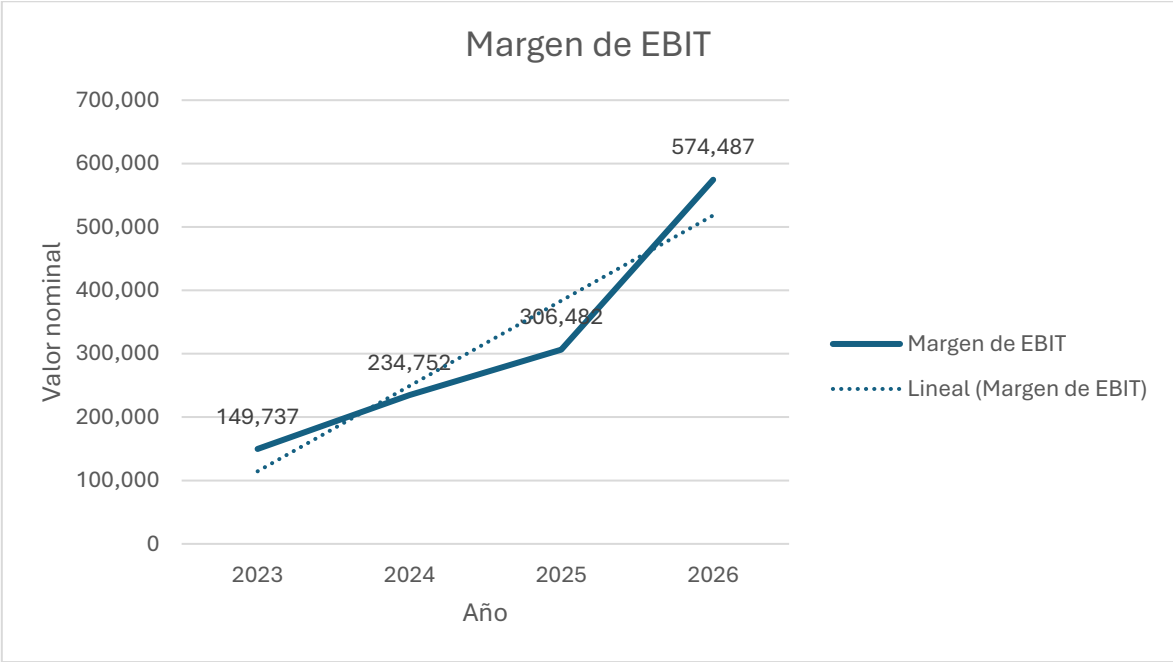
Gráfico 12: Margen EBITDA/ Ventas



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En el análisis del indicador EBIT, con la incorporación del gasto por depreciación como uso del activo productivo, la tendencia es creciente y el efecto repercute directamente en el cálculo de la carga impositiva para el pago de impuestos. En el caso de Novogarx, la tendencia del 5% al 15% es un indicador de eficiencia operativa y adecuado uso de los activos productivos. Importante analizar que, aunque los activos productivos aumentaron, el gasto por depreciación aumenta, pero gracias a la estrategia en ingresos la utilidad es creciente en un excelente porcentaje.

Gráfico 13: Comportamiento del indicador EBIT



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Análisis de razones financieras

Con el objetivo de evaluar su situación económica, el desempeño y la capacidad de cumplir obligaciones de la empresa Novogarx, se analizan razones financieras específicas.

Razones de liquidez: Miden la capacidad de la empresa de satisfacer o cubrir obligaciones a corto plazo, en función de la tendencia de activos líquidos, mas no a la capacidad de generación del efectivo.

Tabla 36: Análisis razones financieras de liquidez

INDICADOR	RAZÓN	2023	2024	2025	2026 P
Capital de Trabajo:	Activo Circulante - Pasivo Circulante	\$47,604.51	\$6,981.28	\$44,798.68	\$667,458.48
Razón del Fondo de Maniobra:	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Activo Total}}$	0.013	-0.002	0.010	0.129

Fuente: Díaz, 2026.

El aumento en los activos circulantes producto de la buena gestión de los activos productivos le genera a Novogarx una tendencia de crecimiento de la razón de capital de trabajo, es decir la empresa es suficientemente líquida para cubrir sus pasivos a corto plazo.

La relación de la razón de fondo de maniobra refleja la misma tendencia de crecimiento producto de la robustez de la cartera de activos no circulantes incorporada por la empresa con el objetivo de maximizar los rendimientos financieros.

Razones de deuda: Miden la forma en que los activos de la empresa han sido financiados, considerando a la contribución de terceros (endeudamiento), y la de los propietarios (patrimonio).

Tabla 37: Análisis razones financieras de deuda

INDICADOR	RAZÓN	2023	2024	2025	2026 P
Razón de Endeudamiento: (<i>Debt ratio</i>)	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	66.65%	61.41%	52.71%	47.88%
Razón de Autonomía:	$\frac{\text{Patrimonio Total}}{\text{Activo Total}}$	33.35%	38.59%	47.29%	52.12%
Razón de Apalancamiento Externo: (<i>Debt equity ratio</i>)	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Total}}$	2.00	1.59	1.11	0.92

Fuente: Díaz, 2026.

1. En la razón de endeudamiento, la tendencia es a la baja lo que demuestra una gestión estratégica que robustece más sus activos y disminuye las deudas, lo que le genera mejores condiciones de liquidez para inversión y desarrollo.

2. En la razón de autonomía la tendencia al alza demuestra un patrimonio que se consolida con el pasar de los años por lo que hace que la empresa sea confiable y sólida. Estas características permiten a la empresa tener mejores opciones de financiamiento para nuevas inversiones, mejores tasas de interés para préstamos, así como mejores condiciones con proveedores.

3. En la razón de apalancamiento externo, la deuda total disminuye gracias a la buena gestión financiera y a la correcta gestión con los proveedores. Tener menor deuda genera mayores rendimientos debido a que los gastos por intereses disminuyen además de que el flujo de caja aumenta por la menor salida de pagos por este concepto.

Razones de rentabilidad: Miden la capacidad de la empresa de generar utilidades a partir de los recursos disponibles. Las empresas buscan aumentar su profit.

