



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

TESIS DE GRADO

Incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la Distribuidora
R&R sucursal Estelí en el segundo semestre del año 2024

Castillo, A; Dávila, K; Huete, Y.

Asesor/Tutor

MSc. Jurdins Alberto Flores Dávila

CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE ESTELÍ

¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA

UNAN-MANAGUA

**Centro Universitario Regional Estelí
CUR-Estelí**

Recinto Universitario “Leonel Rugama Rugama”
Departamento Ciencias Económicas y Administrativas

**Incidencia de las razones financieras en la rentabilidad
de la Distribuidora R&R sucursal Estelí en el segundo
semestre del año 2024**

Seminario de graduación para optar al grado de
Licenciados en Banca y Finanzas

Autores

Adrianys Elena Castillo González

Kenex Enier Dávila Martínez

Yaretzi Carolina Huete Torres

Asesor

MSc. Jurdins Alberto Flores Dávila

Noviembre, 2025



Dedicatoria

Dedicamos este trabajo a nuestros padres.



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE ESTELÍ
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS

"2025: Eficiencia y Calidad para seguir en Victorias"

CONSTANCIA

Por este medio estoy manifestando que la investigación: **Incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la Distribuidora R&R sucursal Estelí en el segundo semestre del año 2024**, cumple con los requisitos académicos de la clase de Seminario de Graduación, para optar al título de **Licenciatura en Banca y Finanzas**.

Los autores de este trabajo son los estudiantes: **Adrianys Elena Castillo González, Yaretzi Carolina Huete Torrez y Kenex Enier Dávila Martínez**; y fue realizado en el II Semestre 2025, en el marco de la asignatura de Seminario de Graduación, cumpliendo con los objetivos generales y específicos establecidos, que consta en el artículo 9 de la normativa, y que contempla un total de 60 horas permanentes y 240 horas de trabajo independiente.

Considero que este estudio será de mucha utilidad para la institución, la comunidad estudiantil y las personas interesadas en esta temática.

Se extiende la presente, para fines académicos a los dieciséis días del mes de diciembre del año veinte veinticinco.

Atentamente,

Tutor

MSc. Jurdins Alberto Flores Dávila

ORCID N°: 0009-0007-4579-0164

CUR-Esteli, UNAN-Managua

Cc/Archivo

Resumen

En la presente investigación se abordará como tema principal la Incidencia de las razones financieras de la Distribuidora R&R, sucursal Estelí en el segundo Semestre del año 2024, este estudio surge de la necesidad de evaluar como los indicadores financieros influyen en la rentabilidad y en la toma de decisiones de la empresa. Este estudio se realizó con enfoque mixto y un diseño descriptivo, aplicando formulas financieras con la recolección de información mediante las entrevistas que se realizaron al personal administrativo. Los resultados evidenciaron que los estados financieros que maneja la empresa son el Balance general, Estado de Resultado y el Flujo de Efectivo el cual fue se analizó a profundidad debido a su buen control con respecto a la liquidez y solvencia demostrando su responsabilidad al momento de cubrir sus cuentas por pagar y obligaciones, aunque se identificó una debilidad en el periodo de cobranza de los créditos, lo que influye en la rentabilidad del negocio, detalles como estos contribuyen en la estabilidad del mismo, no aprovechan la dimensión analítica y la utilidad de las herramientas de rentabilidad. En conclusión, se comprobó que las razones financieras inciden positivamente de la rentabilidad de la Distribuidora R&R y se recomienda fortalecer o realizar con más frecuencia el análisis financiero mediante indicadores financieros de forma periódica para la gestión y el aprovechamiento de los recursos, así como también la gestión de cobranza en la empresa.

Palabras clave: Razones financieras, Rentabilidad, Toma de decisiones, Estados financieros, Gestión de cobranza.

Abstract

In this research, the main topic addressed is the impact of financial ratios on the profitability of Distribuidora R&R, Estelí branch, during the second semester of 2024. This study arises from the need to evaluate how financial indicators influence profitability and decision-making within the company. The research was conducted using a mixed approach and a descriptive design, applying financial formulas supported by data collected through interviews carried out with administrative personnel. The results showed that the financial statements used by the company are the Balance Sheet, Income Statement, and the Cash Flow Statement, which was analyzed in depth due to its strong control over liquidity and solvency. This demonstrates the company's responsibility when meeting its accounts payable and obligations. However, a weakness was identified in the credit collection period, which affects the business's profitability. Details such as these contribute to the company's stability; even if it has good sales, it does not necessarily mean that it is performing well overall. By preparing the Income Statement and Balance Sheet infrequently, the company does not take full advantage of the analytical scope and usefulness of profitability tools. In conclusion, it was confirmed that financial ratios have a positive impact on the profitability of Distribuidora R&R. It is recommended to strengthen or carry out financial analysis using financial indicators more frequently and periodically for better management and resource utilization, as well as to improve the company's credit collection management.

Keywords: Financial ratios, Profitability, Decision making, Financial statements, Collection management.

Índice

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. ANTECEDENTES.....	¡Error! Marcador no definido.
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
3.1. Caracterización General del Problema.....	4
3.2.Preguntas de Investigación	5
4. JUSTIFICACIÓN	6
5. OBJETIVOS	7
5.1.Objetivo General.....	7
6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
6.1. Empresa.....	8
6.1.1. Clasificación de las empresas de acuerdo con su actividad.....	8
6.1.2 Importancia de las Empresas	9
6.2. Análisis Financiero	10
6.3. Estados financieros.....	11
6.4. Balance general	11
6.4.1 Elementos del balance general	12
6.5. Estado de resultado	13
6.5.1. Elementos básicos de los estados financieros	13
6.6. Razones Financieras o Ratios financieros	13
6.6.1. Categorías de las razones financieras	14
6.6.1.1 Razones de Liquidez	15
6.6.1.2 Razones de Actividad.....	17
6.6.1.3 Razones de endeudamiento	21
6.6.1.4 Razones de Rentabilidad	23
6.7. La rentabilidad.....	25

7. SUPUESTO DE INVESTIGACIÓN	29
8. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES Y/O MATRIZ DE CATEGORÍAS	30
9. DISEÑO METODOLÓGICO	32
9.1 Tipo de Investigación	32
9.2 Tipo de estudio	32
9.3 Campo de estudio	32
9.4 Población y Muestra /Unidad de análisis	33
Universo o Población	33
Muestra	33
Unidad de análisis.....	33
Criterios de selección de la muestra	34
9.5 Métodos, técnicas e instrumentos para recopilación de datos	34
9.6 Etapas de Investigación	35
10. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	37
11. CONCLUSIONES	60
12. RECOMENDACIONES	62
13. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	64
14. ANEXOS.....	69

Índice de gráficos y tablas

<i>Ilustración 1 Balance General de la Distribuidora R&R 2024</i>	<i>38</i>
<i>Ilustración 2 Estado de Resultado de la Distribuidora R&R 2024</i>	<i>39</i>
<i>Ilustración 3 Hojas del libro de Excel</i>	<i>49</i>
<i>Ilustración 4 Hoja 1 Balance General</i>	<i>50</i>
<i>Ilustración 5 Hoja 2 Estado de Resultado</i>	<i>51</i>
<i>Ilustración 6 Hoja 3 Razón de Liquidez</i>	<i>52</i>
<i>Ilustración 7 Hoja 4 Razón de Actividad</i>	<i>53</i>
<i>Ilustración 8 Hoja 5 Razón de Deuda</i>	<i>54</i>
<i>Ilustración 9 Hoja 6 Razón de Rentabilidad</i>	<i>55</i>

1. Introducción

En el entorno económico actual, caracterizado por la constante competencia y la necesidad de optimizar los recursos financieros, las empresas deben realizar un control riguroso de su desempeño para garantizar su estabilidad y crecimiento sostenido. Las razones financieras constituyen una herramienta esencial dentro del análisis contable y financiero, ya que permiten interpretar la situación económica de una organización, identificar sus fortalezas y debilidades, y tomar decisiones estratégicas que contribuyan a mejorar la rentabilidad.

La Distribuidora R&R, Sucursal Estelí, es una empresa dedicada a la comercialización de productos agroquímicos. Sin embargo, como muchas empresas pequeñas o medianas, enfrenta desafíos relacionados con la administración eficiente de sus recursos financieros. En este contexto, resulta de vital importancia analizar cómo el comportamiento de las razones financieras incide directamente en la rentabilidad de la empresa.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo principal determinar la incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la Distribuidora R&R, Sucursal Estelí, en el segundo semestre del año 2024. A través de este estudio, se busca comprender la relación entre los indicadores financieros (liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad) y el desempeño económico de la empresa durante el periodo mencionado.

La investigación se desarrolla bajo un enfoque mixto, combinando el análisis cuantitativo de los datos financieros proporcionados por la empresa con información cualitativa obtenida mediante entrevistas al personal encargado de la gestión contable y administrativa. Este enfoque permite obtener una visión integral del tema estudiado, considerando tanto los resultados numéricos como las percepciones y experiencias del equipo interno.

Con la culminación de esta investigación, se espera que la Distribuidora R&R obtenga un análisis de sus estados contables que facilite la toma de decisiones informadas y estratégicas. Asimismo, los resultados de este estudio tendrán como objetivo promover la práctica de los instrumentos financieros y de esta manera promover el desarrollo continuo del negocio.

2. Antecedentes

En este apartado se identificarán los antecedentes relacionados al análisis de razones financieras y su incidencia al momento de comprender el tema para evidenciar la necesidad de realizar este estudio en la Distribuidora R&R sucursal Estelí. Diversos estudios han demostrado lo indispensable del análisis financiero como herramienta para evaluar la rentabilidad empresarial. Los antecedentes se organizarán en tres niveles internacional, nacional y local.

Internacionalmente, se encontró una investigación que se titula “análisis técnico de la rentabilidad de una empresa distribuidora de celulares” (Gonzalez Narvaez & Ramos de Santis, 2007) se orienta en determinar el nivel de rentabilidad y desempeño de teléfonos celulares en la ciudad de Loja, Ecuador, mediante instrumentos de análisis técnicos y financieros para poder dar con una solución antes las variables en los ingresos de la empresa que afectan su rentabilidad. Esta investigación es descriptiva debido que se basa en recopilación de datos financieros y aplicación de indicadores de rentabilidad. Los resultados de esta investigación nos reflejan que existían diferencias entre el control de gastos y rotación del inventario por lo que llegaron a la conclusión de recomendar mejoras en los procesos del control interno y gestión del inventario aumentando su competitividad en el mercado.

En Nicaragua, se encontró la investigación titulada “análisis financiero de la empresa distribuidora de equipos tecnológicos S.A utilizados para razones financieras básicas” con los autores (MEMBREÑO & MAYORGA AGUIRRE, 2016) la cual tuvo como propósito evaluar la situación económica y financiera de la empresa, limitando su capacidad de proyectarse y tomar decisiones acertadas. Este estudio aplicó la metodología cualitativa, basada en la recopilación de estados financieros de 2013-2014 y los resultados entre ambos periodos. La investigación concluye con que pese a la rentabilidad encontrada la empresa debía mejorar sus gestiones de control interno y su dependencia al financiamiento para que mantenga un equilibrio financiero sostenible.

A nivel local en la ciudad de Estelí se encontró una investigación titulada “Análisis de la situación financiera de la compañía nicaragüense de comunicaciones S.A, durante el

periodo 2017-2018” de las autoras (Lanuza Castillo & Lopez Lanuza, 2020) dicha investigación tuvo como objetivo evaluar la posición económica y financiera de la empresa mediante el uso de herramientas de análisis que le permitan determinar su desempeño.

Este estudio surgió ante la necesidad de conocer la estabilidad y la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y medir su rentabilidad, utilizando un enfoque cualitativo para calcular e interpretar razones financieras de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Esta investigación nos presenta que, para fortalecer la situación financiera una empresa, la misma debe de mejorar sus gestiones y optimizar sus recursos para mantener un crecimiento saludable y manejable.

3. Planteamiento del problema

3.1. Caracterización General del Problema

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico, es fundamental que las empresas cuenten con herramientas de análisis financiero que les permitan monitorear su rentabilidad de manera efectiva.

La rentabilidad financiera es un indicador crucial del desempeño financiero de cualquier empresa, ya que refleja su capacidad para generar ganancias y asegurar su sostenibilidad a largo plazo. En el caso de la Distribuidora R&R, se observa una falta de implementación de un análisis financiero, sistemático y continuo mediante el uso de razones financieras. Esta carencia impide a la dirección de la empresa obtener una visión clara y objetiva de su desempeño financiero, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas informadas.

La ausencia de un análisis financiero dificulta la evaluación de la eficiencia en la gestión de activos, la rentabilidad de las ventas y el retorno sobre la inversión, lo que puede llevar a decisiones subóptimas y a la pérdida de oportunidades de crecimiento.

La falta de una evaluación financiera en la Distribuidora R&R plantea interrogantes sobre su capacidad para optimizar sus recursos, maximizar sus ganancias y asegurar su posición en el mercado.

