

Análisis de la rentabilidad financiera y sus efectos en la situación financiera de la micro empresa Sivar Nice Food, Municipio Estelí, año 2023

Autores

Kevin Joel Centeno Chavarría

kcenteno130@gmail.com

0009-0003-5573-6963

Elida Fernanda Villareyna García

irisvillareyna1@gmail.com

0009-0000-3743-772

2

Denisse Massiel Zeledón Romero

denissezeledon8@gmail.com

0009-0001-5227-5685

Tutor

Msc Nohelia del Carmen Corrales Zeledón

Nohelia.corrales@unan.edu.ni

0009-0005-9186-3630

Resumen

El presente trabajo tiene como fin analizar la rentabilidad financiera de la microempresa Sivar Nice Food, en el período del año 2023. En el cual se realizó diagnostico financiero aplicando las herramientas de estudio tales como Análisis Vertical y el uso de Razones Financieras, esto permitió determinar el impacto de las ventas que contribuyen a la rentabilidad de la microempresa antes mencionada, a fin de proponer una estrategia que consiga brindar mejoramiento apropiado a su vez identificando áreas de oportunidad .

El tipo de estudio utilizado para llevar a cabo el presente trabajo de tesis, fue de tipo cualitativo. Permitiendo así conocer su situación organizacional incluida en el proceso de ventas de la microempresa, a su vez analizando sus estados financieros y que impacto tiene en la rentabilidad, el fin del presente estudio tiene como objetivo proponer una estrategia que asegure la optimización de los costos, tiempo y recursos.

Entre las principales conclusiones, se destaca que Sivar Nice Food, a pesar de no contar con un control y un proceso detallado de sus ventas, ha logrado construir una rentabilidad financiera sólida obteniendo una utilidad neta del 48% para el año 2023 determinado en el análisis vertical indicando así que la microempresa recupera casi la mitad en ganancias con respecto a costos y gastos.

Palabras claves: Microempresa, Ventas, Rentabilidad, Impacto, Estrategia.

Abstract

The purpose of this paper is to analyze the financial profitability of the microenterprise Sivar Nice Food, in the period of 2023. In which a financial diagnosis was carried out applying study tools such as Vertical Analysis and the use of Financial Ratios, this allowed determining the impact of sales that contribute to the profitability of the aforementioned microenterprise, in order to propose a strategy that manages to provide appropriate improvement while identifying areas of opportunity.

The type of study used to carry out this thesis work was qualitative. Thus allowing to know its organizational situation included in the sales process of the microenterprise, in turn analyzing its financial statements and what impact it has on profitability, the purpose of this study is to propose a strategy that ensures the optimization of costs, time and resources.

Among the main conclusions, it is highlighted that Sivar Nice Food, despite not having a detailed control and process of its sales, has managed to build a solid financial profitability obtaining a net profit of 48% for the year 2023 determined in the vertical analysis, thus indicating that the microenterprise recovers almost half in profits with respect to costs and expenses. This progress is significant for the sustainable future of the micro-enterprise, which is characterized by the excellent quality of its products and outstanding customer service. These qualities have contributed to the loyalty of its clientele and to obtaining the necessary resources for its operation and continuous growth.

Keywords: Microenterprise, Sales, Profitability, Impact, Strategy

Introducción

El punto de partida de investigación, se basa en el análisis de la rentabilidad y sus efectos en la situación financiera de la microempresa, de tal manera se enfoca en los ingresos por ventas debido a que es la principal área de análisis de finanzas para lo cual se escogió la microempresa Sivar Nice Food, ya que esta microempresa presentó un ascenso potencial en sus primeros años, pero en el año 2023 sufrió un estancamiento, debido a la falta de análisis rentable. Tomando en cuenta que la falta de análisis es una de las principales razones que llevan al fracaso de las microempresas.