Tabla 38: Análisis razones financieras de rentabilidad

INDICADOR	RAZON	2023	2024	2025	2026 P	Tendencia (2023-2026)		
						Lineal	Barras	Superavit/ Deficit
Margen de Operaciones: ó Margen de ventas de explotación	$\frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas}}$	5.41%	8.39%	9.07%	15.40%			
Margen Antes de Impuesto:	$\frac{\text{Utilidad Antes de Impuestos}}{\text{Ventas}}$	3.58%	7.84%	24.01%	18.59%			
Margen de Utilidad Neta:	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	1.52%	5.67%	22.35%	16.74%			
Rendimiento sobre los Activos: (Return on assets) (ROA)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	1.11%	4.31%	17.20%	12.05%			
Rendimiento sobre Patrimonio: (Return on equitiy) (ROE)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	3.33%	11.18%	36.38%	23.13%			
Rendimiento sobre Efectivo: (Return on cash) (ROC)	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Efectivo}}$	122.16%	539.37%	2759.97%	113.15%			
Margen de EBITDA:	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{Ventas}}$	9%	14.37%	15.37%	22.40%			

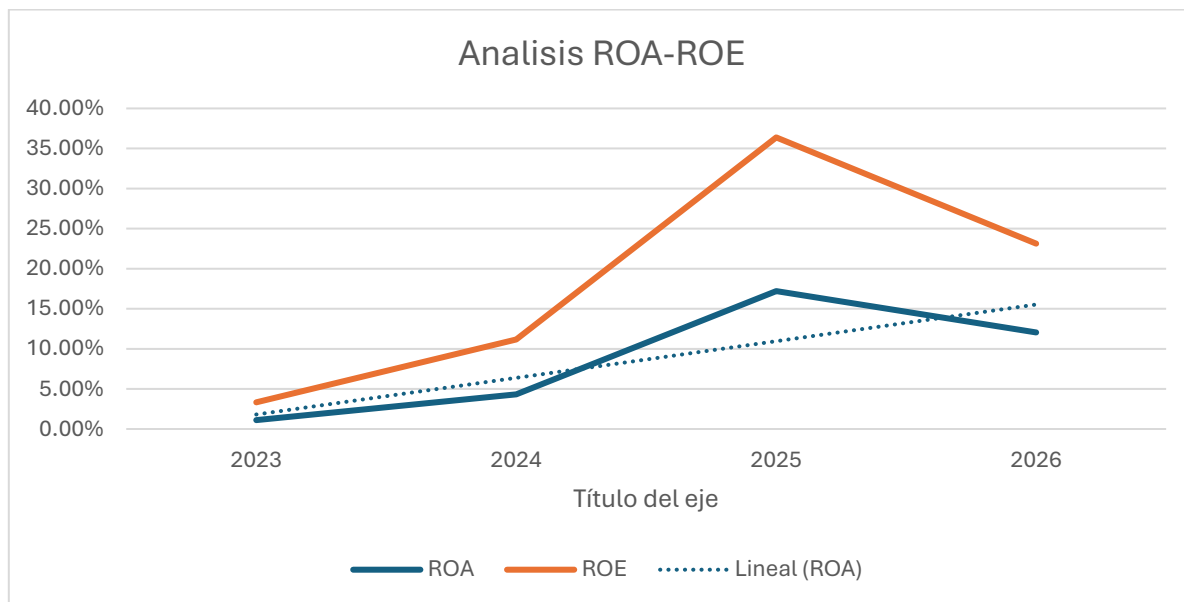
Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

En el análisis integral de las razones financieras de rentabilidad se puede determinar puntos clave como el que la empresa mejora fuertemente su rentabilidad por cada unidad monetaria vendida, aunque el margen cae ligeramente en 2026, lo cual podría indicar mayores costos o menor eficiencia fiscal proyectada, en el caso de Novogarx, la situación de la leve caída en 2026 corresponde a que no proyecta tener los mismos ingresos extraordinarios u otros ingresos, sin embargo la tendencia es creciente del 2023 al 2026.

Rendimiento sobre los activos (**ROA**), 1.11% 2023 → 12.05% 2026P, la empresa logra mejorar la eficiencia con la que utiliza sus activos. El descenso en 2026P indica que se proyecta una disminución de la partida de otros ingresos lo cual impacta directamente la utilidad neta, pero que no se asocia con una disminución en el rendimiento de los activos.

Rendimiento sobre el patrimonio (**ROE**), 3.33% → 23.13% en 2026P marcado por un crecimiento acelerado y sobresaliente. La empresa Novogarx genera altos retornos para los inversionistas, producto de mayores utilidades, un apalancamiento más eficiente, así como una buena gestión del patrimonio.

Gráfico 14: Comportamiento ROA-ROE-ROC



Fuente: Díaz con datos de los EEFF de la empresa, 2026.

Rendimiento sobre el efectivo (**ROC**), 122.16% (2023), 2759.97% (2025), 113.15% (2026P), marcando un comportamiento inusual o volátil en el 2025 justificado por un incremento ocasional en la partida de otros ingresos. El ROC indica que las utilidades generadas son muy elevadas respecto al efectivo disponible, por lo cual es importante mantener niveles bajos de efectivo retenido y utilizar el apalancamiento en la estructura financiera.

Análisis integral de la estrategia planteada

Como análisis integral de resultados claves en el antes y después de la incorporación de la estrategia planteada en el apartado de activos no corrientes en las operaciones de la empresa Novogarx S.A. se detalla el impacto generado, así como el efecto en los rendimientos financieros de la empresa.

Tabla 39: Análisis financiero integral

Indicador	Situación Actual	Situación Proyectada con Incorporación de Activos No Corrientes	Variación (%)
Ingresos por ventas	\$3,378,979.88	\$3,731,266	10.43%
Utilidad operativa	\$306,482.02	\$574,487	87.45%
Activo corriente	\$312,566.93	\$933,531	198.67%
Activo no corriente	\$4,076,703.46	\$4,246,399	4.16%
E.B.I.T.D.A.	15.37%	22.40%	7.03%
E.B.I.T.	9.07%	15.40%	6.33%
Utilidad neta	22.35%	16.74%	-5.61%
Margen de EBITDA= EBITDA/Ventas	15.37%	22.40%	7.03%
ROA	17.20%	12.05%	-5.15%
ROE	36.38%	23.13%	-13.26%

Fuente: Díaz, 2026.

El análisis comparativo entre la situación actual y el escenario proyectado tras la incorporación de activos no corrientes como valor de marca, talento especializado y adquisición de equipo pesado tecnológico, evidencia un impacto significativo en la estructura operativa y en el desempeño financiero de la empresa. Los resultados muestran que la estrategia fortalece la eficiencia operativa y la capacidad productiva, aunque genera ajustes naturales en la rentabilidad final debido al incremento de la inversión y la reorganización de costos.

Un crecimiento del 10.43% en los ingresos por ventas, respaldado por el fortalecimiento de la marca. La utilidad operativa aumenta en un 87.45%, reflejando una operación más eficiente y un mejor aprovechamiento de los recursos impulsado por la incorporación de talento especializado y la modernización del equipo productivo. Asimismo, el activo corriente crece un 198.67%, lo que mejora la liquidez y la capacidad de respuesta operativa, mientras que el activo no corriente aumenta un 4.16%, coherente con la estrategia de inversión propuesta.