Por lo tanto, esta investigación busca identificar las causas de la falta de instrumentos financieros y proponer un modelo de análisis que permita a la empresa mejorar su gestión financiera y su rendimiento en el tiempo.

3.2. Preguntas de Investigación

- **Pregunta General.**

¿Cuál es la incidencia del análisis financiero en la determinación de la rentabilidad de la Distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024.

- **Preguntas Específicas.**

1. ¿Cuál es la situación financiera de la Distribuidora R&R sucursal Estelí?
2. ¿Cuáles son las principales razones financieras que permiten conocer la rentabilidad de la Distribuidora R&R?
3. ¿Qué estrategias financieras podrían mejorar la rentabilidad de la Distribuidora R&R en futuros periodos?

4. Justificación

Contar con un análisis financiero adecuado es indispensable para toda empresa, ya que, mediante este no solo se logra verificar si es rentable o no, sino que también se identifican ciertos puntos claves que afectan de manera positiva o negativa a los costos y gastos de las mismas, afectando así el incremento en las utilidades. Por lo cual, el hecho que las empresas realicen este tipo de análisis es de suma importancia para su control financiero, esto les permite proyectarse, poder respaldar su solvencia y posicionarse en el mercado.

En base a lo antes mencionado, se identificó que la distribuidora R&R no aplica sistemas de análisis financieros a su información contable lo cual impacta en la toma de decisiones estratégicas y en el crecimiento del negocio.

Por lo cual, esta investigación será de utilidad para la distribuidora R&R, porque le permitirá visualizar mejores oportunidades de inversión, implementar diferentes estrategias, mejorar la toma de decisiones, gestionar sus activos e incrementar su rentabilidad a largo a plazo.

Así mismo, desde el punto de vista académico este trabajo refuerza de manera practica los conocimientos académicos adquiridos en la carrera. De igual manera, servirá de apoyo y referencia para futuros estudiantes o personas interesadas en profundizar en el tema, ya que los conceptos y explicaciones importantes están reflejado de manera clara y concisa.

5. Objetivos

5.1. Objetivo General

Determinar la incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la Distribuidora R&R sucursal Estelí en el segundo semestre del año 2024.

5.2. Objetivos Específicos

- Describir la situación financiera de La Distribuidora R&R sucursal Estelí en el II semestre 2024.
- Aplicar las principales razones financieras que permiten evaluar la rentabilidad de la Distribuidora R&R.
- Proponer estrategias financieras orientadas a mejorar la rentabilidad de la Distribuidora R&R.

6. Fundamentación teórica

En este apartado se desarrolla el marco teórico que sustenta la presente investigación, abordando diversas categorías conceptuales vinculadas al entorno empresarial y al análisis financiero. Se incluyen temas clave como la estructura y dinámica de las empresas, estados financieros incluyendo el balance general y el estado de resultados, el estudio de las razones financieras y el enfoque en la rentabilidad

6.1. Empresa

Desde el punto de vista de Marco et al. (2022), el sector empresarial tiene muchas definiciones la más común es que se dedican a la producción de bienes o servicios, dependiendo de su finalidad y actividades que realiza, haciendo que se posicionen en el mercado. Otras de las definiciones son según su objetivo, que el de la mayoría es obtener utilidades y recursos, aunque las metas para lograr esos objetivos suelen ser muy diferentes debido a su entorno y economía. (pág. 3)

En conclusión, la empresa es una entidad conformada por personas, bienes materiales que se dedican a la venta, producción, y la prestación de servicios para satisfacer las necesidades de la comunidad con el fin de obtener beneficios y utilidades.

6.1.1. Clasificación de las empresas de acuerdo con su actividad

Las empresas se clasifican en diversas categorías atendiendo a la naturaleza de las actividades que realizan, el tamaño que presentan y a la forma jurídica que adoptan.

1. Según la actividad

Según Tercero (2025) ,en su investigación desglosa que las empresas de acuerdo con su actividad se clasifican en:

- **Empresas industriales:** Dedicados a la producción de bienes mediante la transformación de materias primas con apoyo de maquinaria y equipos especializados.
- **Empresas comerciales:** Sirven de intermediaria entre productos y consumidores, enfocándose en la compra y venta de productos tangibles que se clasifican en mayoristas (venden a gran escala), minoristas (venden al por menor) y comisionistas (venden productos de terceros a cambio de una comisión).
- **Empresa de servicio:** Ofrecen servicios intangibles a la comunidad ya sea transporte educación, asesorías y salud. (pág. 8)

2. Según su forma jurídica

Estas empresas pueden ser una sociedad individual (con un solo propietario autónomo), luego están las otras empresas que son sociedades o cooperativas que están compuestas por varios individuos.

3. Según su tamaño

- **Microempresa:** Por lo general tienes de 10 trabajadores el volumen de negocio es bajo y el balance general es bajo ya que tienen una estructura de gestión más sencilla.
- **Pequeña empresa:** Entre 11 a 50 trabajadores.
- **Mediana empresa:** Entre 50 y 250 trabajadores.
- **Gran empresa:** Mas de 250 trabajadores (García, 2017, pág. 17)

6.1.2 Importancia de las Empresas

Las empresas cumplen un rol muy importante en el crecimiento económico y social del país mejorando la calidad de vida de las personas, generando empleos, ofertando productos y brindando servicios. El tipo de empresa que se abordara en esta investigación es la empresa dedicada al comercio ya que distribuidora R y R se dedica a la compra y venta de productos

agroquímicos, para abastecer agricultores y productores del sector agropecuario un área en la que destaca y trabaja el país.

6.2. Análisis Financiero

Según Estrada (2014), “el diagnóstico financiero se puede definir como un análisis que consiste en observar la situación real de la compañía en un tiempo determinado, permitiendo revelar dificultades, proyectar soluciones e idear estrategias orientadas a maximizar los aspectos positivos”. (pág. 15)

Además, Lavalle (2016) indica, “el análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separada en sus partes para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma”. (pág.1).

En este contexto, el análisis financiero emerge como una herramienta esencial para comprender, evaluar el rendimiento y eficiencia, y proporcionar recomendaciones para optimizar gastos e inversiones.

El análisis financiero es una herramienta fundamental para evaluar la salud económica de una empresa, este método permite analizar aspectos claves como la liquidez, endeudamiento y rentabilidad.

Según Diplomados IBERO (2024), “la capacidad de cumplir con obligaciones inmediatas, el riesgo asumido al adquirir deudas y la eficacia en obtener rendimientos son elementos cruciales del análisis, lo que resalta la importancia de realizar análisis periódicos”.

Por otra parte, Lavalle (2016) también señala que dicho diagnóstico se realiza a través de las razones financieras, que son imprescindible en la evaluación del funcionamiento pasado, presente o futuro de cualquier empresa. El uso de las razones financieras se maneja principalmente como herramienta para conocer el comportamiento de la empresa en el corto plazo.

6.3. Estados financieros

Los estados financieros son primordiales en la contabilidad, debido a que estos contienen información sobre la situación y desarrollo de las empresas.

Romero (2010) menciona que los estados financieros son instrumentos que comunican la información financiera de la entidad que es útil al usuario en su toma de decisiones.

Para que la información presentada sea realmente útil estos tienen que revelar los movimientos, es decir, como han cambiado los:

- Activos,
- Pasivos,
- Capital o patrimonio,
- Ingresos, costos y gastos,
- Flujos de efectivo o bien los cambios en la situación financiera.

Esta información la veremos reflejada en el balance general y estado de resultado de dicha entidad. (págs. 79, 81)

6.4. Balance general

De acuerdo con lo expresado por Romero (2010), el Balance general es un estado financiero realizado que muestra los recursos de que dispone la entidad para la realización de sus fines (activo) y las fuentes externas e internas de dichos recursos (pasivo más capital contable), a una fecha determinada. De su análisis e interpretación podemos conocer, entre otros aspectos, la situación financiera y económica, la liquidez y la rentabilidad de una entidad. (pág. 214)

6.4.1 Elementos del balance general

Según Rimache (2021) el balance general se compone de tres elementos importantes, los cuales son los activos, pasivos y capital.

Activos: Los activos de una empresa se dividen en tres categorías:

- **Activos corrientes:** Son los activos que son más fáciles de convertir en dinero en efectivo durante el periodo normal de operaciones del negocio.
- **Activos fijos:** Es el valor de aquellos bienes muebles e inmuebles que la empresa posee y que le sirven para desarrollar sus actividades.
- **Otros activos:** Son aquellos que no califican, ni como circulantes, ni como fijos, pero que son propiedades de la organización.

Pasivos: Al igual que los activos los pasivos se dividen en tres categorías:

- **Pasivos a corto plazo:** Son aquellos pasivos que la empresa debe pagar en un periodo menor a un año.
- **Pasivos a largo plazo:** Estos son aquellos que para la institución representan una deuda mayor a un año.
- **Otros pasivos:** Otros pasivos, se refiere a los pasivos que no se clasifican como corrientes, ni como a largo plazo. Préstamos sin interés, ni fecha específica de cancelación.

Patrimonio: El patrimonio en una empresa representa la deducción de los pasivos ante los activos, y se divide principalmente en tres componentes:

- **Capital:** Es la inversión inicial y aportes posteriores que hayan realizado los dueños o accionistas de la empresa para la constitución y operación de la misma.
- **Utilidades Retenidas:** Las ganancias que la empresa va teniendo en el tiempo, las cuales se van acumulando. Se pueden capitalizar (convertirse en capital) o distribuirse a los dueños a través del pago de los dividendos.
- **Utilidades del periodo anterior:** Es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en el periodo inmediatamente anterior. (págs. 10-15)

6.5. Estado de resultado

De acuerdo con Romero (2010) “El estado de resultados es un estado financiero que muestra los ingresos, identificados con sus costos y gastos correspondientes y, como resultado de tal enfrentamiento, la utilidad o pérdida neta del periodo contable.” (pág. 233)

6.5.1. Elementos básicos de los estados financieros

Para comprender de forma precisa la estructura contable de una empresa, es fundamental conocer cuáles son los elementos que forman parte de los estados financieros.

En este sentido, Romero (2010) señala que dichos elementos son:

- **Utilidad neta:** Es el valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados, cuando los ingresos sean superiores a los costos y gastos durante un periodo contable.
- **Pérdida neta:** Es el valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados, cuando los costos y gastos sean superiores a los ingresos durante un periodo contable. (pág. 234)

6.6. Razones Financieras o Ratios financieros

Citando a SENATI (2022), un ratio financiero no es otra cosa que el resultado de la comparación entre dos cuentas de los Estados financieros, lo cual nos brindará justamente la información relativa de una cuenta con respecto a otra, dependiendo de lo que se quiera medir, la ratio puede interpretarse en unidades monetarias o en término porcentuales. (pág. 5)

Según Herrera (2016) Las razones financieras también llamados ratios financieros o indicadores financieros, son cifras o razones que facilitan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales la relación (por división) entre sí de dos datos financieros directos, admiten examinar el estado actual o pasado de una empresa, en función a niveles óptimos delimitados para ella. (pág. 156)

Según Morelos (2012) comentan que los indicadores financieros son una herramienta para la evaluación financiera de una empresa y para aproximar el valor de esta y sus perspectivas económicas. Estos son índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo.

El análisis de las razones financieras facilita la comparación del desempeño económico de una empresa entre distintos periodos contables. Esta evaluación longitudinal permite identificar tendencias y patrones, lo cual es fundamental para la elaboración de proyecciones financieras a corto, mediano y largo plazo. Además, el estudio de los resultados históricos a través de estas razones proporciona una base sólida para la implementación de medidas correctivas, optimizando así la gestión financiera de la empresa. (pág. 18)

En resumen, las razones financieras son herramientas esenciales y de suma importancia para analizar y comprender la salud financiera de una empresa, permitiendo comparaciones entre periodos pasados y facilitando de esta forma llevar un mejor control dentro de la empresa.

6.6.1. Categorías de las razones financieras

De acuerdo con Herrera (2016) ,por conveniencia las razones financieras se dividen en cuatro categorías básicas: **razones de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.**

- **Razones de liquidez:** Miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Ejemplos: razón corriente, prueba ácida.
 - **Razones de endeudamiento:** Evalúan el nivel de deuda de una empresa y su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. Ejemplos: razón de deuda a capital, razón de cobertura de intereses.
 - **Razones de rentabilidad:** Miden la capacidad de una empresa para generar beneficios. Ejemplos: margen de utilidad neta, rendimiento sobre activos (ROA), rendimiento sobre capital (ROE).
 - **Razones de actividad:** Evalúan la eficiencia con la que una empresa utiliza sus activos. Ejemplos: rotación de inventario, rotación de cuentas por cobrar.
- (pág. 156)

6.6.1.1 Razones de Liquidez

Como expresa Barrios (2020), la liquidez de una empresa representa la rapidez que tienen para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, se refiere a la solvencia que posee la empresa para hacerle frente a sus pasivos con sus activos más líquidos sin depender de financiamiento externo, es decir la capacidad que posee la empresa para pagar sus cuentas.