Según Carlos Alberto Pereira Palomo esta situación se vuelve un riesgo que se relaciona con los resultados económicos de la empresa ya que pueden incidir en la eficiencia de la empresa, limitando el crecimiento que conlleva a información financiera inoportuna desde no contar con información financiera comparativa con años anteriores, falta de análisis mediante la determinación de las razones financieras acordes al tipo de empresa, información financiera no dictaminada o que no cumple los requisitos de confiabilidad que aporten una seguridad razonable para la toma de decisiones, no evaluar los nuevos proyectos de inversión bajo la perspectiva financiera con escenarios realistas (óptimos, medios y pesimistas), que aporten un mayor grado de asertividad en la toma de decisiones estratégicas y financieras. (Palomo, 2019).

Es por eso que se recurre a realizar esta investigación, con el fin de medir la rentabilidad de esta microempresa desde sus márgenes de ingresos por ventas y gastos, por lo tanto, se decidió un método de investigación aplicada de tipo cualitativa recopilando datos a través de entrevistas y análisis de libros diarios creados empíricamente con el propósito de crear una estrategia de control de ventas de dicha microempresa demostrando como hacer frente a esta problemática.

Materiales y métodos

Una vez elegido el tema de investigación se procedió a recopilar información teorica en sitios web, además de sustraer información con otras tesis en las cuales su estudio es semejante al antes planteado, con el fin de conocer más acerca de estos temas financieros, cabe recalcar que la información fue recopilada de fuentes primarias ya que se realizó entrevista al dueño de la microempresa, también, se usaron fuentes secundarias como antes descritas para tomar los datos teóricos de libros, revistas científicas, tesis de grado y publicaciones en internet.

En primera instancia se toma como instrumento la **entrevista** debido a que el dueño de la microempresa es la persona que brindará la información de esta, además que facilitará libros diarios de sus ingresos en el año de estudio. Por otro lado, una guía de observación ya que será de gran ayuda al determinar el grado de organización y control que presenta Sivar Nice Food tanto en ventas como su rentabilidad financiera.

Resultados

Como principal resultado se obtuvo que, Sivar Nice Food no presenta un control detallado de sus ingresos, lo que conlleva a la ausencia de un registro detallado y sistemático de las ventas dificultando significativamente la obtención de un control claro y objetivo sobre el desempeño del negocio. Sin estos registros, resulta complejo analizar las ventas de manera mensual o anual, ya que se pierde la capacidad de identificar patrones estacionales, tendencias a lo largo del tiempo y las posibles preferencias de los clientes. Este déficit de información impide una evaluación precisa de cómo varían las ventas según la temporada y cómo se comporta la demanda de los productos en diferentes periodos del año.

Además, la falta de un control exhaustivo también conlleva a la ausencia de un inventario estratificado, es decir, un inventario que refleje de manera precisa la cantidad de materia prima utilizada y la demanda de los productos más vendidos. Sin un análisis detallado, no se puede identificar con claridad cuáles son los ingredientes que se utilizan en mayor medida ni cuáles son los productos que tienen una mayor rotación. Esta carencia de datos afecta la capacidad para gestionar el inventario de forma eficiente, lo que puede resultar en un exceso o escasez de stock, y en última instancia, en una gestión ineficaz de los recursos.

Por otro lado se determinó un impacto positivo de las ventas en la rentabilidad financiera de la microempresa demostrando que con ventas netas anuales que alcanzan C\$ 2,422,184.00 Sivar Nice Food comprueba una efectividad operativa que minimiza el margen de error. Esta cifra refleja un buen desempeño a lo largo del año, y su estabilidad es indicativa de una gestión eficiente, a pesar de la falta de conocimientos financieros más profundos. La capacidad de la empresa para generar ingresos consistentes es un testimonio de su enfoque en la calidad y el servicio, lo que le permite crecer de manera sostenible. El estado de resultado demuestra que se obtuvo una utilidad neta de C\$1,157, 600.56 la cual representa el 48% de ganancia, es decir todo el proceso de venta y sus ingresos generó grandes resultados.

Demostrando su rentabilidad con herramientas financieras como lo es ratio de Margen de utilidad neta la cual tiene como fórmula:

Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta / Ventas		Resultado
	C\$ 1,157,600.56	C\$ 2,422,184.00	48%

El estado de resultados de para el año 2023 presenta cifras significativas de ganancias, lo que, a simple vista, sugiere una rentabilidad continua y estable. Sin embargo, para obtener una comprensión más precisa de la situación financiera de la microempresa, es fundamental utilizar diferentes razones financieras que permitan un análisis contable más profundo. Entre estas razones, se pueden establecer relaciones con el balance general correspondiente al mismo año.