En cuanto a la rentabilidad operativa, tanto el EBITDA como el EBIT registran mejoras importantes, aumentando 7.03 y 6.33 puntos porcentuales, respectivamente la cual confirma una estructura de costos más eficiente y una mayor productividad de sus activos. Importante resaltar que la utilidad neta muestra una disminución de 5.61%, lo cual es usual en escenarios donde se incrementan las cargas financieras o se reconocen mayores depreciaciones asociadas a nuevas adquisiciones de equipos. En el caso de Novogarx, el impacto se atribuye a un evento aislado en el año 2025 originado por el pago de dividendos que afectó significativamente el resultado neto del período.

En referencia a los indicadores de rentabilidad sobre activos y patrimonio (ROA y ROE) presentan reducciones de 5.15% y 13.26%, respectivamente. Esta disminución, aunque relevante, es consistente con la incorporación de activos de largo plazo que aumentan la base de inversión y requieren un período de maduración antes de reflejar su retorno pleno.

Como análisis de cierre, los resultados obtenidos respaldan que la estrategia de incorporación de activos no corrientes fortalece los pilares operativos de la empresa, mejora la productividad y amplía la capacidad de generación de ingresos, además la estrategia propuesta es viable, coherente y necesaria para incrementar la competitividad de la empresa y construir una base sólida para un mayor rendimiento futuro.

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

En la presente investigación se planteó y desarrolló una estrategia financiera basada en la incorporación de otros activos no corrientes, tangibles e intangibles en la operación de la empresa Novogarx S.A. con el propósito de evaluar el impacto de esta, en los rendimientos financieros y crecimiento económico de la empresa. A partir del análisis financiero una vez incorporada la estrategia se presentan las conclusiones más relevantes relacionadas directamente con los objetivos planteados.

- En base al análisis financiero de la presente investigación se puede determinar que la inversión en activos no corrientes a largo plazo contribuye al crecimiento del activo corriente en una empresa y por lo tanto ocasiona una mejora sustancial en la liquidez y en la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo.
- La empresa Novogarx S.A. presenta un crecimiento económico de sus operaciones, respaldado por el aumento de sus ingresos año con año, esto le ha permitido tener posicionamiento en el mercado inmobiliario lo que ha potenciado la incorporación de activos intangibles como el valor de marca dentro de su estructura financiera.
- La identificación de otros activos no corrientes intangibles como el valor de marca, el talento especializado, así como el aumento de equipos tecnológicos y modernos demuestran que la correcta gestión y manejo de estos, contribuye al aumento de los rendimientos financieros para los socios.
- Se evidencia que el valor de marca incorporado como activo intangible dentro de las operaciones de la empresa genera diferenciación y ventaja competitiva sostenible contribuyendo con la capacidad de generación de ingresos.

- La solidez de una cartera de activos productivos robustos que respaldan un resultado eficiente de las operaciones es sinónimo del buen manejo y control, lo que permite a la empresa tener mejores oportunidades de financiamiento e inversión para el crecimiento y desarrollo de la empresa.
- La aplicación de modelos internacionales para valoración de la marca como lo es la estimación de royalties(regalías) ahorrados genera un valor económico y financiero para Novogarx S.A., desde el punto de vista de beneficios como ventas futuras aseguradas, reconocimiento en el mercado, lealtad de los clientes, así como capacidad para generar o fijar precios más altos lo cual impacta directamente las operaciones del negocio.
- La incorporación de otros activos no corrientes como lo son la adquisición de vagonetes modernas en la operación permite ofrecer a los proyectos de construcción un servicio efectivo y diferenciado, reduciendo costos por transporte de materiales, además de que se incorporan dentro de la estructura de Novogarx gastos por depreciación, seguros e intereses que son aprovechados como escudo fiscal para disminuir el pago por impuestos.
- La especialización del talento humano, así como la incorporación de software y las metodologías BIM como activos intangibles dentro de las operaciones de la empresa, demuestra que adicional a generar rendimientos directos vía aumento de ingresos, permite fortalecer el apartado de activos no corrientes intangibles generando beneficios adicionales como la amortización acelerada, lo que incide en la disminución de la carga tributaria.
- La mejora en la rentabilidad neta, así como el fortalecimiento del valor de la empresa, como resultado de la incorporación de la estrategia de activos no corrientes le

permitirá a Novogarx S.A. obtener mejores condiciones de apalancamiento financiero para el desarrollo de expansión de la empresa en el sector inmobiliario.

- La incorporación de activos tangibles e intangibles dentro de las operaciones de la empresa confirma un incremento del 87.45% en la utilidad operativa, lo cual confirma el impacto positivo causado en el crecimiento de los rendimientos financieros para los socios.
- El análisis antes y después de la estrategia, evidencia que el EBITDA aumenta de 15.37% a 22.40%, lo que representa una mejora de 7.03 puntos porcentuales tras la incorporación de activos no corrientes. Este incremento refleja un fortalecimiento significativo en la eficiencia operativa de la empresa, ya que el EBITDA mide la capacidad del negocio para generar utilidades antes de considerar gastos financieros, impuestos y depreciaciones.
- Los resultados del análisis integral reflejan una disminución del ROA en 5.15 puntos porcentuales luego de implementar la estrategia de activos no corrientes, sin embargo, esta variación indica que, aunque la empresa está generando mayor utilidad operativa, el crecimiento del activo total, especialmente el no corriente, provoca que el rendimiento relativo de esos activos disminuya temporalmente, lo cual es muy normal en etapas iniciales de inversión de capital.
- Como resultado del análisis se concluye que, en el mismo sentido del ROA, el ROE presenta una variación hacia la baja en 13.26 puntos porcentuales, lo que ocasiona una disminución temporal en el retorno para los accionistas. Sin embargo, en escenarios de expansión de activos, la utilidad neta suele verse afectada por depreciaciones, mayores gastos operativos iniciales o ajustes contables, lo que reduce transitoriamente la rentabilidad sobre el capital propio.

- Como estrategia fiscal la incorporación de activos intangibles dentro de la operatividad de la empresa permite las amortizaciones fiscalmente deducibles, reduciendo la base imponible del impuesto sobre la renta, lo cual le permite que la empresa mejore su flujo de caja neto, ya que puede aprovechar beneficios fiscales sin necesidad de realizar un desembolso adicional.
- La investigación evidencia la falta de procesos formales para la adecuada identificación y valoración de activos intangibles como patentes, marcas, software propio, know-how y relaciones con clientes y por lo tanto está dejando un gran potencial que puede incidir en el aumento de la rentabilidad financiera y crecimiento de la empresa.
- La falta de capacitación y conocimiento de la normativa fiscal y contable en el manejo de los activos intangibles, una valoración inadecuada o un registro contable erróneo le pueden generar a Novogarx riesgos fiscales, incluyendo ajustes por parte de la administración tributaria, multas o sanciones. De ahí la importancia de la capacitación continua y especialización en este campo.
- Finalmente se concluye que con la incorporación de la estrategia planteada en el área de los activos no corrientes de Novogarx S.A., se mejora la rentabilidad financiera, se mejora el flujo de caja y se robustece el valor de la empresa, lo cual permite a la empresa toma de decisiones estratégicas para el desarrollo y crecimiento empresarial.

