



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia San Sebastián, Municipio de Estelí, en el periodo contable 2021-2022

Trabajo de seminario de graduación para optar

al grado de

Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas

Autores

Lesther Alexander Tercero Calderón

Delvin José Hernández

Douglas Ariel Velásquez Lanuza

tutora

MSc. Leyla Marielka Cruz

Estelí, 12 de diciembre del 2023





Dedicatoria

La presente tesis la dedicamos primeramente a Dios, fuente de sabiduría y fortaleza, agradezco por iluminar nuestro camino y brindarnos la perseverancia necesaria determinación para alcanzar esta meta académica.

A nuestros padres, pilar fundamental en nuestra formación y desarrollo, les agradecemos por su inquebrantable apoyo, amor y sacrificio. Su constante aliento y confianza en nosotros han sido la motivación que necesitábamos para superar los desafíos y perseverar en la búsqueda del conocimiento.

A nuestros profesores, mentores y guías académicos, les expresamos nuestro más sincero agradecimiento por su invaluable orientación, conocimientos compartidos y dedicación a nuestro crecimiento educativo. Sus enseñanzas han sido fundamentales en el desarrollo de esta investigación y en nuestra preparación para el futuro.

A todas las personas que han estado constante con sus oraciones, consejos, apoyo y aliento en todo momento, les damos las gracias de todo corazón. Cada aportación, por pequeña que sea, ha sido esencial en el logro de este proyecto.



Agradecimiento

En primer lugar, queremos dar gracias a Dios por darnos la oportunidad de estudiar y alcanzar esta meta tan importante en nuestras vidas. Él ha sido nuestra guía y fortaleza en los momentos difíciles y nos ha llenado de bendiciones.

A nuestros padres, agradecemos su amor incondicional, su apoyo constante y sus sabios consejos. Ellos han sido nuestra inspiración y nuestro ejemplo por seguir. Sin ellos, nada de esto hubiera sido posible.

A nuestro tutor, le agradecemos su paciencia, su dedicación y su orientación. Él ha sido un gran maestro y un excelente profesional. Nos ha enseñado a investigar, a analizar y a resolver problemas con rigor y creatividad.

A cada uno de nuestros docentes, agradecemos su conocimiento, su experiencia y su pasión. Ellos han sido los responsables de nuestra formación académica y humana. Nos han transmitido los valores y las competencias necesarias para desempeñarnos como futuros contadores públicos y financieros.

A la casa de estudios, FAREM ESTELI, le agradecemos su calidad, su prestigio y su compromiso. Ella ha sido el escenario donde hemos crecido, aprendido y compartido con nuestros compañeros y amigos. Nos ha brindado las herramientas y los recursos para desarrollar nuestro potencial y cumplir nuestros sueños.

A todos ellos, les dedicamos este trabajo con gratitud y orgullo. Gracias por ser parte de nuestra historia.



CARTA AVAL DEL TUTOR

A través de la presente hago constar que **Lesther Alexander Tercero Calderón, Delvin José Hernández y Douglas Ariel Velásquez Lanuza**, estudiantes de V año de Contaduría Pública y Finanzas han finalizado su trabajo investigativo denominado:

“Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia San Sebastián, Municipio de Estelí, en el periodo contable 2021-2022”

Este trabajo fue apoyado metodológica y técnicamente en la fase de planificación, Ejecución, procesamiento, análisis e interpretación de datos, así como sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

Es relevante señalar que la investigación **“Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la Farmacia San Sebastián, Municipio de Estelí, en el periodo contable 2021-2022”**, es un tema que por primera vez se ha trabajado en esta pequeña empresa, valoro positivo el análisis de sus datos los que están estrechamente relacionados con sus objetivos.

Después de revisar la coherencia y contenido del trabajo, el artículo científico y la incorporación de las observaciones del jurado en la defensa, se valora que el mismo cumple con los requisitos establecidos en la normativa de cursos de pregrado vigente y por lo tanto está listo para ser entregado el documento final.

Dado en la ciudad de Estelí a los dieciocho días del mes de diciembre del 2023.