Liquidez Corriente

Citando a Andrade (2011), esta ratio muestra la relación total entre las cuentas del activo corriente y el pasivo Corriente de la empresa el mínimo que generalmente es considerado como aceptable es de 2 a 1, se expresa en número de veces. Este valor se determina mediante la formula siguiente:

Formula:

Liquidez corriente= Activo Corriente / Pasivo Corriente= Veces

Ratio de prueba acida

Del mismo modo Andrade plantea que el ratio de prueba acida también conocida como razón rápida es un indicador de liquidez que mide la capacidad de una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo sin depender la venta de inventarios que es uno de sus activos menos líquidos y el cual requiere cierto tiempo para poder ser vendido y convertirlo en efectivo. Este valor se determina mediante la formula siguiente:

$$\text{Prueba Acida} = (\text{activos corrientes} - \text{inventario}) / \text{pasivos corrientes} = \text{veces}$$

Para evaluar los resultados, se utiliza la siguiente interpretación del indicador:

- Mayor a 1: La empresa tiene suficiente liquidez para cubrir sus deudas a corto plazo sin depender de la venta de inventarios.
- Igual a 1: La empresa tiene justo lo necesario para cubrir sus pasivos circulantes.
- Menor a 1: Puede haber dificultades para pagar las obligaciones sin vender inventarios. (pág. 1-2)

Capital de trabajo

Desde el punto de vista de Flores (2019), el capital de trabajo es lo que le queda a la firma después de pagar sus deudas inmediatas, es la diferencia entre los Activos Corrientes menos Pasivos Corrientes; algo así como el dinero que le queda para poder operar en el día a día. Este valor puede ser obtenido aplicando la siguiente fórmula:

Capital de trabajo

$$\text{C. T} = \text{Activos Corrientes} - \text{pasivos corrientes} = \text{U.M}$$

Un capital de trabajo adecuado permite a la empresa financiar sus operaciones diarias, pagar a proveedores y cubrir gastos sin depender del financiamiento externo.

Para evaluar los resultados, se utiliza la siguiente interpretación del indicador:

- Mayor a 1: La empresa tiene suficientes activos líquidos para cubrir sus deudas a corto plazo.
- Igual a 1: La empresa tiene exactamente lo necesario para cubrir sus pasivos circulantes.
- Menor a 1: Puede indicar problemas de liquidez y dificultades para cumplir con sus compromisos financieros. (pág. 11)

Prueba defensiva

Según Martínez (2020) es la capacidad efectiva de la empresa a corto plazo utilizando únicamente sus activos más líquidos como lo son efectivo en caja y bancos, indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir al flujo de ventas. Este valor puede ser obtenido aplicando la siguiente fórmula:

Formula

Prueba defensiva: Caja y Bancos / Pasivos Corrientes =% (pág. 29)

6.6.1.2 Razones de Actividad

Las razones de actividad miden la capacidad de la empresa para utilizar eficientemente sus activos en la generación de ingresos, este análisis permite evaluar la velocidad en que los activos se convierten en ventas o efectivo lo cual es fundamental para la gestión operativa y financiera.

Según Gitman (2012), estas razones ayudan a determinar si los recursos de la empresa están siendo utilizados de manera productiva, lo que influye directamente en la rentabilidad y liquidez. (pág. 85)

De acuerdo con lo descrito por Flores (2019), las razones de actividad permiten conocer en qué medida aprovecha sus recursos una empresa; cuando un analista quiere determinar qué tan bien asigna sus recursos una firma, compara estas razones con los estándares de la industria. Son también llamadas ratios de administración de activos porque indican qué tan bien funciona una organización en relación a cómo administra sus activos a corto y largo plazo. (pág. 12)

Rotación de Inventarios

Teniendo en cuenta a Flores, la rotación de inventario mide cuantas veces se venden y reponen los inventarios durante un periodo. Esto se expresa mediante la siguiente fórmula:

Fórmula

Rotación de inventarios: Costo de ventas / Inventarios

Entre más alto es el valor de este índice hay mayor renovación de inventarios dentro de la empresa, un bajo nivel de este puede señalar que la empresa tiene un exceso de inventario o que la empresa tiene una baja demanda dentro del mercado. (pág. 12)

Periodo promedio de inventario

Indica el número de días que los inventarios permanecen en la empresa antes de ser vendidos. Este indicador se obtiene a través de la siguiente formula:

Fórmula

Periodo Promedio de Inventario: 180 / Rotación de Inventarios

Periodo Promedio de Cobranza

Según Martínez (2020). Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo prudente. Es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza. Este valor puede ser obtenido aplicando la siguiente fórmula:

Fórmula

Periodo Promedio de Cobranza: Cuentas por cobrar x Días del año / Ventas Anuales a Crédito = días

El período promedio de cobranza es importante sólo en relación con los términos de crédito de la empresa. Si la compañía extiende términos de crédito a 30 días a los clientes, un período promedio de cobranza de 61 días podría indicar un crédito administrado de manera deficiente o un departamento de cobranza ineficiente, o ambos. (pág. 30)

Rotación de cuentas por cobrar

La rotación de cuentas por cobrar es un indicador que permite evaluar la eficiencia en la gestión del crédito y la recuperación de cuentas.

Flores (2019) sostiene que, mientras más alta sea la rotación de cuentas por cobrar de la empresa, es más favorable. Una empresa puede aumentar la rotación de sus cuentas por cobrar con una política de créditos muy restrictiva, pero no se recomienda esta estrategia debido a que podría producir pérdidas de venta. El analista financiero debe poner en tela de juicio sobre todo las rotaciones muy altas de cuentas por cobrar porque esto puede ser indicativo de una política de créditos deficientes. Este valor puede ser obtenido aplicando la siguiente fórmula:

Fórmula

Rotación de Cuentas por Cobrar: Ventas Netas a Crédito / Promedio de cuentas por Cobrar (pág. 12)

Rotación de Activos Totales

De acuerdo con lo expresado por Flores, “la rotación de los activos totales indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas”.

Este valor se determina mediante la formula siguiente:

Fórmula

Rotación de Activos Totales: Ventas / Total de Activos

Indica cuántas veces los activos totales generan ventas en un periodo, un valor más alto representa mayor eficiencia en el uso de los activos. (pág. 14)

Rotación de Activo Fijo

Citando a Martínez (2020), esta razón es similar a la anterior, con el agregado que mide la capacidad de una empresa que utiliza el capital en activo fijo. Mide la actividad de ventas de la empresa. Dice, cuantas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

Evalúa la eficiencia con la que se utilizan los activos fijos (como maquinaria o edificios) para generar ingresos. Para obtener este valor se utiliza la siguiente formula:

Formula

Rotación de Activo Fijo: Ventas / Activos Fijos (pág. 32)

6.6.1.3 Razones de endeudamiento

Como afirma Flores (2019), las razones de endeudamiento miden la capacidad que tiene la entidad de contraer obligaciones para financiar sus operaciones e inversiones, y respaldar las mismas con su capital propio; es decir, evalúan la capacidad que tiene la entidad para responder a sus obligaciones, acudiendo al patrimonio.

Las razones financieras de endeudamiento o apalancamiento analizan la estructura de capital de la firma, midiendo su financiamiento con capital de deuda y determinan su capacidad para hacer frente a sus obligaciones. (págs. 14-15)

Según Horne (2010), un nivel adecuado de endeudamiento puede mejorar la rentabilidad del capital propio, pero un exceso puede poner en peligro la estabilidad financiera de la empresa.

Razón de Deuda

De acuerdo con Martínez (2020) Representa el porcentaje de fondos de participación de los acreedores, ya sea en el corto o largo plazo, en los activos. En este caso, el objetivo es medir el nivel global de endeudamiento o proporción de fondos aportados por los acreedores.

Mide que proporción de los activos está financiada con deuda. Este valor se determina mediante la siguiente formula:

Fórmula

Razón de Deuda: Pasivo Total / Activo Total *100 (pág. 33)

Un valor alto indica mayor dependencia de deuda; uno bajo, mayor autonomía financiera.

Razón de deuda de capital

Esta Compara el total de los pasivos con el capital propio de la empresa. Se calcula de la siguiente manera:

Formula

Deuda de Capital: Pasivo Total / Patrimonio Neto

Razón índice de cobertura de pagos fijos

Según Flores (2019), el índice de cobertura de pagos fijos mide la capacidad de la empresa para cumplir con todas sus obligaciones de pagos fijos, como los intereses y el principal de préstamos, pagos de arrendamiento y dividendos de acciones preferentes. Igual sucede con la razón de cargos de interés fijo, cuanto más alto es el valor de este índice es mejor. Para obtener este valor se utiliza la siguiente fórmula:

Formula

Razón de cobertura de pagos fijos: Utilidad bruta / Gastos fijos (pág. 16)

Razón índice de cobertura de gastos Financieros

Citando a Flores (2019), este índice mide el grado en que pueden disminuir los beneficios de la empresa, manteniendo su capacidad para atender los vencimientos de su deuda, tanto en cuanto a intereses, así como en amortización. Este valor se determina mediante la siguiente formula:

Formula

Razón de cobertura de gastos financieros: Utilidad operativa / Gastos Financieros (pág. 16)

6.6.1.4 Razones de Rentabilidad

Según Martínez (2020), las razones de rentabilidad miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa. Tienen por objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa. Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial. Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital.

Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir. Relacionan directamente la capacidad de generar fondos en operaciones de corto plazo. (pág. 33)

Margen de Utilidad Bruta

Dentro de las razones de rentabilidad se encuentra el margen de utilidad bruta. De acuerdo con lo expresado por Martínez, esta ratio relaciona las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Indica la cantidad que se obtiene de utilidad por cada UM de ventas, después de que la empresa ha cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende. El margen de utilidad bruta se calcula de la siguiente manera:

Formula

Margen de Utilidad Bruta: $\text{ventas} - \text{Costos de ventas} / \text{ventas}$ ó $\text{Utilidad Bruta} / \text{ventas} = \%$ (pág. 34)

El resultado de esta razón indica qué porcentaje de las ventas queda después de cubrir el costo de los productos vendidos.

Margen de utilidad operativa

Según Flores (2019) la utilidad operativa mide el porcentaje que queda de cada dólar de ventas después de que se dedujeron todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representa las “utilidades puras” ganadas por cada dólar de venta. La utilidad operativa es “pura”

porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones e ignora los intereses, los impuestos y los dividendos de acciones preferentes. Es preferible un margen de utilidad operativa alto. El margen de utilidad operativa se calcula de la siguiente manera:

Formula

Margen de utilidad operativa: Utilidad Operativa / ventas (pág. 17)

Margen de Utilidad Neta

De acuerdo con Martínez (2020), relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas. Mide el porcentaje de cada UM de ventas que queda después de que todos los gastos, incluyendo los impuestos, han sido deducidos. Indica cuánto gana la empresa por cada córdoba/dólar vendido. Este valor se determina mediante la siguiente formula:

Formula

Margen de Utilidad Neta: Utilidad Neta / Ventas = % (pág. 34)

Utilidad por acción

Como afirma Flores (2019), las ganancias por acción en la empresa son en general importantes para los accionistas presentes o futuros. Representan el monto en córdobas obtenido durante el periodo para cada acción común en circulación. Este valor se determina mediante la siguiente formula:

Formula

Ganancias por acción: Utilidad neta / N° de acciones comunes = UM

Según Andrade (2011), en el artículo Análisis del ROA, ROE y ROI menciona como parte de la razones de rentabilidad las siguientes:

Rendimientos sobre Activos ROA

El ROA es un indicador que muestra la eficiencia con la que la empresa está manejando sus activos. Evalúa la eficiencia del uso de los Activos totales de la empresa o que tan rentable es referente a sus activos.

Formula

$$\text{ROA: Utilidad Neta / Activos Totales} = \%$$

Rendimiento sobre el Patrimonio ROE

El ROE es un indicador de rentabilidad que muestra la eficiencia con la que se ha manejado los recursos propios de la empresa (Capital), comparando el nivel de utilidad obtenido después de todos los costos y gastos en el proceso de ventas contra el patrimonio de la empresa en los últimos periodos (Anuales, trimestrales, semestrales, etc.), muestra que tan rentable es la empresa con respecto a su patrimonio o capital. Indica el retorno que obtienen los usuarios sobre su inversión.

Formula

$$\text{ROE: Utilidad Neta / Patrimonio} = \% \text{ (pág. 1,2)}$$

6.7. La rentabilidad

La rentabilidad constituye un elemento clave al momento de evaluar el desempeño económico, financiero y fiscal de una empresa. A continuación, se profundiza en el concepto de rentabilidad, los tipos que existen y como se integran en el análisis financiero empresarial

Como afirma Garcia (2014) la rentabilidad es el resultado del proceso productivo y distributivo, es la utilidad y ganancia del negocio por realizar sus actividades. Mide el éxito de la empresa, así como su eficiencia, es un indicador de rendimiento.