Recomendaciones

Con base en los hallazgos obtenidos en esta investigación, se establecen las siguientes recomendaciones dirigidas a buscar la mejora en los rendimientos financieros de la empresa Novogarx S.A. Las recomendaciones están alineadas con los objetivos planteados y buscan

robustecer la cartera de activos productivos como alternativa para el crecimiento económico y desarrollo empresarial.

- Se recomienda establecer un equipo de evaluación financiera que revise trimestralmente los indicadores financieros como ROA, ROE, EVA, EBITDA con el objetivo de eficientizar el desarrollo de las operaciones financieras de la empresa.
- La evaluación continua de activos de marca es esencial para fortalecer el valor y rendimiento en el desarrollo de las operaciones de la empresa, por lo tanto, se recomienda establecer indicadores clave de brand equity como el reconocimiento y recuerdo de marca, la intención de compra, así como lealtad del cliente con el objetivo de fortalecer la marca.
- Se recomienda digitalizar y automatizar los procesos financiero-contables de gestión de activos, utilizando software especializado que facilite el análisis de datos y el monitoreo continuo del desempeño financiero. (Hernández, 2021)
- Se sugiere capacitar al personal del área financiera en herramientas de análisis financiero avanzado, valoración empresarial, identificación de activos intangibles con el objetivo de fortalecer la capacidad técnica para la toma de decisiones estratégicas para el desarrollo y crecimiento económico de la empresa.
- Se recomienda buscar y fortalecer las alianzas con socios comerciales para potenciar el efecto de los activos no circulantes en la generación de nuevas oportunidades de negocio, es decir, buscar especialistas en arquitectura, tecnología o financiero para aumentar la calidad, eficiencia constructiva y acceso a nuevos mercados.
- La empresa debe establecer políticas internas de análisis financiero de los activos productivos con el objetivo de evaluar su rentabilidad y rendimientos periódicamente.

La importancia, determinar si los activos requieren asignación de recursos financieros para maximizar los rendimientos o de lo contrario excluir de la cartera de activos.

- Con la incorporación de activos intangibles como el valor de marca, así como el talento especializado, se recomienda el monitoreo constante de los riesgos asociados a la obsolescencia, así como los riesgos fiscales y regulatorios existentes.
- Como recomendación final, se sugiere que, para asegurar el éxito de la estrategia propuesta basada en la incorporación de nuevos activos no circulantes, esta debe integrarse plenamente con el plan estratégico general de Novogarx S.A. Esta alineación debe contemplarse de forma integral, abarcando la estrategia comercial, la estructura financiera y la planificación de nuevos proyectos. Solo mediante esta línea estratégica será posible maximizar el impacto de la inversión, garantizar la sostenibilidad del crecimiento y fortalecer la posición competitiva de la empresa en el largo plazo.

Capítulo VI. Propuesta de valor

Introducción:

En el sector inmobiliario lograr un crecimiento sostenido de la operación, así como lograr niveles altos de rentabilidad financiera gracias al éxito de los proyectos impactados está directamente enlazado con la dirección y gestión estratégica de sus activos, y en este caso en particular de su cartera de activos no corrientes tangibles e intangibles. El desarrollo del presente capítulo tiene como propósito traducir los hallazgos del análisis realizado previamente en una propuesta estratégica concreta, orientada a mejorar la rentabilidad del Grupo Novogarx mediante la incorporación de activos no circulantes en el desarrollo y administración de sus proyectos inmobiliarios durante el año 2026.

En el caso de Novogarx, la incorporación de activos no circulantes como el valor de marca, la modernización operativa mediante maquinaria adquirida a través de leasing, y la integración del talento especializado junto con metodologías BIM ha demostrado ser una vía efectiva para mejorar la eficiencia, optimizar costos y fortalecer la competitividad en 2026. Partiendo de este diagnóstico financiero, operativo y competitivo elaborado en capítulos anteriores del presente trabajo, se determinó que la estructura actual de Novogarx tiene muchos potenciales significativos para incrementar su rentabilidad financiera, así como su valor económico mediante una gestión más eficiente y estratégica de activos no corrientes intangibles y tangibles de largo plazo.

En este sentido es crucial proponer y definir una propuesta integral para la implementación de la estrategia desarrollada en este trabajo, en donde se definan los

objetivos esperados, el esfuerzo corporativo desde la parte de adaptación y enfoque, el presupuesto monetario y humano que se necesita, un cronograma de ejecución por fases,

los procesos de valuación y control, así como una simulación financiera de los resultados esperados en el corto y largo plazo. La definición de esta propuesta pretende orientar en el sentido de una guía práctica para la toma de decisiones directivas, además desde el análisis como un instrumento técnico y financiero, permita evaluar la viabilidad económica de las inversiones en activos no circulantes.

Objetivo general:

Diseñar e implementar una estrategia financiera integral para incrementar la rentabilidad de la empresa Novogarx en el 2026 mediante la incorporación eficiente de activos no circulantes como el valor de la marca, las metodologías BIM, el talento especializado, y la incorporación de equipo pesado bajo figura de leasing, optimizando su impacto económico, financiero, operativo y fiscal.

Objetivos específicos:

Definir los procedimientos para la incorporación y gestión de los activos no circulantes estableciendo KPIs que midan eficiencia operativa, calidad de gestión y desempeño comercial.

Implementar los procesos administrativos y técnicos necesarios para que dichos activos fortalezcan la operación de Novogarx, evaluando su aporte mediante indicadores como reducción de inconsistencias, productividad técnica, utilización de activos y generación de ingresos por servicios internos.

Desarrollar un modelo financiero integral que cuantifique el impacto económico, fiscal y de rentabilidad de la estrategia, utilizando análisis de escenarios, VAN, TIR, ROI y sensibilidad del flujo de caja corporativo para proyectar la rentabilidad esperada en 2026.

Justificación

La incorporación estructurada de activos no circulantes requiere procedimientos claros que aseguren su adecuada activación, administración y medición. En el caso de Novogarx, la empresa opera como administrador y desarrollador de proyectos inmobiliarios, por lo que el fortalecimiento de su marca, la adopción de herramientas de gestión BIM en conjunto con el talento técnico especializado y el uso de activos arrendados estratégicamente no solo representan recursos operativos para el giro de negocio, sino que son fuentes de valor económico de largo plazo. Por su parte establecer KPIs es esencial para medir el aporte real de cada activo a la eficiencia operativa, a la calidad del servicio de administración y al desempeño comercial de las ventas, agregando transparencia y capacidad de control a la gestión empresarial.