Atentamente

M. Sc. Leyla Marielka Cruz Cruz
Docente Tutora
FAREM- Estelí



RESUMEN

Nuestra investigación se centra en la Farmacia San Sebastián de Estelí en el periodo contable 2021-2022. Se busca comprender cómo un análisis financiero, a través de razones financieras, puede ayudar a analizar la rentabilidad de la farmacia y se pretende descubrir qué ventajas conlleva este enfoque. Se considera que comprender en profundidad las finanzas puede tener un impacto significativo en la forma en que se gestionan los recursos económicos y, por ende, en el rendimiento general de la farmacia.

El implementar este análisis financiero podría influir en la rentabilidad y qué mejoras específicas podrían lograrse en la Farmacia San Sebastián. Al emplear estas herramientas financieras se obtendrá información valiosa que podría ayudar en la gestión financiera, conduciendo a un mejor rendimiento general de la farmacia. Para llevar a cabo nuestra investigación, se han revisado a detalle los estados financieros de la farmacia y se ha mantenido conversaciones con el equipo de contabilidad para obtener una perspectiva más completa.

El enfoque de esta investigación es cualitativo, y se han aplicado diferentes instrumentos como observaciones detalladas, entrevistas y la revisión minuciosa de los documentos financieros disponibles. Esto con la finalidad de compilar información útil para realizar el análisis de la situación financiera de la Farmacia San Sebastián.

Al realizar este análisis exhaustivo, se considera que al aplicarlo en la farmacia San Sebastián resultó en posibles mejoras significativas en la gestión financiera. En este caso, se implementaron herramientas de análisis financiero mediante razones financieras específicas, lo que llevó a una comprensión más profunda de la situación económica actual de la farmacia. Como resultado, se identificaron áreas de oportunidad y estrategias que, al ser abordadas correctamente, mejorarían la rentabilidad general del negocio. Estos hallazgos previos respaldan nuestra afirmación inicial de que el uso de herramientas financieras adecuadas puede generar impactos positivos medibles en la rentabilidad y gestión de la farmacia, y es un indicativo alentador para los resultados esperados en el análisis de la Farmacia San Sebastián.



ABSTRACT

Our research focuses on Pharmacy San Sebastián in Estelí during the 2021-2022 accounting period. We aim to understand how financial analysis, using financial ratios, can impact the pharmacy's profitability and uncover the advantages of this approach. We strongly believe that a deep understanding of finances can significantly influence how economic resources are managed, thus affecting the overall performance of the pharmacy.

We inquire about how implementing this financial analysis could influence profitability and what specific improvements could be achieved at Pharmacy San Sebastián. Our initial assumption is that employing these financial tools will yield valuable information aiding financial management, leading to enhanced overall performance. To conduct our research, we thoroughly examined the pharmacy's financial statements and engaged in discussions with the accounting team for a comprehensive perspective.

Our approach centered on detailed observations, interviews, and a meticulous review of available financial documents. While this analysis encompassed the entirety of Pharmacy San Sebastián, we particularly focused on the accounting area to gain a more specific and detailed insight into its financial impact.

Through this comprehensive analysis, we discovered that applying it to Pharmacy San Sebastián resulted in potential significant improvements in financial management. In this instance, specific financial analysis tools using financial ratios were implemented, leading to a deeper comprehension of the pharmacy's current economic situation. Consequently, areas of opportunity and strategies were identified that, if properly addressed, would enhance the overall profitability of the business. These preliminary findings support our initial assertion that employing suitable financial tools can generate measurable positive impacts on profitability and pharmacy management, offering encouraging signs for the expected outcomes in the analysis of Pharmacy San Sebastián.



CONTENIDO

1.	INTRODUCCION	1
2.	ANTECEDENTES	2
3.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
3.1	Caracterización General del problema	4
3.2	Preguntas de investigación.....	5
4.	JUSTIFICACION.....	6
5.	OBJETIVOS.....	7
5.1.	Objetivo General	7
5.2.	Objetivos Específicos	7
6.	FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
6.1.	Empresa	8
6.1.1.	<i>Definición.....</i>	<i>8</i>
6.1.2.	<i>Empresa Farmacéutica</i>	<i>9</i>
6.2.	Análisis Financiero	10
6.2.1.	<i>Importancia del análisis financiero.....</i>	<i>10</i>
6.2.2.	<i>Función administrativa del análisis financiero</i>	<i>11</i>
6.2.3.	<i>Métodos de Análisis Financieros.....</i>	<i>12</i>
6.2.4.	<i>Razones Financieras.....</i>	<i>15</i>
6.3.	Estados Financieros Principales	21
6.3.1.	<i>Balance General.....</i>	<i>21</i>
6.3.2.	<i>Estado de Resultados</i>	<i>22</i>
6.4.	Financiamiento	23
6.4.1.	<i>Fuentes de Financiamiento</i>	<i>23</i>
6.4.2.	<i>Importancia del Financiamiento.....</i>	<i>24</i>