Se afirma que la rentabilidad de una empresa mide el rendimiento del capital en un periodo determinado, es una comparación entre los ingresos generados por la empresa en ese periodo y los recursos utilizados para obtenerlos. De acuerdo con esta comparación, existen empresas rentables y otras que no lo son. Es más, hay empresas muy rentables y otras que apenas si sobreviven con una rentabilidad muy baja. (pág. 241)

Existe rentabilidad, cuando se recibe un porcentaje significativo del capital invertido, este se da de manera paulatina en un tiempo determinado. De ello dependerá la ganancia obtenida a través de la inversión y, por ende, determinará la sustentabilidad del proyecto.

Comúnmente se distingue entre rentabilidad económica, financiera y fiscal:

- **Rentabilidad económica.:**

Cordoba (2014), explica que la rentabilidad económica es una medida de la eficiencia de la inversión que mide la generación de beneficios como consecuencia del despliegue de los activos sin considerar la forma en que estos han sido financiados. Se refiere al beneficio de explotación o utilidad. Antes de intereses e impuestos (UAI); así se elimina la influencia de las distintas formas de financiación y, además, se puede comparar empresas sujetas a distintos regímenes fiscales con el que se han de remunerar a todos los capitales puestos a su disposición. (pág. 317)

- **Rentabilidad financiera.** De acuerdo con García (2014) rentabilidad financiera es el rendimiento de los capitales (activos) que son propios de la empresa en un periodo determinado, permite:

- Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa, acerca de la marcha del negocio.
- Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos propios de la empresa.
- Con esta información, se puede tomar algunas decisiones financieras importantes para la empresa como:
 - a) Recurrir al financiamiento interno
 - b) Recurrir al financiamiento externo
 - c) Ampliar el capital
 - d) Hacer una combinación del financiamiento con ampliación del capital.

- **Rentabilidad fiscal.** De igual manera, García expresa que, en frecuentes ocasiones, cuando se menciona el concepto de rentabilidad fiscal, las personas creen entender que se refiere a la forma de evadir impuestos. De ninguna manera es esa la intención ni la medición de este factor de rentabilidad. Se refiere al hecho de que cualquier utilidad sujeta al pago de impuestos debería pagar la tasa vigente (29% por ejemplo); sin embargo, y con la ley en la mano, se consigue o diferir el pago de impuestos o bajar la utilidad gravable.

Factores que no dependen de lo buena que una empresa sea en su operación o en su financiamiento, o en el manejo de otras partidas: sino que se deben a situaciones coyunturales y de la economía. Si dejáramos de reconocer la rentabilidad fiscal como un factor aparte de los otros, como lo propone Bennet Stewart en su libro *The Quest For Value*, podríamos pensar que fuimos mejores en la operación del negocio, sin que esto sea cierto, solo por el hecho de que logramos pagar una tasa de impuestos menor de un año a otro. Situaciones como la depreciación acelerada, la modalidad de las compras como costo de ventas fiscal, el pago de algunos anticipos de gastos, el desfaseamiento entre la recepción del comprobante y la erogación, etc., son algunas de las condiciones que podrían

disminuir o posponer el cálculo y posteriormente el pago de los impuestos. (pág. 242-243)

7. Supuesto de investigación

7.1 Supuesto

La ausencia de análisis financiero limita la correcta identificación de los costos operativos lo que repercute negativamente en los márgenes de ganancia la competitividad y sostenibilidad de la empresa en el mercado.

8. Operacionalización de variables y/o matriz de categorías

Cuestiones de Investigación	Propósitos específicos	Categorías	Definición Conceptual	Subcategoría	Ejes de Análisis	Fuentes de información	Técnicas de recopilación de Información
¿Cuál es la situación financiera de la Distribuidora R&R sucursal Estelí?	•Describir la situación financiera de La Distribuidora R&R sucursal Estelí en el II semestre 2024.	Análisis Financiero	El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas (Nava Rosillón, 2009).	Análisis de Liquidez Análisis de Rentabilidad Análisis de Solvencia	Estados Financieros Balance General Estado de Resultados	Primaria: Contador Propietario Secundaria Entrevistas Observación	Guía de entrevistas

¿Qué razones financieras permiten evaluar la rentabilidad de Distribuidora R&R?	Identificar las principales razones financieras que permitan evaluar la rentabilidad de la Distribuidora R&R.	Rentabilidad financiera.	Capacidad de la empresa para generar utilidades con relación a sus ingresos, activos o patrimonio.	Margen de utilidad neta. Rendimiento sobre patrimonio.	Comparación de meses, interpretación de indicadores, con el análisis financiero.	Primaria: Contador Propietario Secundaria Entrevistas Observación	Guía de observación Revisión y análisis documental
¿Qué estrategias financieras podrían mejorar la rentabilidad de la Distribuidora R&R?	Proponer estrategias orientadas a mejorar la rentabilidad de Distribuidora R&R.	Estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa.	La estrategia es un procedimiento para tomar decisiones. Es utilizada para alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.	Gestión financiera eficiente. Innovación y desarrollo.	Análisis de ingresos. Estados financieros.	Primaria: Contador Propietario Secundaria Entrevistas Observación	Guía de entrevistas

9. Diseño metodológico

9.1 Tipo de Investigación

La investigación se desarrolla bajo un enfoque mixto que es el cuantitativo y cualitativo, debido a que se centran en recolectar y analizar datos históricos y numéricos relacionados con el desempeño financiero de la Distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024. Estos tipos de investigación permiten medir, comparar y evaluar de manera objetiva los indicadores financieros, facilitando conclusiones precisas y fundamentadas sobre la situación administrativa y económica de la distribuidora.

9.2 Tipo de estudio

El tipo de investigación es descriptiva por que su objetivo principal es analizar y describir la situación financiera de la empresa, utilizando datos numéricos y herramientas financieras para presentar una imagen clara de su desempeño y posición financiera en un periodo específico.

9.3 Campo de estudio

La investigación tiene como campo de estudio específico Educación Comercial y Administración y como campo detallado Gestión financiera, administración bancaria y seguros (Instituto de estadística de la UNESCO, 2014)

- **Área de conocimiento**

Esta área fue tomada del documento oficial de la UNAN Managua aprobado por el Consejo Universitario, en sesión 14 – 2021, del 09 de julio de 2021 y facilitado por el área docente.

Línea de Investigación

Línea CEC – 2: ORGANIZACIONES, GOBIERNO Y ECONOMIA NACIONAL.

Sub línea CEC – 2.1: Sistemas Contables, Financieras y de Auditorías

Línea de investigación según CINE 13: 041 Educación Comercial y Administrativa.

0412 Gestión Financiera, Administración Bancaria y Seguros.

9.4 Población y Muestra /Unidad de análisis

- ***Universo o Población***

La presente investigación está dirigida al propietario y contador de la Distribuidora R&R, quienes desempeñan un papel clave en la gestión operativa, financiera y estratégica de la organización. Esta población es fundamental para el estudio, ya que su conocimiento y experiencia permiten obtener información relevante sobre los procesos internos que impactan directamente en la rentabilidad de la distribuidora.

- ***Muestra***

La muestra de esta investigación está conformada por el contador de la Distribuidora R&R. Esta muestra representa una fuente valiosa de información, ya que su participación permite obtener una visión integral de los factores que inciden en la rentabilidad de la empresa, así como identificar oportunidades concretas de mejora.

- ***Unidad de análisis***

Esta se encuentra constituida por las razones financieras aplicables a los estados financieros de Distribuidora R&R. Estas razones permiten evaluar el desempeño económico de la empresa a través de indicadores clave como la rentabilidad, liquidez y solvencia. El estudio se centrará en el análisis de estos indicadores, con el fin de identificar tendencias, debilidades y oportunidades que incidan en la mejora de la rentabilidad empresarial.

- ***Criterios de selección de la muestra***

Para seleccionar la muestra se definieron los siguientes criterios:

1. Disposición de los informantes claves a ser entrevistados, que realizan procesos importantes dentro de la distribuidora.
2. Informantes claves de la empresa que conocen del funcionamiento de la distribuidora.

9.5 Métodos, técnicas e instrumentos para recopilación de datos

En esta investigación, se elaborarán entrevistas, revisión documental y se realizarán observaciones según los objetivos específicos propuestos con la finalidad de obtener información sobre las actividades enfocadas a los aspectos financieros relativos al tema de estudio, para tener una perspectiva y conocimientos adicionales que no están disponibles ni reflejados en los documentos revisados.

La revisión documental: Es un proceso sistemático de recopilación, análisis e interpretación de información contenida en documentos escritos, gráficos y audiovisuales. Se efectúa mediante la aplicación de instrumentos diseñados en la metodología, esto según (Maradiaga, 2015, p. 22), la cual también resalta que la revisión y análisis documental es una técnica de investigación que implica la colección, evaluación e interpretación de documentos existentes que son relevantes para el tema de estudio. Estos documentos pueden incluir libros, artículos académicos, informes, incluso registros financieros que aportan información adecuada para dicho trabajo.

La entrevista: La entrevista es una técnica de recopilación de datos que consiste en una conversación dirigida entre un entrevistador y un entrevistado, con el objetivo de obtener datos relevantes sobre un tema específico. Las entrevistas pueden ser estructuradas, semiestructuradas o no estructuradas, dependiendo del grado de flexibilidad en las preguntas y respuestas que en este caso se las preguntas serán generales sobre temas que maneje el entrevistado para que él pueda explicar de manera clara las preguntas y el

así el entrevistador podrá interpretar y recolectar información relevante. (Hernandez, Fernandez, & pilar, 2014, p. 403)

Observación: Con esta técnica de investigación se logra obtener información directa y objetiva para poder analizar mejor la situación de la distribuidora R&R identificando problemas, así como el comportamiento y desarrollo de las actividades que realiza, interpretando mejor la realidad financiera de la misma. (Hernandez, Fernandez, & pilar, 2014, p. 399)

9.6 Etapas de Investigación

La investigación, se presenta a través de un proceso sistemático que sigue un orden escalonado de etapas, según el avance de cada una de ellas, que en su totalidad se resumirán en cuatro, organizadas en tiempo y espacio. A continuación, detalles de cada una de ellas.

- **Investigación documental**

En esta etapa se incluye el conocimiento previo de las líneas de investigación, las visitas a la institución para conocer los problemas existentes, elaboración y planteamiento del tema, obteniendo de esta manera el tema delimitado; revisión de tesis y fuentes teóricas relacionadas con la investigación, como: libros, sitios web, que sirven para elaborar el marco teórico, y de esta manera formular la base teórica sólida para la obtención de resultados de calidad.

- **Elaboración de instrumentos**

Para llevar a cabo esta investigación es necesaria la elaboración de entrevistas las cuales serán dirigidas al propietario y contador de la Distribuidora R&R, quienes son los encargados del manejo de las finanzas y análisis documental a los estados financieros de la distribuidora.

- **Trabajo de Campo**

Para el desarrollo de la presente investigación, se llevó a cabo un trabajo de campo en la Distribuidora R&R, Sucursal Estelí. Esta fase permitió recopilar información de primera mano sobre los procesos financieros y operativos. La recolección de datos se realizó mediante observación directa, entrevistas con el personal encargado y revisión de registros financieros y administrativos. El trabajo de campo fue fundamental para comprender la situación real de la empresa, identificar fortalezas y debilidades, y proporcionar información precisa que respalda el análisis de la incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la distribuidora.

- **Elaboración del informe final**

Una vez finalizado el trabajo de campo y recopilada toda la información necesaria, se procedió a la elaboración del informe final de la investigación. Este documento integra los hallazgos obtenidos del análisis financiero, la observación directa y las entrevistas realizadas. La elaboración del informe permitió dar respuesta a los resultados, asegurando que la información presentada sea comprensible, objetiva y útil.

10. Análisis y discusión de resultados

- **Describir la situación financiera de La Distribuidora R&R sucursal Estelí en el II semestre del año 2024.**

Después de haber aplicado los instrumentos al encargado y contador de la Distribuidora R&R (Guía de entrevista, revisión documental y guía de observación de los procesos internos) se observó que la distribuidora toma las decisiones de inversión en base a la experiencia y no siguiendo un proceso de análisis mediante el uso de las razones financieras.

A través de las entrevistas se identificó que los principales estados financieros empleados en el negocio son el Balance General, el Estado de Resultado y el Flujo de Efectivo, siendo este último el más analizado, debido a la relevancia que tiene en el control de la liquidez.

Según los entrevistados dentro de la distribuidora, el Estado de Resultado es utilizado para identificar si las ventas cubren los costos y generan utilidades, gracias a esta información ellos toman decisiones concretas como ajustar los precios, renegociar con proveedores o reducir gastos innecesarios. De igual manera, el Balance General, el cual es revisado de manera trimestral es una herramienta que le permite ver la situación de sus activos, obligaciones y patrimonio; sin embargo, se reconoció que no se aprovecha en toda su dimensión, ni se analiza de manera correcta lo cual representa un área de mejora para la distribuidora.