La incorporación de activos intangibles como BIM, talento especializado y otros activos como la incorporación de maquinaria mediante figura leasing tienen el potencial de mejorar significativamente la calidad y efectividad de la supervisión de obra, la coordinación entre contratistas, el control de costos y la generación de valor para los desarrollos constructivos en los cuales Novogarx como desarrollador y administrador participa activamente.

Como punto de partida en todo momento la estrategia financiera tiene el objetivo de medir y cuantificar el impacto en los rendimientos financieros de la empresa, de ahí

que la incorporación de los activos no corrientes planteados impacta directamente el flujo de caja, la generación de ingresos, la carga fiscal, la capacidad operativa y el valor económico agregado. Por lo tanto, es indispensable construir un modelo financiero integral que cuantifique no solo los costos y beneficios, sino también su proyección en el corto y mediano plazo.

Para evaluar la rentabilidad esperada bajo diferentes escenarios o condiciones de mercado es importante incorporar herramientas financieras de análisis como el VAN, TIR, ROI, adicionalmente en el análisis contable y fiscal identificar los beneficios derivados de amortización, depreciación o deducibilidad, especialmente en el caso del leasing permiten una mayor eficiencia en la operatividad de la empresa.

Plan de acción y ejecución

El objetivo del plan de acción es traducir la estrategia planteada en pasos contables y ejecutables, asegurando que las mejoras financieras, técnicas y administrativas se materialicen de manera ordenada, medible y efectiva, es decir estructurar como se implementará el proceso, que abarcará, quienes serán los responsables y se definirá el tiempo estimado para esta implementación.

Tabla 40: Plan de acción y ejecución

Etapa	Principales Actividades	Responsables	Recursos necesarios	KPIs	Tiempo estimado	Resultados proyectados
<ul style="list-style-type: none"> Elaboración y diseño 	<ul style="list-style-type: none"> Definir procedimientos para incorporar activos no circulantes (marca, BIM, talento y leasing). Elaborar manual operativo de gestión de activos. Establecer KPIs de eficiencia operativa, comercial y técnica. Definir criterios de valoración y activación del intangible de marca (royalty relief). 	<ul style="list-style-type: none"> Dirección Financiera Administración PMO (gestión de proyectos) 	<ul style="list-style-type: none"> Manuales Consultoría contable, Normativa fiscal Documentación técnica sobre procesos BIM. 	<ul style="list-style-type: none"> Manual completado Procedimientos aprobados 	1-2 meses	Operación estandarizada y con métricas claras para integrar todos los activos no corrientes estratégicos planteados.

<ul style="list-style-type: none"> • Implementación operativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Activar formalmente el valor de la marca como activo intangible. • Capacitar talento especializado (BIM, control de costos, supervisión técnica). • Adquirir equipo de maquinaria mediante leasing y registrarlo en inventario operativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Departamento Técnico y financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Software BIM • Licencias, contratos de leasing • Perfiles de talento especializado • Equipos arrendados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro por royalties • Reducción de inconsistencias • Indicadores de productividad técnica • Porcentaje (%) de utilización de equipos 	<p>3-5 meses</p>	<p>Incorporación de activos estratégicos operando y generando eficiencia. Soporte técnico especializado y estructura de costos y gastos optimizada.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Integración administrativa y comercial 	<ul style="list-style-type: none"> • Implementar tablero de control (KPIs mensuales). • Establecer modelo de cobro a los proyectos por servicios internos (BIM, leasing, gestión técnica y uso de marca). • Alinear procesos entre Gerencia, 	<ul style="list-style-type: none"> • Gerencia General en conjunto con gerencia financiera. • PMO (Gestión de proyectos) y operaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de seguimiento KPIs, • Contratos internos, • Políticas comerciales para los proyectos de construcción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Margen operativo por servicio • Tasa de utilización de activos • Satisfacción de los proyectos 	<p>2-3 meses</p>	<p>Mayor generación de ingresos internos y fortalecimiento de la calidad del servicio de administración inmobiliaria.</p>

	PMO y los proyectos. <ul style="list-style-type: none"> • Optimizar protocolos de supervisión y control de obra. 					
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación financiera y ajuste estratégico 	<ul style="list-style-type: none"> • Construir modelo financiero integral (VAN, TIR, ROI, EVA). • Simular escenarios: base, conservador y optimista. • Evaluar impacto fiscal y contable. Realizar informe de evaluación y recomendaciones futuras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Departamento financiero y contable 	<ul style="list-style-type: none"> • Modelos financieros, • Datos operativos, • Costos e ingresos reales generados. 	<ul style="list-style-type: none"> • ROI estrategia • VAN/TIR proyectado • Crecimiento de ingresos internos • Flujo de caja mejorado 	2-3 meses	Validación financiera del impacto de la estrategia en la rentabilidad para toma de decisiones estratégicas

Fuente: Díaz, 2026.

Presupuesto

Uno de los aspectos más relevantes para el desarrollo de estrategias empresariales es generar y disponer de los recursos financieros necesarios para la implementación de la estrategia y permite garantizar la viabilidad técnica, operativa y financiera del proyecto. La incorporación de activos no corrientes como alternativa para buscar la mejora en los rendimientos financieros de la empresa, así como el crecimiento económico implica también de parte de la administración un esfuerzo en la inversión y asignación de recursos con los cuales se espera obtener los resultados proyectados en el corto y largo plazo.

Evaluar el costo de la implementación de la estrategia planteada es sumamente importante pues define a la empresa cuando tendrá que invertir, pero también cuanto será su retorno en el corto y largo plazo. El presupuesto orienta porque permite evaluar la factibilidad financiera de la estrategia, es decir da parámetros para la toma de decisiones en temas de apalancamiento financiero, necesidad de aumento en ventas o generación de nuevos recursos, así como evaluar la sostenibilidad de la estrategia, entre otros.