Rendimiento sobre Inversión	Utilidad Neta / Activo Total Neto		Resultado
	C\$ 1,157,600.56	C\$ 1,293,234.74	90%

La razón financiera Rendimiento sobre Inversión también conocida como ROA se traduce en 90% esto significa que por cada unidad monetaria invertida en activos, Sivar Nice Food genera un retorno de 0.90 unidades monetarias en ganancias netas, es un claro indicador de su sólido desempeño financiero. Este ratio no solo refleja la eficiencia en la gestión del inventario, sino también la capacidad de la microempresa para maximizar sus recursos y convertirlos en ingresos.

El patrimonio de Sivar Nice Food es un componente crucial de su estructura financiera, ya que representa la diferencia entre los activos y los pasivos de la empresa, este no es el caso de Sivar Nice Food ya que como se menciona anteriormente la cantidad de pasivos es cero. Este valor neto no solo refleja su solvencia y estabilidad, sino que también indica la capacidad de la microempresa para enfrentar obligaciones futuras. Un patrimonio sólido proporciona una base sobre la cual Sivar Nice Food puede construir y expandir sus operaciones, ofreciendo mayor seguridad a inversores y socios comerciales. Demostrándolo así con el siguiente ratio dirigido al patrimonio.

Rendimiento sobre el patrimonio	Utilidad Neta / Patrimonio		Resultado
	C\$ 1,157,600.56	C\$ 1,293,234.74	90%

Un rendimiento sobre patrimonio también conocido como ROE del 90% es un indicador realmente alto que muestra cómo Sivar Nice Food está logrando un retorno significativo sobre el capital que ha invertido su propietario. Este nivel de rentabilidad resalta la eficiencia de la

microempresa en convertir sus inversiones en ganancias, evidenciando la solidez de sus ventas y la efectividad de su modelo de negocio.

Como último resultado se encontró que, a lo largo de la investigación, se llevó a cabo un análisis detallado de las ventas de la microempresa Sivar Nice Food, con el propósito de identificar los costos de producción de su platillo principal. El objetivo principal es proporcionar a la microempresa las herramientas necesarias para gestionar de manera más eficiente sus costos de producción, lo que a su vez permitirá tomar decisiones informadas, reducir pérdidas, evaluar periódicamente los niveles de rentabilidad y administrar adecuadamente sus activos.

Para mejorar esta situación, se recomienda el uso de herramientas de cálculo de costos de producción que permitan identificar el costo total real de cada platillo. Esta herramienta facilitará la toma de decisiones sobre el ajuste de precios, en función de los costos actuales, y ayudará a detectar pérdidas para evaluar si los precios y márgenes de ganancia son rentables o si es necesario implementar cambios para mejorar la rentabilidad.

Discusión

La estrategia de fijación de precios actualmente utilizada por Sivar Nice Food, aunque práctica, carece de la precisión necesaria para reflejar de manera adecuada los costos reales de producción. Este enfoque, que suma los costos de producción junto con los gastos fijos y variables, no sigue un procedimiento exhaustivo que asegure que todos los gastos se contemplen correctamente en el costo por unidad. La adición de un margen fijo del 30% como ganancia esperada no considera la variabilidad de los costos, especialmente en función de los diferentes ingredientes y sus fluctuaciones de precios.

En tanto a la gestión del inventario en Sivar Nice Food se concluye en que representa un desafío importante, dado su compromiso con la elaboración de pupusas a partir de ingredientes frescos y de alta calidad. Si bien la compra diaria de ingredientes contribuye a reducir el desperdicio y minimizar pérdidas económicas, esta estrategia también conlleva riesgos significativos. La falta de suficiente materia prima puede ocasionar la imposibilidad de satisfacer la demanda, lo que a su vez podría derivar en una disminución de las ventas y en una insatisfacción del cliente.