Se observó que, en base a la experiencia adquirida en el poco tiempo de operación, el equipo de la Distribuidora R&R se ha mantenido estable y supo hacerles frente a sus obligaciones, manteniendo una excelente liquidez. Cabe destacar que el análisis financiero mediante los indicadores es nulo en la distribuidora, lo que limita su potencial. (Ross, Westerfield, & Jordan, 2015) plantean que la información financiera debe ser analizada de forma periódica, pues solo así es posible anticipar diferentes riesgos y reaccionar con rapidez frente a ellos. En el caso de la Distribuidora R&R, implementar el análisis de manera sistemática les permitiría enfrentar los principales desafíos señalados en las entrevistas: la variación del tipo del cambio, la fluctuación de los precios en los insumos y la dificultad en la cobranza de los créditos.

La Distribuidora puede experimentar un mayor crecimiento si implementara un análisis mediante el uso de razones financieras, aplicado a sus estados contables lo que le permitirá al negocio tomar decisiones acertadas e identificar puntos a mejorar y así tener una mejor inversión de sus activos.

Si bien operar desde la experiencia y error puede ser oportuno en ciertas ocasiones la falta de aplicación de dichos instrumentos limita la capacidad de la empresa a estar preparada ante posibles problemas futuros y oportunidades de crecimiento. La aplicación de estos instrumentos en la Distribuidora serviría como complemento a la experiencia empírica, lo cual aumentaría la sostenibilidad y competitividad de esta en el mercado.

- **Identificar las principales razones financieras que permiten evaluar la rentabilidad de la Distribuidora R&R.**

Este análisis permitirá identificar el desempeño financiero de la distribuidora, así como el conocer y analizar las operaciones que realiza para generar ingresos en relación con sus costos y capital. Aquí se demuestra la importancia de estas herramientas porque servirán de apoyo para las razones financieras que identificarán y evaluarán la rentabilidad de manera clara, objetiva y comparativa de la distribuidora.

Para poder analizar la rentabilidad de la Distribuidora se utilizarán los siguientes estados financieros brindados por la misma:

Ilustración 1

Balance General de la Distribuidora R&R 2024

Balance General Distribuidora R&R 01 de Julio a 31 de diciembre 2024			
ACTIVO	MONTO (C\$)	PASIVO Y PATRIMONIO	MONTO (C\$)
Total activos corrientes	C\$ 782,350.40	Total pasivo corriente	C\$ 130,000.00
Efectivo en Caja	C\$ 46,830.00	Cuentas por pagar	C\$ 102,005.50
Bancos Cordobas	C\$ 137,530.50	prestamos bancarios	C\$ 27,994.50
Bancos Dolares	C\$ 127,989.90		
Cuentas por Cobrar	C\$ 123,674.80	Total Pasivo	C\$ 130,000.00
Inventario	C\$ 346,325.20		
		Total patrimonio	C\$ 790,350.40
Total activos no corrientes	C\$ 138,000.00	Capital Social	C\$ 222,000.00
Mobiliario y Equipo	C\$ 45,600.00	Aportes Adicionales	C\$ 75,000.00
Vehiculo de reparto	C\$ 104,400.00	Reservas	C\$ 20,000.03
Depreciacion Acumulada (-)	-C\$ 12,000.00	Utilidades retenidas	C\$ 84,849.13
		Utilidad neta del semestre	C\$ 388,501.24
Total Activo	C\$ 920,350.40	Total Pasivo + Patrimonio	C\$ 920,350.40

Ilustración 2

Estado de Resultado de la Distribuidora

Estado de resultado		
Distribuidora R&R		
01 de Julio a 31 de diciembre 2024		
Ventas de bienes	C\$	1,813,277.56
Costos de ventas	C\$	1,295,776.32
Utilidad bruta	C\$	517,501.24
Gasto de operación		
Gastos de Venta	C\$	85,000.00
Gastos de administracion	C\$	38,542.68
Otros ingresos operativos	C\$	5,000.00
Otros gastos operativos	C\$	6,457.32
Utilidad operativa	C\$	392,501.24
Ingresos financieros	C\$	3,122.36
Gastos Financieros	C\$	2,000.00
Diferencia de cambio	C\$	877.64
Utilidad antes de impuestos	C\$	394,501.24
Impuesto sobre la renta	C\$	6,000.00
Utilidad neta del ejercicio	C\$	388,501.24

Razón de liquidez

1. Liquidez corriente

	Activo Corriente	6.02 veces
	Pasivos Corrientes	
Activos corrientes	C\$ 782,350.40	
Pasivos corrientes	C\$ 130,000.00	

La liquidez corriente de **6.02** se interpreta de que por cada córdoba de deuda que la Distribuidora tiene a corto plazo, cuenta con 6.02 córdobas para hacerle frente teniendo está una buena capacidad de pago, pero también se puede atribuir que hay recursos que no se están invirtiendo de la mejor manera.

2. Ratio de Prueba acida

Prueba Acida	(Activos Corrientes - Inventario)	3.35 veces
	Pasivos Corrientes	
Activos corrientes	C\$ 782,350.40	
Inventario	C\$ 346,325.20	
Pasivos corrientes	C\$ 130,000.00	

Para el cálculo de esta razón se toma en cuenta todas las cuentas que conforman el activo corriente menos el inventario esto dividido entre todos los pasivos corrientes que posee la distribuidora, dando como resultado que por cada córdoba de deuda que el negocio tiene cuenta con **C\$ 3.35** Córdobas para hacerle frente, sin necesidad de utilizar unos de sus activos menos líquidos como lo es el inventario ya que este se recupera o se convierte en efectivo con el tiempo no de forma inmediata, esto significa que el negocio cuenta con suficientes activos líquidos inmediatos para hacerle frente a sus pasivos corrientes dejando así en una excelente posición para hacerle frente a imprevistos sin comprometer sus operaciones.

3. Ratio de Capital de trabajo

Capital de Trabajo =	Activos corrientes - Pasivos corrientes		C\$ 652,350.40
Activos corrientes	C\$	782,350.40	
	C\$	130,000.00	
Pasivos corrientes			

El capital de trabajo es la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes de la Distribuidora dando como resultado **C\$ 652,350.40**, esto para el corto plazo haciéndole frente a sus obligaciones inmediatas y manteniendo sus operaciones diarias con normalidad. El resultado es positivo y elevado lo que muestra solidez financiera y buena gestión operativa.

4. Ratio de prueba defensiva

Prueba defensiva	Caja y Bancos		
	Pasivos corrientes		2.40 veces
Caja y bancos	C\$	312,350.40	
Pasivos corrientes	C\$	130,000.00	

En esta razón se toma en cuenta la suma de las cuentas de caja y bancos divididos entre los pasivos corrientes de la distribuidora, con los datos proporcionado por el propietario y el contador del negocio llegamos al resultado de **2.40 %** de suficiencia de capital, la distribuidora cuenta con la capacidad de operar sin depender directamente de sus flujos de ventas, otra forma de interpretarse el resultado es que el negocio puede cubrir más de dos veces sus pasivos corrientes solo con sus activos más líquidos.

En resumen, después de haber aplicado y analizado la razón de liquidez y sus 4 indicadores se puede decir que la Distribuidora R&R durante el segundo semestre del año 2024 estuvo solvente y con una liquidez eficiente demostrando buen manejo y dirección dentro del negocio.

Razones de actividad

1. Razón de Actividad

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{inventario}} \quad 3.74 \text{ veces}$$

Costo de ventas	C\$	1,295,776.32
Inventario	C\$	346,325.20

Esta razón mide cuantas veces se venden y reponen los inventarios dentro de la Distribuidora en un periodo I Semestre (6 meses) dando un total de **3.74 veces** anualmente sería **7.48 veces**, esto indica que el negocio tiene una buena gestión en la existencia y no acumulan productos. Sin este tipo de análisis la Distribuidora R&R no podrá saber si está comprando demasiado, muy poco o en el momento equivocado o anticipar necesidades de ajustes en sus operaciones.

2. Periodo promedio de inventario

$$\begin{aligned} \text{Periodo promedio de inventario} &= \frac{180}{\text{Rotación de Inventario}} \quad 48.13 \text{ días} \\ \text{Rotación de inventario} &= 3.74 \end{aligned}$$

El periodo promedio de inventario obtenido es de **48 días**, lo que significa que los productos permanecen en la Distribuidora R&R durante ese tiempo antes de ser vendidos o utilizados. En otras palabras, el negocio logra renovar completamente su inventario aproximadamente cuatro veces al año.

Un periodo de **48 días** es considerado aceptable si se compara con el producto que maneja la distribuidora ya que algunos de ellos pueden tener una demanda más lenta y depender de la temporada. Por otro lado, se podría considerar implementar una mejora en la administración del inventario, revisar si es posible optimizar la rotación para reducir costos o posibles pérdidas por deterioro o caducidad.

3. Periodo promedio de cobranza

Periodo promedio de cobranza=	<u>Cuentas por cobrar x Días del semestre</u>	180 días
	Ventas semestrales a crédito	
Cuentas por cobrar	C\$ 123,674.80	
Ventas al crédito	C\$ 123,674.80	

El periodo de cobranza de la Distribuidora es de **180 días**, este resultado nos indica que los clientes demoran bastante tiempo en pagar. Un plazo de cobro tan extenso refleja que las políticas de crédito en la distribuidora son muy flexibles o poco controladas, permitiendo que los clientes mantengan sus deudas por periodos extensos.

También puede interpretarse como una estrategia emocional para conservar o atraer clientes, especialmente si dentro del rubro se acostumbra a ofrecer crédito a largo plazo. Sin embargo, esto representa un riesgo financiero, ya que afecta la liquidez del negocio y puede terminar en incobrabilidad.

4. Rotación de cuentas por cobrar

Rotación de cuentas por cobrar	<u>Ventas netas al crédito</u>	1 veces
	Promedio de cuentas por cobrar	
Ventas al crédito	C\$ 123,674.80	
Promedio de cuentas por cobrar	C\$ 123,674.80	

La rotación de cuentas por cobrar es de **1** lo que nos indica que la Distribuidora R&R, tarda un periodo de un semestre en recuperar sus cuentas por cobrar. Representando una deficiencia en la forma de recuperar los créditos otorgados provocando que el tiempo se extienda más de lo recomendado.

5. Rotación de Activos Totales

Rotación de activos totales	<u>Ventas</u>	1.97 veces
	Total de activos	
Ventas	C\$ 1,813,277.56	
Total de activos	C\$ 920,350.40	

En la rotación de activos totales mide cuantas veces la empresa utiliza sus activos para generar ventas dentro de un periodo determinado. En el caso de la distribuidora se obtuvo un resultado de **1.97**, lo que representa que el negocio genera 1.97 córdobas en ventas por cada córdoba invertido en activos.

Este resultado es bastante positivo, ya que refleja una eficiente utilización de los recursos y demuestra la eficiencia operativa, lo cual contribuye directamente a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

6. Rotación de activo fijo

Rotación de activo fijo	Ventas	13.14 veces
	Activos Fijos	
Ventas	C\$ 1,813,277.56	
Activos fijos	C\$ 138,000.00	

Es un indicador positivo para la Distribuidora, debido a que está generando **13.14** córdobas por cada córdoba invertido en activo fijo. Se puede decir que está usando eficientemente sus activos fijos para generar ingresos, y que la empresa no necesita demasiada inversión en activos fijos para lograr ventas altas, lo que suele ser común en distribuidoras. Por otro lado, también puede ser que la distribuidora esté operando con una infraestructura limitada lo que puede ser un riesgo si la demanda crece y el negocio no tiene suficiente activo para mantener el ritmo.

Razones de endeudamiento

1. Razón de Deuda

	Razón de deuda	Pasivo Total	
		Activo Total	14%
Activo Total	C\$ 920,350.40		
Pasivo Total	C\$ 130,000.00		

Este resultado refleja solidez financiera en la Distribuidora indicando que este **14%** de los activos están financiados con deuda, mientras que el 86% proviene de capital propio, lo que refleja que la distribuidora tiene una estructura financiera sólida lo cual reduce el riesgo de insolvencia.

2. Deuda de capital

Deuda de capital	Pasivo total	16%
	Patrimonio neto	
Pasivo total	C\$ 130,000.00	
Patrimonio neto	C\$ 790,350.40	

Este indicador al igual que el anterior mide el porcentaje de deuda al que ha incurrido la distribuidora para realizar sus operaciones en este caso la deuda de capital es del **16%** con financiamiento externo siendo un 84% de recursos propios. También nos indica que la empresa tiene la capacidad de endeudarse en el futuro, ya que por el momento no se está aprovechando el apalancamiento.

3. Cobertura de pagos fijos

Razón de cobertura de pagos fijos	<u>Utilidad bruta</u>	13.43
	Gastos Fijos	
Utilidad bruta	C\$ 517,501.24	
Gastos Fijos	C\$ 38,542.68	

Es un resultado saludable para el negocio reflejando que las utilidades operativas de la distribuidora son **13.43** veces mayores que los pagos fijos que debe hacer. Refleja una excelente capacidad de pago, una posición financieramente estable y sólida. En otras palabras, aun si los ingresos disminuyeran el negocio cuenta con la solvencia para responder a sus obligaciones, lo que fortalece su reputación ante diferentes acreedores y refleja una estructura económica sólida.