7.	SUPUESTO DE INVESTIGACION	26
7.1.	Supuesto	26
8.	MATRIZ DE CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS	27
9.	DISEÑO METODOLÓGICO.....	31
9.1.	Tipo de Investigación.....	31
9.2.	Área de Estudio.....	31
9.3.	Población y Muestra	31
9.3.1	<i>Universo</i>	32
9.3.2	<i>Muestra</i>	32
9.3.3.	<i>Tipo de Muestreo</i>	32
9.4.	Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos.....	33
9.5.	Etapas de Investigación	34
10.	ANÁLISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS	36
10.1.	Situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián.....	36
10.1.1	<i>Inventario</i>	38
10.1.2	<i>Financiamiento</i>	40
10.1.3	<i>Ventas</i>	41
10.1.4	<i>Proveedores</i>	42
10.2.	Análisis financiero, mediante el uso de las razones financieras.....	42
10.2.1	<i>Razón Circulante o Estudio de Solvencia</i>	46
10.2.2	<i>Razón de Prueba Ácida</i>	47
10.2.3	<i>Razón de Prueba Defensiva</i>	48
10.2.4	<i>Razón de Capital de Trabajo</i>	48
10.2.5	<i>Rotación de Inventario</i>	49
10.2.6	<i>Rotación de Proveedores</i>	50



10.2.7	Rotación de Activos Totales.....	51
10.2.8	Rotación de Activos Fijos	52
10.2.9	Razón de Deuda.....	53
10.2.10	Margen de Utilidad Bruta.....	54
10.2.11	Margen de Utilidad Neta.....	55
10.2.12	Rendimiento de Capital	56
10.3.	Resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis financiero. .	57
11.	CONCLUSIONES	62
12.	RECOMENDACIONES	64
13.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	65
14.	ANEXOS	68
14.1	Estados financieros año 2021	68
14.2	Estados financieros año 2022	71
14.3	Instrumentos.....	74



1. INTRODUCCION

La presente investigación tiene como propósito principal llevar a cabo un análisis financiero detallado mediante el uso de razones financieras en la Farmacia San Sebastián, una reconocida entidad ubicada en el Municipio de Estelí en Nicaragua. El periodo de estudio se extiende a lo largo del periodo contable 2021-2022. La implementación de dicho análisis se enmarca en el interés de proporcionar a la farmacia información estratégica y valiosa para respaldar su toma de decisiones financieras y gerenciales.

La Farmacia San Sebastián ostenta una posición consolidada en el mercado nicaragüense, con una amplia trayectoria que abarca muchos años. Su presencia y compromiso con la comunidad han fomentado su reconocimiento como un referente en el sector farmacéutico. A pesar de su posición sólida, la farmacia se enfrenta a un entorno empresarial dinámico que demanda una comprensión detallada de su situación financiera y operativa para mantener su competitividad y crecimiento sostenible.

El enfoque metodológico de la investigación comprende una revisión exhaustiva de los estados financieros de la Farmacia San Sebastián, seguida de la aplicación de herramientas de análisis financiero basadas en razones financieras. Se buscará identificar indicadores financieros clave que reflejen la eficiencia, solvencia, rentabilidad y liquidez de la farmacia durante el periodo de estudio. Dichos indicadores servirán como base para la evaluación y generación de recomendaciones pertinentes.

Con la culminación de esta investigación, se espera que la Farmacia San Sebastián obtenga un panorama financiero detallado que facilite la toma de decisiones informadas y estratégicas. Asimismo, se aspira a contribuir al cuerpo de conocimiento en el ámbito de la gestión farmacéutica, brindando un caso de estudio relevante para la aplicación de análisis financiero en el contexto de una farmacia establecida. Las recomendaciones resultantes de este estudio tendrán como objetivo promover prácticas financieras y gerenciales óptimas que respalden el desarrollo continuo y la sostenibilidad de la Farmacia San Sebastián.