Por otro lado, Sivar Nice food has demostrado una notable capacidad para generar ingresos y mantener una alta rentabilidad. Los datos indican que, aunque la microempresa

carece de conocimiento de gestión ha sabido coordinar su ganancia. Esto permite una utilidad neta del 48%, aplicando un margen de venta del 30% lo cual impacta positivamente en su balance general, resultando en un rendimiento sobre el patrimonio del 90%.

A pesar de estos resultados, Sivar Nice Food no está operando adecuadamente estos números, por lo tanto, corre el riesgo de perder estabilidad financiera. La empresa necesita una estrategia que nos solo permita mantener su rentabilidad, sino también potenciar estos resultados. Es crucial desarrollar un plan que facilite la toma de decisiones rápidas, para solucionar problemas como la falta de conocimiento financiero, el desorden contable que permita la expansión de mercado y rentabilidad.

En resumen, aunque Sivar Nice Food está teniendo buenos resultados ahora, su rentabilidad no está siendo completamente aprovechada. Para que la microempresa siga creciendo de manera sostenida, debe aprender a reinvertir sus ganancias de manera más eficiente, optimizando recursos y tomando decisiones estratégicas que le permitan seguir adelante. Si no hace esto, incluso con un buen desempeño financiero, podría perder terreno frente a competidores que sí están invirtiendo en su futuro.

Conclusiones

La estrategia de fijación de precios actualmente utilizada por Sivar Nice Food, aunque práctica, carece de la precisión necesaria para reflejar de manera adecuada los costos reales de producción.

En tanto a la gestión del inventario en Sivar Nice Food se concluye en que representa un desafío importante, dado su compromiso con la elaboración de pupusas a partir de ingredientes frescos y de alta calidad.

Por otro lado, Sivar Nice food has demostrado una notable capacidad para generar ingresos y mantener una alta rentabilidad.

A pesar de estos resultados, Sivar Nice Food no está operando adecuadamente estos números, por lo tanto, corre el riesgo de perder estabilidad financiera. La empresa necesita una estrategia que nos solo permita mantener su rentabilidad, sino también potenciar estos resultados.

Palomo, C. A. (2019). control interno en la empresa: su aplicacion y efectividad. Mexico: Coordinacion Editorial. Obtenido de https://books.google.com.ni/books?id=xM_DDwAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Ilustraciones de estrategia para el mejoramiento en la rentabilidad basada en el análisis de sus estados financieros y la identificación de áreas de oportunidad.

SIVAR NICE FOOD	
PRECIO DE VENTA	
PRODUCTO	CANTIDAD
FECHA	PRECIO
TOTAL	

PRECIO DE VENTA			
FECHA	PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO
TOTAL			

TABLA CALCULO DE PRECIO PRODUCTO			
PRODUCTO	COSTO DE PRODUCCION	MARGEN DE GANANCI	PRECIO FINAL
PURUSA DE FRUOL			0
PURUSA DE JALAPEÑO			0
PURUSA DE POLLO			0
PURUSA DE AJO			0
PURUSA DE CHICHARON			0

[illegible]

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
SIVAR NICE FOOD							COSTOS FIJOS			
ESTADO DE RESULTADO							Renta		1	mes
01 DE ENERO AL 31							Internet		1	mes
VENTAS NETAS		0					Energía eléctrica		1	mes
COSTO DE VENTAS		0					Total	0	1	mes
COSTO FIJO		0								
UTILIDAD BRUTA	C\$	-					GASTOS DE OPERACIÓN			
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	-					GASTOS ADMINISTRATIVOS	0	1	mes
GASTOS ADMINISTRATIVOS	C\$	-					GERENTE		1	mes
GASTOS DE PUBLICIDAD	C\$	-					ATENCIÓN AL CLIENTE		1	mes
UTILIDAD DE OPERACIÓN/ANTES DE IMPUESTOS	C\$	-								
UTILIDAD NETA	C\$	-					GASTOS DE VENTAS	0	1	mes
							PUBLICIDAD REDES SOCIALES		1	mes
							TOTAL	0	1	MES