4. Cobertura de Gastos Financieros

Cobertura de gastos financieros	Utilidad Operativa		196.25
	Gastos Financieros		
Utilidad operativa	C\$	392,501.24	
Gastos Financieros	C\$	2,000.00	

Al analizar la cobertura de gastos financieros el negocio demuestra capacidad de pago, esto quiere decir que la empresa casi no depende de financiamiento externo, su utilidad operativa supera dichos gastos lo cual es más que positivo. Esto significa que es súper sólido financieramente, con gran capacidad de pago y que fácilmente podría asumir más deuda.

Razones de rentabilidad

1. Margen de utilidad bruta

Margen de Utilidad Bruta: ventas – Costos de ventas / ventas *100

Ventas:	C\$ 1,813,277.56	
Costo de venta:	C\$1,295,776.32	
Utilidad Bruta:	C\$ 517,502.24	
		28.54%

El margen de utilidad bruta nos dice que por cada córdoba vendido la Distribuidora R&R genera un **28.54%** de ganancia demostrando la calidad de sus ventas después de cubrir los costos de los productos ya vendidos, aquí también refleja el control sobre sus precios en los productos. Lo que nos dice que hay un buen manejo de los costos de ventas porque un 28.54% es un margen alto para este negocio de distribución, siendo esto positivo ya que demuestra su estabilidad financiera en este sector de competitividad.

2. Margen de Utilidad Operativa

Margen de utilidad operativa: $\text{Utilidad Operativa} / \text{ventas} * 100$

Utilidad Operativa:	C\$ 392,501.24	
Ventas:	C\$ 1,813,277.56	21.65 %

Este margen de utilidad operativo de **21.65%** significa que por cada venta la distribuidora lo conserva como ganancia y cubre los gastos operativos dentro de la misma, que pueden ser gastos de servicios, costos administrativos, rentas y salarios. Con este 21.65% la distribuidora mantiene su rentabilidad operativa sólida, esto indica que lleva una gestión eficiente de gastos operativos si comparamos el margen bruto de 28.54% ambos indicadores demuestran su estabilidad y oportunidad de crecimiento sostenible del negocio.

3. Margen de Utilidad Neta:

Margen de Utilidad Neta: $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas} = \%$

Utilidad Neta	C\$ 388,501.24	
Ventas	C\$ 1,813,277.56	21.43%

La utilidad neta de la Distribuidora R&R nos dice que por cada Córdoba vendido el negocio obtiene un 21.43% de ganancia neta lo que demuestra una rentabilidad excelente, reflejando también los otros niveles de rentabilidad que son el bruto y operativo, los resultados reflejan que la empresa se ha sabido administrar y mantener sus gestiones financieras como las comerciales en todo este tiempo.

4. Utilidad por acción

Ganancias por acción: $\text{Utilidad neta} / \text{N}^\circ \text{ de acciones comunes} = \text{UM}$

Utilidad neta:	C\$ 388,501.24	
Capital Social	C\$ 222,000.00	1.75

Una utilidad por acción (UPA), representa el rendimiento de la inversión, lo que nos quiere decir que la distribuidora genera 1.75 córdobas por beneficio neto esto demuestra que aprovecha su capital social para generar utilidades, atrayendo así posibles socios al negocio porque con este resultado está demostrando su valor, fortaleciendo su imagen frente a futuras decisiones de inversión y expansión.

5. Rendimientos sobre activos

ROA: Utilidad Neta / Activos Totales = %

Utilidad neta:	C\$ 388,501.24	
Activos totales:	C\$ 920,350.40	
		42.21%

El ROA de la Distribuidora R&R al ser **42.21%** es un buen indicador del manejo de los recursos que posee siendo así posible mantener su crecimiento y desarrollo, resaltando el buen uso de sus activos para la comercialización, ese va de la mano con la gestión administrativa y operativa puesto que obtiene buenas ganancias sin necesidad de aumentar significativamente sus activos.

6. Rendimiento sobre el patrimonio

ROE: Utilidad Neta / Patrimonio = %

Utilidad neta:	C\$ 388,501.24	
Patrimonio:	C\$ 790,350.40	
		49.16%

La distribuidora R&R alcanza un ROE del **49.16%** es un buen porcentaje aquí resalta que esta posee una buena administración y gestión financiera, demuestra su capacidad de convertir el capital propio en utilidades que, dicho así, pareciese fácil pero lo que hace que la distribuidora llegue a este ROA positivo es su capacidad de gestión y administración no solo es invertir por invertir o tener mucho crédito y capital, es fijarse en esos pequeños detalles que influyen en la toma de decisiones.

- **Proponer estrategias financieras orientadas a mejorar la rentabilidad de las Distribuidora**

1. Formato de Excel para análisis financiero y su aplicación práctica

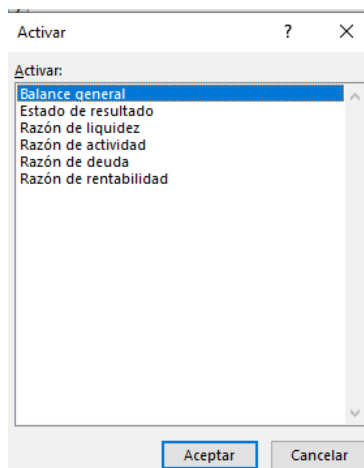
El libro de Excel está compuesto por 6 hojas las cuales las primeras 2 son de los estados financieros de la Distribuidora R&R, el cual será actualizado en el periodo que estime conveniente, las siguientes 4 hojas de Excel están las fórmulas que se aplicarán para realizar el análisis de los estados financieros. Las fórmulas están automatizadas con los datos que se obtienen del balance general y estado resultado, las celdas estarán bloqueadas para que no se pueda modificar el contenido que contengan fórmulas y cada resultado tendrá un comentario que vaya relacionado con el resultado obtenido, con el cual los colaboradores podrán idear un plan de acción y así mejorar la eficiencia de la distribuidora.

La estrategia consiste en implementar un formato de Excel con fórmulas automáticas para calcular los indicadores financieros clave de la Distribuidora R&R, incluyendo liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad. Esta herramienta permitirá llevar un control sistemático y actualizado de la situación financiera de la empresa de forma fácil y rápida, sin necesidad de conocimientos avanzados en contabilidad o Excel.

La hoja que contengan las fórmulas calculará automáticamente todas las ratios financieras y mostrará alertas visuales: rojo = alerta crítica, amarillo = atención, verde = normal.

Ilustración 3

Hojas del libro de Excel



Hoja 1

En la primera hoja se encuentra el Balance General de la Distribuidora R&R, el cual debe ser actualizado periódicamente por el personal, en el periodo que se estime conveniente o se quiera analizar y así llevar un control más detallado de las cuentas de la empresa.

Ilustración 4

Hoja 1 Balance General

Balance General Distribuidora R&R 01 de Julio a 31 de diciembre 2024			
ACTIVO	MONTO (C\$)	PASIVO Y PATRIMONIO	MONTO (C\$)
Total activos corrientes	C\$ 782,350.40	Total pasivo corriente	C\$ 130,000.00
Efectivo en Caja	C\$ 46,830.00	Cuentas por pagar	C\$ 102,005.50
Bancos Cordobas	C\$ 137,530.50	prestamos bancarios	C\$ 27,994.50
Bancos Dolares	C\$ 127,989.90		
Cuentas por Cobrar	C\$ 123,674.80	Total Pasivo	C\$ 130,000.00
Inventario	C\$ 346,325.20		
		Total patrimonio	C\$ 790,350.40
Total activos no corrientes	C\$ 138,000.00	Capital Social	C\$ 222,000.00
Mobiliario y Equipo	C\$ 45,600.00	Aportes Adicionales	C\$ 75,000.00
Vehiculo de reparto	C\$ 104,400.00	Reservas	C\$ 20,000.03
Depreciacion Acumulada (-)	-C\$ 12,000.00	Utilidades retenidas	C\$ 84,849.13
		Utilidad neta del semestre	C\$ 388,501.24
Total Activo	C\$ 920,350.40	Total Pasivo + Patrimonio	C\$ 920,350.40

Hoja 2

En esta se encuentra lo que es el Estado de Resultado el cual se debe actualizar según conveniencia para hacer el análisis, este refleja las ganancias que genera la distribuidora, así como los costos y gastos.

Ilustración 5

Hoja 2 Estado de Resultado

Distribuidora R&R		
01 de Julio a 31 de diciembre 2024		
Ventas de bienes	C\$	1,813,277.56
Costos de ventas	C\$	1,295,776.32
Utilidad bruta	C\$	517,501.24
Gasto de operación		
Gastos de Venta	C\$	85,000.00
Gastos de administracion	C\$	38,542.68
Otros ingresos operativos	C\$	5,000.00
Otros gastos operativos	C\$	6,457.32
Utilidad operativa	C\$	392,501.24
Ingresos financieros	C\$	3,122.36
Gastos Financieros	C\$	2,000.00
Diferencia de cambio	C\$	877.64
Utilidad antes de impuestos	C\$	394,501.24
Impuesto sobre la renta	C\$	6,000.00
Utilidad neta del ejercicio	C\$	388,501.24

Hoja 3

En esta hoja ya se aplica lo que son las fórmulas de liquidez, está mide la capacidad que tiene la distribuidora para cubrir sus pasivos a corto plazo (Deuda) y el capital con el que cuenta para realizar sus operaciones diarias.

Ilustración 6

Hoja 3 Razón de Liquidez

Liquidez corriente	Activo corriente	6.02	capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo, entre mas elevado mas solvente es la empresa.
	Pasivo corriente		
Prueba Acida	(Activos corrientes - Inventario)	3.35	Capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo sin depender de la venta de inventarios.
	Pasivos corrientes		
Capital de trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	652350.40	Es con lo que cuenta la empresa pa realizar sus operaciones en el periodo seleccionado despues de haber pagado sus deudas.
Prueba Acida	Caja y bancos	2.40	Capacidad de pago de la empresa con sus activos mas liquidos como lo es el efectivo en caja y bancos.
	Pasivos corrientes		

Si el resultado es mayor a 1 la empresa cuenta con los suficientes recursos para cubrir sus deudas a corto plazo y realizar sus operaciones.

Si el resultado es igual a 1 se mostrará una alerta de color amarillo lo que significa que la empresa cuenta con los recursos justos para cubrir sus deudas lo que requiere atención a sus operaciones.

Si el resultado es negativo se mostrará una alerta de color rojo lo que significa que la empresa no cuenta con recursos para cubrir sus pasivos y operar, con este resultado hay que hacer una revisión de todos los procesos internos y proponer un plan de acción para mejorar la gestión de deuda y el uso de los activos.

Hoja 4

En esta hoja ya se aplica lo que son las fórmulas de Razón de Actividad, está mide la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ingresos y ventas.

Ilustración 7

Hoja 4 Razón de Actividad

Rotación de inventario	Costo de ventas	3.74	veces	Mide cuántas veces la empresa vende y reemplaza su inventario, un valor bajo significa que se deben buscar mejores proveedores, comprar productos de mayor demanda para que no se queden estancados.
	Inventario			
Periodo promedio de inventario	180	48.11	días	
	Rotación de inventario			
Periodo promedio de cobranza	Depende del periodo que se quiera evaluar.	el semestre	180	días
	Cuentas por cobrar			
Rotación de cuentas por cobrar	Ventas netas al crédito	1	veces	Este dato representa la cantidad de días que la distribuidora tarda en recuperar sus créditos. Indica la eficiencia de la cobranza de ventas a crédito.
	Promedio de cuentas por cobrar			
Rotación de activos totales	Ve	1.97	veces	mide cuantas veces la empresa utiliza todos sus activos para generar ventas.
	Ta			
Rotación de activos fijos	Ve	13.14	veces	mide cuantas veces la empresa utiliza sus activos fijos para generar ventas
	Ta			

El análisis de la razón de actividad sirve para evaluar la eficiencia operativa de la Distribuidora, comparar el desempeño con otras empresas del mismo sector y tener un mejor control del rendimiento a lo largo del tiempo. (Ver si la Distribuidora se está volviendo más o menos eficiente en sus operaciones).

Hoja 5

En esta hoja ya se aplica lo que son las fórmulas de Razón de Deuda, esta sirve para evaluar la salud financiera de la empresa, midiendo la cantidad de los activos que están financiados con deuda en lugar de recursos propios.

Ilustración 8

Hoja 5 Razón de Deuda

Razón de deuda	Pasivo total	14%	muestra el total de los activos que está financiado con deuda.
	Activo total		
Deuda de capital	Pasivo total	16%	Total del capital de la distribuidora financiado por deuda.
	Patrimonio		
Cobertura de pagos fijos	Utilidad bruta	13.43	capacidad de la distribuidora para cubrir sus gastos fijos con sus ventas
	Gastos fijos		
Cobertura de gastos financieros	Utilidad operativa	196.25	
	Gastos financieros		

También mide la capacidad para cubrir gastos con los beneficios que genera de las ventas.

Hoja 6

En esta hoja ya se aplica lo que son las fórmulas de Razón de Rentabilidad, esta sirve para medir la capacidad de la distribuidora para generar ganancias en relación con sus ventas, activos o capital.