2. ANTECEDENTES

Para llevar a cabo el presente trabajo investigativo se realizó una búsqueda exhaustiva a través de los medios digitales que brinda la universidad respecto a los antecedentes del tema de investigación planteado, encontrándose los siguientes temas:

A nivel internacional Ana Marcela Jiménez López y Oscar Jesús Delgado Chávez en su trabajo final de investigación “Diseño de un modelo de análisis financiero para la empresa Expo cerámica Acabados S.A” para optar al grado y título de Maestría Profesional en Finanzas, presentado en la Universidad de Costa Rica en el año 2019, plantea crear un modelo de análisis de Estados Financieros el cual funcione de la forma más automatizada posible por medio de las herramientas de Visual Basic y Microsoft Excel, elaborando un análisis integral de rentabilidad y un esquema de factores de rentabilidad, los cuales permiten encontrar el origen de la composición y variaciones en el área de rentabilidad del negocio, llegando a la conclusión que dicho modelo análisis permitirá a la gerencia de Expo conocer la situación financiera de la empresa de forma más detallada. Además, les permitirá identificar cambios abruptos en las tendencias de las principales cuentas de forma rápida y automática. (Jimenez Lopez & Delgado Chavez, 2019).

A nivel nacional Cynthia Carolina Saballos Meneses, en su tesis “Diagnóstico Financiero de la empresa industrializadora de Sal, S.A. en el período 2015-2016” para optar al título de Master en Finanzas, presentado en la UNAN-Managua en el año 2018, se propone Elaborar un Diagnóstico Financiero de la empresa Industrializadora de Sal, S.A. en el período 2015-2016, concluyendo que para el continuo crecimiento de la empresa es relevante que se implemente periódicamente procesos y métodos de análisis para la elaboración de diagnósticos financieros, que sirvan a los propietarios, administradores y usuarios de esta información, como instrumento para la toma de decisiones financieras y administrativas. (Saballos Meneses, 2018).

Siguiendo con el proceso investigativo se encontró a nivel local la tesis elaborada por García Flores Carmen Patricia, Raudez Merlo Michael Alexander en su tesis de investigación “Efectos de un análisis financiero en la empresa TUBCELS.A, de Estelí durante el período comprendido entre los años 2014 – 2015” para optar al título de



Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas, presentado a la Facultad Multidisciplinaria FAREM-Estelí en el año 2017, se propone determinar el efecto de un análisis Financiero en la toma de decisiones de la empresa TUBCEL S.A, de Estelí durante el período comprendido entre los años 2014 – 2015, concluyendo que al carecer de un análisis financiero limitará su visión de crecimiento y expansión en el mercado. (Garcia Flores & Ráudez Merlo, 2017).

La presente investigación difiere de los estudios investigativos anteriores al aplicar un análisis Financiero a una entidad distinta al rubro de las empresas antes estudiadas, enfocándose en la aplicación de las razones financieras para la posterior toma de decisiones, además se tratan de diversos contextos y situaciones únicas que se presentan en la empresa a analizar, refiriéndose que se debe hacer el análisis respecto al nicho de negocio donde se desarrolla la entidad, llegando a conclusiones completamente distintas según la problemática planteada.



3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Caracterización General del problema

La farmacia San Sebastián del Municipio de Estelí se dedica a la comercialización de productos farmacéuticos localmente, por lo que el crecimiento de la empresa requiere la aplicación de una herramienta de análisis financiero que permita mejorar el rendimiento tanto en el área financiera como administrativa. Sin embargo, la ausencia de análisis a los estados financieros para determinar la rentabilidad debido a la falta de personal administrativo capacitado para realizar dicho análisis genera incapacidad para evaluar la situación y desempeño económico real de la empresa, asimismo obstaculiza elaborar planes de crecimiento efectivo esto conlleva a capacitar el personal administrativo en temas de análisis financieros, donde pueda aprender los instrumentos necesarios de análisis y puedan desarrollar una gestión efectiva para asegurar la capacidad de la empresa en temas financieros.

Esta Entidad no cuenta con un grado alto de liquidez, por la sobreinversión en algunos Activos y cuentas por cobrar, lo que ha provocado deficiencia en el área de ventas y las utilidades han sido menores a las proyectadas, dentro de esta situación se deberá analizar el Estado de flujo de efectivo de la empresa para redirigir las políticas de mercado de esta.