Según Burbano (2005), el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos. Se determina el siguiente presupuesto por etapas según plan de acción y ejecución:

Etapas 1: elaboración y diseño: US\$ 6.000

- Consultoría contable y financiera US\$ 2.500
- 6. Valoración del activo intangible de la marca bajo Relief from Royalty: US\$ 2.500

7. Auditoría contable para la incorporación de los activos intangibles y otros activos de acuerdo con la estrategia planteada: US\$ 1.500
- Diseño de procedimientos y manuales US\$ 2.000
 1. Desarrollo de un manual de gestión de Activos: US\$ 1000
 2. Documentación de KPIs y tableros de control: US\$ 1000
- Asesoría legal y fiscal US\$ 1.000
 1. Revisión legal del uso de marca por proyectos, así como consultoría fiscal para el tratamiento del leasing e incorporación de software: US\$1.000

Etapa 2. implementación operativa: US\$ 165.198

- Incorporación formal de la marca US\$2.000
 1. Registro, estudios y legalización: US\$2.000
- Incorporación de la metodología BIM y talento especializado US\$82.700
 1. Software anual US\$15.000
 2. Hardware inicial US\$9.000
 3. Capacitación US\$3.500
 4. Consultorías BIM US\$4.000
 5. Coordination (outsourcing in-house) US\$8.000
 6. Persona adicional área de operaciones (2 asistentes de ingeniería) US\$43.200

Importante en este apartado hay que mencionar que los costos estimados son anuales, además que se pretende especializar a personal de planta de la empresa por lo que la contratación de personal será solo de 2 colaboradores en el área de operaciones. Este tipo de software normalmente se actualiza cada 4 años de ahí que la inversión también es muy

consecuente porque en el primer año se invierte la mayor parte y los siguientes años la inversión es por concepto de mantenimiento.

- Inversión año 1: US\$39.500
- Inversión año 2: US\$23.000
- Inversión año 3: US\$23.000
- Inversión año 4: US\$23.000
- Equipo pesado mediante LOFF US\$80.498
 1. Adquisición de 2 equipos para el transporte de materiales en proyectos US\$190.000 (inversión inicial de US\$39.900 por prima de 21% del valor)
 2. Cuota anual US\$22.076
 3. Interés anual US\$16.122
 4. Seguro anual US\$2.400

Etapas 3. Integración administrativa y comercial: US\$ 6.800

- Tablero de control (KPIs) US\$ 800
 1. Configuración del sistema e integración de procesos (Power BI / Excel avanzado): US\$ 800
- Sistemas de gestión US\$ 2.500
 1. Ajustes al software de gestión de proyectos o ERP: US\$ 2.500
- Marketing interno para uso de la marca US\$ 2.500
 1. Manual de marca y lineamientos: US\$ 500
 2. Reforzamiento de marca en medios digitales / brochures: US\$ 2.000
- Costos administrativos de implementación US\$1.000
 1. Reuniones, capacitación, tiempo administrativo: US\$1.00

Etapa 4. Evaluación financiera y ajuste estratégico: US\$2.500

- En esta etapa, el involucramiento del personal financiero y contable de la empresa es fundamental por lo que no hay costos adicionales al salario del personal.
- Fundamental, un análisis técnico de un asesor o consultor financiero externo con sus respectivas recomendaciones US\$2.500
- Fortalecimiento de marca anual equivalente a un 10% de los ingresos por royalties(regalías). Primer año US\$14.374. No se incorpora como inversión inicial, sino que afecta el flujo neto una vez se facture el primer año de royalties(regalías).
-

Tabla 41: Resumen ejecutivo del presupuesto inicial

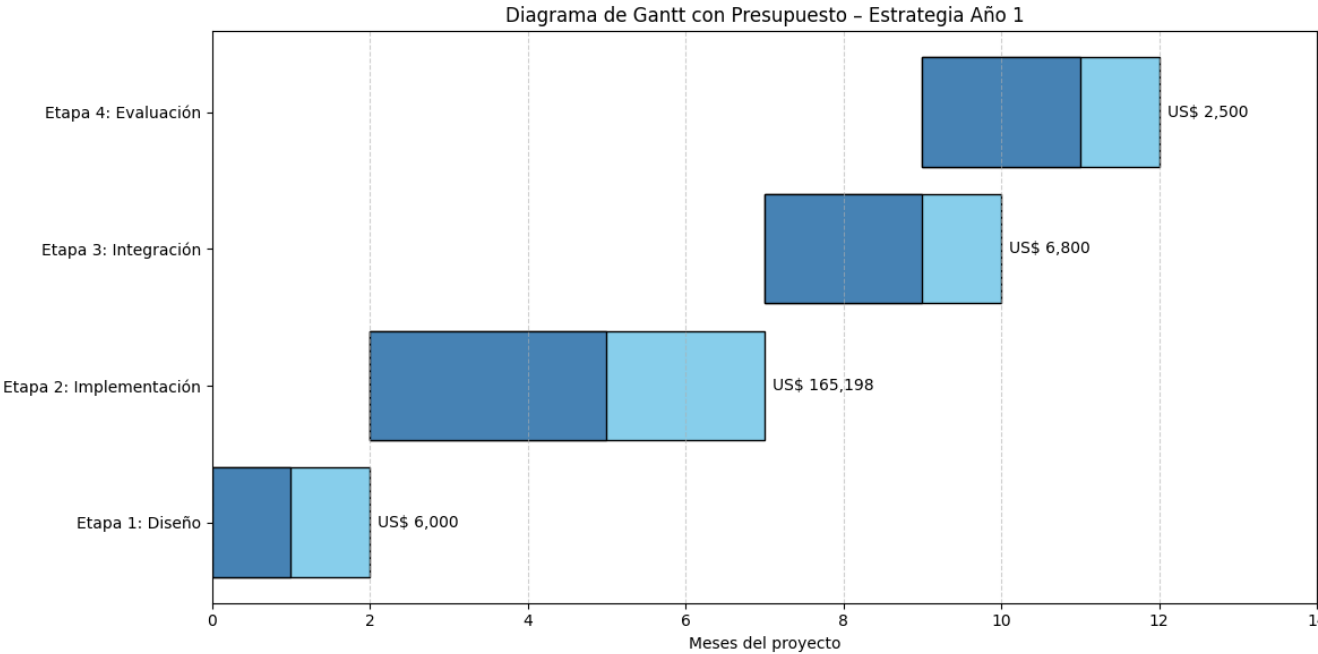
Etapa	Descripción General	Total (USD)
Etapa 1: Elaboración y diseño	Consultoría contable, auditoría, manuales, KPIs y asesoría legal.	US\$ 6,000
Etapa 2: Implementación operativa (Año 1)	Activación de marca, BIM (software, hardware, capacitación, consultorías) y equipo pesado mediante LOFF.	US\$ 165,198
Etapa 3: Integración administrativa y comercial	KPIs, ajustes a ERP, marketing interno y costos administrativos.	US\$ 6,800
Etapa 4: Evaluación financiera y ajuste estratégico	Consultoría financiera externa.	US\$ 2,500
TOTAL, GENERAL (AÑO 1)	Inversión total de la estrategia.	US\$ 180,498

Fuente: Díaz, 2026.

Cronograma de implementación

Para el presente trabajo se utiliza un diagrama de Gantt ya que se quiere tener una idea clara y resumida del proyecto a ejecutar. En el siguiente diagrama se muestra la secuencia lógica por etapas de implementación de la estrategia planteada con la incorporación de los activos no circulantes como la marca, las metodologías BIM, talento especializado y los otros activos adquiridos bajo la figura LOFF, además de que se incorpora el presupuesto necesario para la ejecución del proyecto.