Ilustración 9

Hoja 6 Razón de Rentabilidad

Margen de utilidad bruta	Utilidad bruta	*100	28.54	Mide el porcentaje de ganancia que genera la distribuidora en ventas después de restarles los costos de ventas.
	Ventas			
Margen de utilidad operativa	Utilidad operativa	*100	21.65	Mide el porcentaje de ganancia que genera la distribuidora en ventas después de haber pagado todo lo referente a gastos.
	Ventas			
Margen de utilidad neta	Utilidad neta	*100	21.43	Mide el porcentaje de ganancia que genera la distribuidora en ventas después de pagar impuestos, ganancia total de lo vendido en el periodo que se desea analizar.
	Ventas			
Utilidad por acción	Utilidad neta		1.75	El UPA representa el rendimiento de la inversión, lo que puede ser usado para fines de realizar asociaciones a futuro.
	Capital social			
Rendimiento sobre activos	Utilidad neta	42%		Eficiencia de la empresa para generar ganancias con sus activos totales.
	Activos totales			
Rendimiento sobre patrimonio	Utilidad neta	49%		Mide la rentabilidad de las ventas que la empresa genera con su capital invertido
	Activos totales			

Entre mayor sea el porcentaje en los resultados nos indica mayor rendimiento de la inversión, la eficiencia con lo que se está usando el capital y los recursos para generar beneficios.

Interpretación de resultados:

- Se incluirá una hoja de “Instrucciones” explicando de forma sencilla qué significa cada indicador y cómo actuar si los valores están fuera de los parámetros normales.

Ejemplo de explicación:

- Razón corriente: mide la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo. Si es menor a 1, indica riesgo de liquidez.
- Margen neto: indica la rentabilidad del negocio. Valores bajos muestran que los costos o gastos están afectando las ganancias.

- Rotación de cuentas por cobrar: muestra la rapidez con que se recupera el efectivo. Periodos largos pueden afectar la liquidez.
- Una capacitación mínima de 30 a 60 minutos será suficiente para que el equipo pueda usar la herramienta con seguridad y entender las alertas.

Beneficios esperados:

- Facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en información confiable y actualizada.
- Permite detectar problemas financieros a tiempo, evitando impactos negativos en liquidez o rentabilidad.
- Optimiza la gestión de recursos mediante la interpretación clara de indicadores y la visualización de tendencias.
- Brinda una herramienta práctica, eficiente y fácil de usar, que fortalece la capacidad de control y planificación de la empresa.

2. Establecimiento de políticas de crédito

Tras analizar los indicadores financieros de la Distribuidora R&R, se identificó que el periodo de cobranza es demasiado largo, lo que afecta el flujo de efectivo y la liquidez de la empresa. Para solucionar esta deficiencia, se propone la implementación de políticas de crédito claras y estructuradas, que regulen el otorgamiento de créditos, los plazos de pago, las penalizaciones por mora y el seguimiento de los clientes según su nivel de riesgo.

Estas políticas están diseñadas para que el personal encargado pueda aplicarlas de manera sistemática, asegurando que la recuperación de los créditos sea eficiente sin afectar la relación con los clientes.

1. Objetivo

Establecer lineamientos claros y controlados para la asignación, seguimiento y recuperación del crédito otorgado a los clientes, con el fin de garantizar una adecuada liquidez, disminuir el riesgo de incobrabilidad y fortalecer la estabilidad financiera de la empresa.

2. Alcance

Estas políticas aplican a todo cliente que solicite productos al crédito y al personal encargado de emitir facturas, dar seguimiento a cuentas por cobrar y gestionar cobranzas dentro de la Distribuidora R&R.

3. Políticas de cobranza:

1. Evaluación crediticia de clientes: Antes de aprobar cualquier venta de crédito, será obligatorio realizar una evaluación de cada cliente, que incluirá:

- Revisión de historial de pagos.
- Capacidad de pago según flujo de compras.
- Antecedentes de créditos anteriores.
- Verificación de referencias comerciales si es necesario.

Se asignará un límite de crédito personalizado con base en el nivel de riesgo identificado.

2. Plazos de Crédito: Se establecen los siguientes plazos máximos:

- Clientes nuevos: hasta 30 días
- Clientes con buen historial: hasta 60 días
- Clientes preferenciales: hasta 90 días

Los plazos deberán ser revisados periódicamente según comportamiento de pago.

3. Penalización por mora: Todo pago realizado después de la fecha de vencimiento generará un cargo por mora del 2% mensual sobre el saldo vencido.

Se envían recordatorios antes de la fecha de pago para fomentar la puntualidad.

- 4. Área de cobranza:** El personal de cobranza deberá dar seguimiento continuo a clientes con atrasos y aplicar procedimientos de acuerdo con el nivel de riesgo.

La gestión deberá mantener un trato profesional, respetuoso y orientado a mantener relaciones comerciales estables.

- 5. Segmentación de la cartera de clientes:** La cartera se clasificará según el nivel de riesgo:

- Riesgo bajo: seguimiento normal según plazo asignado.
- Riesgo medio: acuerdos de pago y monitoreo frecuente.
- Riesgo alto: suspensión temporal del crédito y acciones de recuperación extrajudicial si corresponde.

4. Revisión

Estas políticas podrán ser actualizadas una vez al año o cuando la empresa lo considere necesario, según la situación financiera y el comportamiento de la cartera de crédito.

Importancia y utilidad de la estrategia

- **Control del riesgo de crédito:** Clasificar y monitorear a los clientes según su historial y comportamiento de pago reduce la posibilidad de incobrables y pérdidas económicas.
- **Toma de decisiones informada:** Las políticas elaboradas proporciona información y seguimiento claros que permiten al personal decidir a quién otorgar crédito y bajo qué condiciones.

5. Implementación de un sistema de control de riesgo de crédito (My DSO Manager)

Enfocados en la deficiencia para recuperar créditos en un periodo adecuado, se propone la implementación de un sistema especializado de gestión de riesgo de crédito y cartera de clientes, utilizando el software My DSO Manager, diseñado específicamente para PYMEs.

Esta herramienta permitirá automatizar la evaluación de clientes, el seguimiento de pagos, la identificación de riesgos y la generación de alertas, haciendo más eficiente la gestión de créditos y cobranzas de la empresa.

Aplicación práctica de la herramienta

1. **Evaluación de clientes:** El sistema asigna un puntaje a cada cliente según su historial de pagos, capacidad de pago, volumen de compras y antigüedad, clasificándolos en riesgo bajo, medio o alto.
2. **Alertas automáticas y seguimiento:** Los clientes con pagos atrasados o riesgo alto generan alertas visuales, permitiendo al personal de cobranza actuar de manera inmediata.
3. **Integración con políticas de crédito:** Se pueden establecer límites de crédito y plazos diferenciados según la clasificación de riesgo de cada cliente, aplicando las políticas de crédito previamente propuestas a la empresa.
4. **Monitoreo de cartera:** El software permite obtener reportes en tiempo real sobre el estado de la cartera, incluyendo saldos pendientes, días de atraso y comportamiento de pago, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

Importancia y utilidad de la herramienta

- **Control del riesgo financiero:** La clasificación de clientes por riesgo y los reportes automáticos ayudan a prevenir impagos y pérdidas económicas.
- **Optimización de recursos:** La automatización de tareas reduce la carga de trabajo del personal y disminuye errores humanos.
- **Facilidad de uso y adaptación:** My DSO Manager es intuitivo y está diseñado para PYMEs, lo que facilita su implementación y uso por el personal de la distribuidora.

11. CONCLUSIONES

Esta investigación resalta la importancia de siempre monitorear de cerca las operaciones financieras y operativas de un negocio, así como los factores internos y externos.

El análisis financiero realizado a la Distribuidora R&R durante el segundo semestre del año 2024 permitió comprender la situación económica y el desempeño general del negocio, el cual se dedica a la distribución y comercialización de agroquímicos en Estelí, Nicaragua. A través de la aplicación de los indicadores financieros, se evaluaron y analizaron aspectos claves dentro del negocio, y en base a los resultados obtenidos de las razones financieras demostró un desempeño eficiente en la gestión de sus recursos y un buen control de sus costos, márgenes de rentabilidad y liquidez, reflejaron una estructura financiera sólida que le permite sostener y solventar sus operaciones en un mercado competitivo.

En primer lugar, se determinó que el análisis financiero es fundamental para la toma de decisiones dentro de cualquier empresa, ya que mediante este se puede evaluar diferentes oportunidades y debilidades que influyen de manera directa a la rentabilidad del negocio. En el caso de la Distribuidora R&R, se pudo identificar mediante los resultados una gestión estable, con liquidez adecuada y una estructura económica saludable haciendo uso adecuado de sus recursos.

No obstante, también se identificaron áreas que requieren atención, como es el periodo de recuperación de cuentas por cobrar, donde el periodo de cobranza es de 180 días evidenciando una recuperación lenta del efectivo, lo que puede afectar paulatinamente el flujo de caja y limitar las oportunidades de inversión, por lo que se recomienda implementar nuevas políticas de crédito más efectivas y controladas.

En cuanto a la rentabilidad, la Distribuidora R&R presenta resultados positivos que reflejan un aprovechamiento adecuado de los activos y una sólida capacidad para cubrir obligaciones y posibles gastos. Sin embargo, tiene la posibilidad de mejorar la rotación de su inventario y el periodo de recuperar los créditos para fortalecer su posición económica y dentro del mercado.

El análisis financiero no solo permitió evaluar el desempeño actual dentro de la Distribuidora R&R, sino también proponer nuevas estrategias orientadas a una gestión más eficiente, que impulse su competitividad en el mercado local de agroquímicos.

12.Recomendaciones

A la Empresa

Después de haber analizado la situación financiera de la Distribuidora R&R, se considera importante que se mantenga un seguimiento constante de las operaciones financieras y administrativas. Esto ayudaría a detectar a tiempo cualquier cambio que pueda afectar la rentabilidad o el equilibrio económico de la empresa.

También se recomienda seguir utilizando las razones financieras de forma periódica, ya que son una herramienta clave para conocer cómo está funcionando el negocio y tomar decisiones más seguras. Evaluar constantemente estos indicadores puede marcar la diferencia entre prevenir un problema o enfrentarlo cuando ya es tarde.

En cuanto a las cuentas por cobrar, se propone revisar las políticas de crédito actuales, porque el tiempo de recuperación de 180 días es demasiado extenso y podría afectar el flujo de efectivo. Implementar medidas de cobro más ágiles y controles más estrictos ayudaría a mejorar la liquidez.

Se sugiere además brindar capacitaciones al personal contable y administrativo sobre análisis financiero, para que puedan interpretar correctamente los resultados y usar esa información en la toma de decisiones diarias.

A la Universidad:

Recomendamos que la universidad siga impulsando este tipo de investigaciones prácticas dentro de la carrera de Banca y Finanzas, porque realmente ayudan a aplicar los conocimientos teóricos a situaciones reales. Además, se considera importante que la universidad siga creando vínculos con las empresas locales, para que los estudiantes puedan realizar prácticas profesionales y proyectos de investigación que aporten tanto a su formación como al desarrollo económico de la región.

A los investigadores:

A los futuros investigadores, les recomendaría seguir profundizando en temas financieros aplicados a empresas reales, ya que cada caso aporta algo distinto. Sería interesante que amplíen los periodos de estudio o que comparen resultados entre diferentes sectores para tener una visión más completa. También se recomienda combinar métodos de investigación cuantitativos y cualitativos, y aplicar instrumentos más variados para obtener datos más sólidos. Y si pueden, que incluyan otros factores que influyen en la rentabilidad, como la productividad, la innovación o la satisfacción del cliente.

A la población en general:

A la población en general, sobre todo a quienes tienen negocios o piensan emprender, se les recomendaría interesarse más por la educación financiera. Conocer y aplicar herramientas como las razones financieras puede marcar una gran diferencia en cómo se manejan los recursos y se toman decisiones. También es importante llevar un control contable básico y planificar los gastos, porque eso ayuda a anticiparse a problemas y aprovechar mejor las oportunidades. En general, entender la parte financiera no solo mejora los resultados del negocio, sino que también contribuye a una economía más estable y responsable.