Figura 5: Diagrama de Gantt – Presupuesto año 2026



Fuente: Díaz, 2026.

Análisis financiero integral de la propuesta

El análisis financiero de la estrategia planteada una vez incorporados los activos no circulantes a las operaciones de la empresa es fundamental para validar la viabilidad, conveniencia y rentabilidad del proceso. En el contexto de esta investigación, la importancia del análisis es fundamental en el sentido que se evalúa una inversión estratégica en activos no circulantes que tienen un impacto directo en el desempeño económico de Novogarx S.A. y en su capacidad para generar valor a lo largo del tiempo.

2. Flujo de efectivo y otros indicadores financieros

Tabla 42: Flujo de efectivo proyectado

Flujo de caja ajustado								
Año	Ingreso Royalties	Ingresos Leasing	Ingresos BIM	Costo Fortaleza Marca	Costo BIM	Costo Leasing	Flujo Neto	VAN (NPV)
2026							- 180,498	- 180,498
2027	143,740	60,000	120,000	14,374	66,200	40,598	202,568	174,628
2028	152,364	61,200	120,000	15,236	67,496	40,598	210,234	156,238
2029	161,506	62,424	120,000	16,151	68,831	40,598	218,351	139,888
2030	171,197	63,672	120,000	17,120	-	40,598	297,151	164,114
2031	181,468	64,946	-	18,147	-	-	228,268	108,681
2032	192,357	66,245	-	19,236	-	-	239,366	98,246
2033	203,898	67,570	-	20,390	-	-	251,078	88,839
2034	216,132	68,921	-	21,613	-	-	263,440	80,356
2035	229,100	70,300	-	22,910	-	-	276,489	72,704
2036	242,846	71,706	-	24,285	-	-	290,267	65,799

Fuente: Díaz, 2026.

Con el objetivo de obtener resultados conservadores, es que una vez incluidos en el flujo los costos de mantenimiento BIM, así como las erogaciones reales del leasing (LOFF), se puede determinar que la estrategia es altamente rentable, la cual agrega valor económico, además de que impacta en el incremento de los rendimientos financieros de la empresa.

- VAN (NPV)= US\$ 968.994
- TIR (IRR)= 117.82 %
- ROI= 12.72
- ROI AJUSTADO=5.36%

La estrategia genera aproximadamente 1 millón de dólares de valor presente. Esto demuestra que la adopción de activos no circulantes (marca, BIM-talento, leasing) produce una creación neta de valor altamente significativa para Novogarx. Con una tasa interna de retorno de 117.82% que supera por mucho la tasa de descuento del 16%, además de una rentabilidad de la inversión la cual refleja que por cada \$1 invertido, el proyecto devuelve 12.72 veces la inversión inicial, por lo que la estrategia es altamente rentable para la empresa

3. Análisis de sensibilidad y riesgo de inversión

En el contexto de la dinámica económica de las empresas y las situaciones externas que pueden causar impactos significativos en la generación de flujos de efectivo, es importante realizar análisis de sensibilidad y riesgo evaluando la rentabilidad de las inversiones aun en escenarios estresados esto en términos de condiciones económicas adversas.

Condiciones:

1. Adquisición de la maquinaria por medio de préstamo bancario a 10 años con tasas de interés altas 30.39% anual.

2. Caída de ingresos por royalties(regalías) de un 10% anual después del año 5, originados por competencia activa en el sector inmobiliario.
3. Tasa de descuento 18%

Los resultados obtenidos en un escenario estresado siguen respaldando que la estrategia sigue siendo viable y su aporte a los rendimientos financieros de la empresa es significativo.

Tabla 43: Resumen de indicadores escenario estresado

Indicador	Resultado
Cuota mensual del préstamo (USD)	\$5.196,81
VAN (18%)	\$679,106
TIR	104,66%
ROI	9.54

Fuente: Díaz, 2026.

Importante hay que destacar que aun en un escenario estresado por temas económicos externos, la viabilidad de la estrategia es muy positiva, reflejando un valor neto actual de la inversión muy por arriba de cero y una tasa de retorno de la inversión que supera por mucho a la tasa de riesgo del mercado, refleja para los accionistas una inversión en activos no corrientes con muy buenos rendimientos financieros.

3. Análisis del riesgo

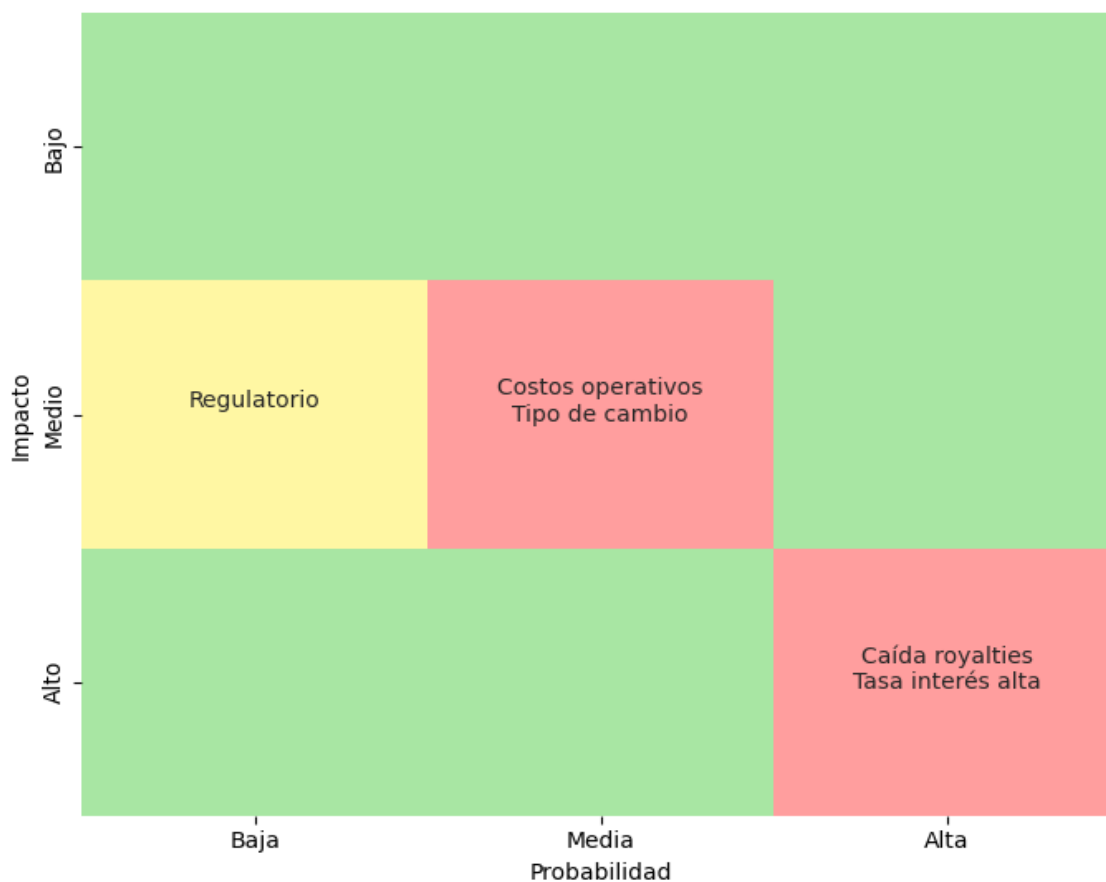
La importancia del análisis financiero desde el punto de vista de los riesgos asociados a las inversiones es sumamente importante para la toma de decisiones estratégicas. Para el caso de la estrategia aplicada para la sociedad Novogarx se expone la siguiente matriz de riesgos con el objetivo de evaluar y anticipar posibles eventos que pudieran afectar la operabilidad de la empresa y con esto prever decisiones para mitigar los posibles efectos.