13. Referencias bibliográficas

Andrade Pinelo, A. M. (2011). Análisis del ROA, ROE Y ROI. *Contadores y Empresas*, 1-2. Obtenido de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/604387/Art%c3%adculo%202%20Setiembre%202012%20Ratios%20de%20Liquidez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Barrios Juárez , E. d. (09 de 2020). *Evaluación de solvencia financiera y decisiones de financiamiento para el cumplimiento de obligaciones a corto plazo en una empresa comercializadora de equipo industrial de panadería ubicada en el municipio de Guatemala, Departamento de Guatemala*. Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_6603.pdf

Cordoba Padilla, M. (2014). *Análisis Financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Diplomados IBERO. (12 de 01 de 2024). *Optimiza tu éxito financiero: La importancia del diagnóstico financiero empresarial*. Obtenido de <https://www.diplomados-ibero-blog.com.mx//optimiza-tu-exito-financiero-la-importancia-del-diagnostico-financiero-empresarial/>

Estrada Lopez, V., & Monsalve Velasquez, S. (01 de 01 de 2014). *DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA PROCOPAL S.A.* Medellín: Universidad de Medellín. Obtenido de <https://www.studocu.com/es-mx/document/university-of-advanced-technologies/finanzas/diagnostico-financiero-de-la-empresa-procopal-sa/17241036>

Flores Hidalgo, E. M., Ramírez Vásquez, M. S., & Úbeda Rugama, M. E. (07 de mayo de 2019). *Incidencia de la aplicación de indicadores financieros a estados contables, en la toma de decisiones de tabacalera J. Fuego Cigar Co. de Nicaragua S.A., ubicada en la ciudad de Estelí, en el segundo semestre del año 2017*. Obtenido de Repositorio institucional de la UNAN-Managua: <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/11177/1/20156.pdf>

García Nava, J. A., & Paredes Hernandez, L. M. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. Mexico: Grupo Editorial Patria. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/kajabi-storefronts-production/file-uploads/sites/2148095582/themes/2155842044/downloads/82e77f-03d1-dbfdb-deda-530c58030_001_Estrategias_Financieras_Empresariales.pdf

Garcia, M. R. (2017). *Riuma.Uma.es*. Obtenido de <https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/13602/Temas%20Econom%C3%ADa%20de%20la%20Empresa.pdf>

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de la Administración Financiera*. decimosegunda edición. Obtenido de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24802w/Principios_de_administracion_financiera_12Ed_Gitman.pdf

Gonzalez Narvaez, G. N., & Ramos de Santis, P. (enero de 2007). *Espol.com*. Obtenido de Analisis tecnico de rentabilidad de una empresa distribuidora de celulares: <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/39914>

Hernandez, R., Fernandez, C., & pilar, M. d. (2014). *Metodologia de la investigacion* . CDM: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Herrera Freire, A. G., & Betancourt Gonzaga, V. A. (Mayo de 2016). Razones financieras de liquidez en la gestión empresarial para toma de decisiones. *QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 24, 156. Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w24894w/Razonesfinancierasdeliquidezenlagesestionempresarial.pdf>

Horne, J. C., & Wachowicz Jr, J. M. (2010). *Fundamentos de la Administración financiera*. décimotercera edición. Obtenido de https://books.google.es/books?id=ziiCVbfGK3UC&hl=es&source=gbps_navlinks_s

Instituto de estadística de la UNESCO. (2014). *CAMPOS DE EDUCACION Y CAPACITACION 2013 DE LA CINE (ISCED-F 2013)*. Quebec: UNESCO.

Lanuza Castillo, B. J., & Lopez Lanuza, O. M. (24 de 02 de 2020). *Repositorio UNAN*. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/13350/>

Lavalle Burguete, A. C. (23 de Mayo de 2016). *Análisis financiero*. Obtenido de Google Libros: https://books.google.com.ec/books?id=RuE2DAAAQBAJ&hl=es&source=gbps_navlinks_s

Maradiaga, J. R. (2015). *repositorio.unan.edu.ni*. Obtenido de https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/12168/12/12168.pdf?utm_source=chatgpt.com

Marco, J. N., Rodrigo Moya, B., & Pérez Gorostegui, E. (16 de Marzo de 2022). *La empresa, sus clases y su estructura*. Obtenido de Google Académico: https://books.google.com.ni/books?id=5Cx1EAAAQBAJ&dq=Fundamentos+de+Gesti%C3%B3n+Empresarial&lr=&hl=es&source=gbps_navlinks_s

Martínez Chavarría, M. R., Ruiz González, L. L., & Talavera Galeano, J. M. (28 de Abril de 2020). *Incidencia del análisis financiero en la determinación de la rentabilidad de la empresa Casa del Tabaco de la ciudad de Estelí durante el primer trimestre 2019 y primer trimestre 2020*. Obtenido de Repositorio institucional UNAN-Managua: <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/15873/1/20225.pdf>

MEMBREÑO, E. R., & MAYORGA AGUIRRE, W. A. (09 de 03 de 2016). *Repositorio UNAN*. Obtenido de Analisis financiero : <https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/3327/>

Morelos Gómez , J., Fontalvo Herrera , T. J., & Granadillo, E. (2012). Análisis de los indicadores financieros en las sociedades portuarias de Colombia. *Entramado*, 8(1), 14–26. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1900-38032012000100002&script=sci_arttext

Nava Rosillón, M. A. (01 de 12 de 2009). Revista Venezolana de Gerencia. *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*, pág. v.14 n.48 .

Rimache Quispe, E. L. (01 de 05 de 2021). *El balance general*. Arequipa: INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR "SANTIAGO RAMÓN Y CAJAL - IDEMA". Obtenido de https://books.instituto-idema.org/sites/default/files/2021_07_01_12_39_37_erikarimache0gmail.com_BALANCE_GENERAL.pdf

Romero Lopez, A. J. (2010). *Principios de contabilidad*. Mexico: McGraw-Hill / Interamericana editores.

Ross, S. A., Westerfield, R., & Jordan, B. D. (01 de 01 de 2015). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill.

SENATI. (2022). *Ratios Financieros y su Impacto en la Liquidez - P IEP del Sur*. Obtenido de SENATI: <https://www.studocu.com/pe/document/servicio-nacional-de-adiestramiento-en-trabajo-industrial/estadistica-para-la-administracion/ratios-de-liquidez-swyw-ygv-ywguhqiw-ywgquhi0q-gqusxg-hw-huw-whuihvwusw-vywi-bgugwus-y-yuguiqwbwguddeggygdyvdywuww/74953997>

Tercero, L., Hernández, D., & Velásquez , D. (12 de Marzo de 2025). *Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia San Sebastián, Municipio de Estelí, en el periodo*

contable 2021-2022. Obtenido de Repositorio institucional de la UNAN-Managua:
<https://repositorio.unan.edu.ni/id/eprint/21487/>

14. ANEXOS

Entrevista

Somos estudiantes de V de Banca y Finanzas del Centro Universitario Regional CUR-Estelí y estamos desarrollando un estudio sobre el análisis financiero de la distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024.

Nuestro objetivo al realizar esta entrevista es obtener información veraz y confidencial sobre nuestro tema de conversación y de esta manera dar salida a los objetivos planteados.

Datos generales del entrevistado

- Nombre del entrevistado:
- Fecha de la entrevista:
- Lugar de la entrevista:

Preguntas

1. ¿Cuáles son los principales estados financieros que se elaboran y analizan en la Distribuidora R&R?
2. ¿Cómo se utilizan estos estados financieros para evaluar la situación económica y el desempeño financiero de la empresa?
3. ¿Con qué frecuencia se revisa el Balance General?
4. ¿Cómo les ayuda el Balance General a identificar dificultades o aplicar correctivos relacionados con los activos, pasivos y patrimonio?
5. ¿Cómo utilizan el Estado de Resultados para evaluar la rentabilidad de la empresa?
6. ¿Con qué frecuencia se realizan análisis financieros en la empresa? ¿Es un proceso continuo o se realiza en momentos específicos?
7. ¿Considera usted que el análisis financiero es una herramienta indispensable para la toma de decisiones en la empresa? ¿Por qué?
8. ¿Qué indicadores clave de rentabilidad se derivan del Estado de Resultados y son considerados para la toma de decisiones?
9. ¿Cómo el análisis del Estado de Resultados permite detectar problemas o aplicar correctivos relacionados con los ingresos y gastos de la empresa?

Entrevista

Somos estudiantes de V de Banca y Finanzas del Centro Universitario Regional CUR-Estelí y estamos desarrollando un estudio sobre el análisis financiero de la distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024.

Nuestro objetivo al realizar esta entrevista es obtener información veraz y confidencial sobre nuestro tema de conversación y de esta manera dar salida a los objetivos planteados.

Datos generales del entrevistado

- Nombre del entrevistado:
- Fecha de la entrevista:
- Lugar de la entrevista:

Preguntas

1. ¿Cómo contribuye el área contable a la toma de decisiones estratégicas de la distribuidora?
2. Desde el punto de vista financiero, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrenta una empresa que distribuye agroquímicos?
3. ¿Qué estrategias implementan para mantener la estabilidad financiera frente a esos desafíos?
4. ¿Cómo se realiza el control de inventario de productos agroquímicos, considerando su sensibilidad y regulaciones?
5. ¿Qué herramientas contables o tecnológicas utilizan para llevar el control financiero?
6. En cuanto a planeación estratégica, ¿cómo participa el área contable en la proyección de crecimiento o expansión?
7. ¿Cómo manejan la relación con los clientes en temas financieros, como crédito, plazos de pago y cobranza?
8. ¿Qué considera clave para que una distribuidora de agroquímicos sea rentable y sostenible?

Guía de revisión documental

Somos estudiantes de V de Banca y Finanzas del Centro Universitario Regional CUR-Estelí y estamos desarrollando un estudio sobre el análisis financiero de la distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024.

Nuestro objetivo al realizar esta entrevista es obtener información veraz y confidencial sobre nuestro tema de conversación y de esta manera dar salida a los objetivos planteados.

Documentos	Si	No
Los Estados Financieros son analizados mediante ratios financieros		X
Se realiza un análisis de las cuentas por cobrar		X
Los Estados Financieros presentan las firmas de autorización	X	
Se realizan Estados Financieros	X	
Las facturas son realizadas y archivadas	X	
Elaboran Flujos de Efectivo	X	

Guía de Observación

Somos estudiantes de V de Banca y Finanzas del Centro Universitario Regional CUR-Estelí y estamos desarrollando un estudio sobre el análisis financiero de la distribuidora R&R en el segundo semestre del año 2024.

Nuestro objetivo al realizar esta entrevista es obtener información veraz y confidencial sobre nuestro tema de conversación y de esta manera dar salida a los objetivos planteados.

Aspecto a observar	Cumple	No cumple
Registro y control de facturas emitidas	x	
Control de cuentas por cobrar		x
Aplicación correcta de políticas de crédito		x
Seguimiento a clientes morosos		x
Uso de herramientas digitales (Excel, software financiero)	x	
Disponibilidad de información financiera para toma de decisiones	x	

Perfil del cliente



Distribuidora R&R – Sucursal Esteli

Dirección: Pulpería la guadalupana 70 vrs. al norte.

Teléfono: 8429-3956

FORMULARIO PARA CRÉDITO DE PRODUCTOS AGROQUÍMICOS

1. DATOS PERSONALES

Nombre completo: _____

Cédula / Identificación: _____

Fecha de nacimiento: _____

Edad: _____

Estado civil: _____

Dirección completa: _____

Teléfono celular: _____

Teléfono fijo: _____

Correo electrónico (si aplica): _____

2. ACTIVIDAD ECONÓMICA Y CULTIVOS

Actividad o rubro: _____

Tipo de cultivo o actividad principal: _____

Extensión aproximada (si aplica): _____

3. REFERENCIAS PERSONALES

Referencia 1 - Nombre: _____

Referencia 1 - Teléfono: _____

Referencia 1 - Relación: _____

Referencia 2 - Nombre: _____

Referencia 2 - Teléfono: _____

Referencia 2 - Relación: _____

4. HISTORIAL CON PROVEEDORES O CRÉDITOS

¿Ha recibido crédito anteriormente? () Sí () No

Proveedor o lugar donde recibió crédito: _____

5. DECLARACIÓN Y COMPROMISO

Declaro que la información brindada es verdadera y autorizo a Distribuidora R&R a utilizar dichos datos únicamente con fines de análisis para crédito de productos agroquímicos.

Firma del solicitante: _____

Fecha: ____ / ____ / ____

Bodega



Productos



Almacén





UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

CENTRO UNIVERSITARIO REGIONAL DE ESTELÍ
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
"2025: Eficiencia y Calidad para seguir en Victorias"

CONSTANCIA

Por este medio estoy manifestando que la investigación: **Incidencia de las razones financieras en la rentabilidad de la Distribuidora R&R sucursal Estelí en el segundo semestre del año 2024**, cumple con los requisitos académicos de la clase de Seminario de Graduación, para optar al título de **Licenciatura en Banca y Finanzas**.

Los autores de este trabajo son los estudiantes: **Adrianys Elena Castillo González, Yaretzi Carolina Huete Torrez y Kenex Enier Dávila Martínez**; y fue realizado en el II Semestre 2025, en el marco de la asignatura de Seminario de Graduación, cumpliendo con los objetivos generales y específicos establecidos, que consta en el artículo 9 de la normativa, y que contempla un total de 60 horas permanentes y 240 horas de trabajo independiente.

Considero que este estudio será de mucha utilidad para la institución, la comunidad estudiantil y las personas interesadas en esta temática.

Se extiende la presente, para fines académicos a los dieciséis días del mes de diciembre del año veinte veinticinco.

Atentamente,

Tutor

MSc. Jurdins Alberto Flores Dávila
ORCID N°: 0009-0007-4579-0164
CUR-Estelí, UNAN-Managua

Cc/Archivo



¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!