Tabla 44: Matriz de riesgos asociados

Riesgo	Descripción del riesgo	Probabilidad	Impacto	Nivel de Riesgo	Medidas de mitigación
Caída progresiva de ingresos por royalties	Competencia reduce participación y los royalties caen (escenario: -10% anual desde año 5).	Alta	Alta	Crítico	- Diversificar portafolio de productos.
					- Nuevos contratos o modelos comerciales.
					- Revisar precios y ofertas innovadoras ante la competencia.
					- Marketing y fidelización de clientes.
Tasa de interés elevada en el financiamiento bancario (>30% anual)	Costo del crédito encarece la operación respecto al leasing.	Alta	Alta	Crítico	- Renegociar crédito a tasa fija más baja.
					- Considerar bancos cooperativos o públicos.
					- Prepagar principal en años de alto flujo.
Incremento de costos operativos (BIM, mantenimiento)	Variaciones inflacionarias reducen el margen.	Media	Media	Medio	- Contratos de mantenimiento con tarifa fija anual.
					- Control estricto de eficiencia operativa.
					- Optimización de procesos.
Variación del tipo de cambio (si ingresos o deuda están en USD)	Si la deuda está en USD y los ingresos en colones o viceversa, aumenta riesgo financiero.	Media	Media	Medio	- Contratos en moneda funcional.
					- Uso de coberturas cambiarias.
					- Reservas en divisas.
Incertidumbre regulatoria o fiscal	Cambios en normativa de depreciación, impuestos o royalties.	Baja	Media	Bajo	- Seguimiento de cambios legales.
					- Ajuste oportuno en estrategias contables.

Fuente: Díaz, 2026.

Figura 6: Mapa de calor- Matriz de riesgo



Fuente: Díaz, 2026.

Importante analizar con la matriz de riesgos y con el mapa de calor que toda inversión está sujeta a riesgos internos que se pueden controlar y riesgos externos que, aunque no se pueden controlar, se pueden mitigar. Para el caso específico de Novogarx, los riesgos son altos desde el punto de vista de la estrategia planteada en el área de activos no circulantes, los cuales se detallan por grado de impacto:

- Los **riesgos críticos** (Caída de ingresos por royalties(regalías) y tasa de interés elevada) se ubican en color rojo y están en la casilla **alta probabilidad y alto impacto**, lo que llama la atención en lo depender solo de esta alternativa de ingresos.

- Los **riesgos medios** (costos operativos y tipo de cambio) se ubican en amarillo y reflejan un riesgo intermedio sobre el cual es importante siempre estar alerta.
- El **riesgo bajo** (regulatorio) aparece en verde, nos refleja condiciones fiscales o contables, que no son muy probables que lleguen a variar fuertemente y por lo tanto no generan alertas significativas

Referencias bibliográficas

- Arias, F. G. (2006). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (5.^a ed.). Episteme.
- Banco Central de Costa Rica. (2025). Presentación de Informe de Política Monetaria, julio del 2025.
<https://www.bccr.fi.cr/publicaciones/DocPolticaMonetariaInflacin/Presentacion-IPM-Julio-2025.pdf>
- CE Quality Consulting. (s. f.). Informe técnico de calidad y gestión empresarial. CE Quality Consulting.
- Coldwell Banker Coast to Coast Properties. (2025). Sitio web.
<https://www.coldwellbankercr.com/>
- Creswell, J. W. (2013). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (4th ed.). SAGE Publications.
- Damodaran, A. (2012). Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset (3rd ed.). Wiley.
- Delfín, F. (2014). Metodología de la investigación científica. Editorial Académica Española.
- Estado de la Nación. (s. f.). <https://estadonacion.or.cr/>
- Gallud, J. (2015). Análisis financiero y evaluación de empresas (2.^a ed.). Editorial UOC.
- Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera (12.^a ed.). Pearson.
- Gómez, M. (2006). Metodología de la investigación científica (2.^a ed.). Editorial Alfaomega.
- Guajardo Cantú, G. (2024). Contabilidad financiera. McGraw Hill. <https://www.ebooks7-24.com/?il=41241>
- Hendriksen, E. S., & Fernández Cepero, M. de J. (Trad.). (1981). Teoría de la contabilidad. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana (UTEHA).
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Education.
- Hernández Sampieri, R. (2023). Metodología de la Investigación Plus. McGraw Hill – Plus.
<https://www.ebooks7-24.com/?il=34866>

- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2023). Metodología de la Investigación. McGraw Hill Interamericana. <https://www.ebooks7-24.com/?il=31455>
- IFRS Foundation. (2024). NIC 38 (texto consolidado).
- Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005). Blue ocean strategy: How to create uncontested market space and make the competition irrelevant. Harvard Business School Press.
- Kim, W. C., & Mauborgne, R. A. (2005). La estrategia del océano azul.
- McConnell, C. R. (2024). Macroeconomía. McGraw Hill. <https://www.ebooks7-24.com/?il=41087>
- Novogar. (s. f.). Quién es quién entre las desarrolladoras de proyectos residenciales en Costa Rica. <https://www.novogar.cr/condominios/quien-es-quien-entre-las-desarrolladoras-de-proyectos-residenciales-en-costa-rica/>
- OECD. (2015). OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/tax/beps/>
- PROCOMER. (2025). <https://www.comex.go.cr/>
- Procuraduría General de la República de Costa Rica. (s. f.). Normativa del SCIJ. https://pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=31131&nValor3=86472&strTipM=TC
- Smith, A. (1776/2011). La riqueza de las naciones (Libro I, cap. I).
- Van Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2005). Fundamentos de administración financiera (12.ª ed.). Pearson Educación.