Igualmente se presenta una deficiencia en el control interno del Inventario por la falta de rotación necesaria del mismo, ya que influye al incumplir con los distintos requerimientos de los clientes, se deberá asignar el personal Capacitado para realizar dicho control del inventario para evitar pérdidas en los productos que se han adquirido y cumplir con los pedidos de los clientes.

Ante la ineficiencia de las políticas de mercado de la entidad se ha presentado la problemática del estancamiento de la base de clientes de la empresa ya que las políticas implementadas actualmente no tienen los resultados esperados lo que genera detención en las ventas y en el crecimiento de la entidad, pudiéndose implementar políticas que se complementen a la entidad para atraer nuevos clientes ya sea mayoristas o minoristas.



2.2 Preguntas de investigación

- **Pregunta General**

¿Cuáles son los resultados al desarrollar un análisis Financiero, mediante el uso de razones financieras en la Farmacia San Sebastián en la ciudad de Estelí, en el Periodo contable 2021-2022?

- **Preguntas Especificas**

¿Cómo es la situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián en la ciudad de Estelí, en el Periodo contable 2021-2022?

¿Cómo incide la implementación de un análisis financiero en la rentabilidad de la Farmacia San Sebastián en la ciudad de Estelí?

¿Qué tipo de razones financieras le convendría aplicar a la Farmacia San Sebastián en la ciudad de Estelí, en el Periodo contable 2021-2022?

¿Qué beneficios obtendría la Farmacia San Sebastián de la ciudad de Estelí, al implementar un análisis financiero?

4. JUSTIFICACION

En el ámbito de la investigación documental, resulta fundamental analizar la evolución empresarial a lo largo de los años. Para tal fin, se ha posicionado el análisis financiero como un método indispensable para medir el éxito en una entidad. Por consiguiente, se hace necesario implementar un análisis financiero preciso y riguroso. De este modo, será posible identificar los aspectos económicos y financieros que demuestren las condiciones óptimas en las cuales una entidad debe operar, evitando así su condena al fracaso.

Por medio de este análisis se busca evaluar la situación financiera de la farmacia lo cual proporcionará información relevante y fundamental tanto para la toma de decisiones como para determinar liquidez financiera, Solvencia, eficiencia, endeudamiento, rendimiento y rentabilidad que es lo que se busca determinar.

Este Análisis ayudará a comprender el funcionamiento pasado y a predecir comportamientos futuros, en lugar de basar decisiones y estrategias en suposiciones se podrá obtener datos reales durante este periodo. Otro aspecto importante es que el futuro de esta empresa puede depender de estos análisis financieros que podrían realizarse de manera habitual puesto que este análisis podría ser el primero en determinar la rentabilidad de esta farmacia en el periodo contable 2021-2022.

Es necesario recalcar que los estados financieros de la farmacia San Sebastián no suministran toda la información necesaria para la toma de decisiones que permita determinar la rentabilidad de esta; es por esta razón que se ha decidido utilizar las herramientas financieras para identificar la viabilidad de esta en aspectos económicos.

Esta investigación se realiza porque se ve la necesidad de mejorar el nivel de desempeño, eficiencia y rendimiento de la farmacia San Sebastián dado el auge de la competencia en el mismo rubro farmacéutico y esto ayudará a proponer estrategias gerenciales y administrativas, lo cual ratificará la rentabilidad de la farmacia en el periodo contable propuesto y ayudaría al aprendizaje financiero el cual podrá ser utilizado en otros trabajos de investigación.



5. OBJETIVOS

5.1. Objetivo General

- ✓ Desarrollar un análisis financiero, mediante el uso de razones financieras en la Farmacia San Sebastián en el Municipio de Estelí, en el Periodo contable 2021-2022.

5.2. Objetivos Específicos

- ✓ Describir la situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián del Municipio de Estelí.
- ✓ Aplicar análisis financiero, mediante el uso de las razones financieras.
- ✓ Evaluar los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis financiero.

6. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

El siguiente marco teórico abordará distintos términos teóricos que permitan plantear y ayudar a entender el problema y los objetivos de la investigación, siendo de mucha utilidad para el correcto desarrollo de esta.

6.1. Empresa

6.1.1. Definición

Las personas se integran a partir de motivaciones personales, profesionales, laborales entre otras con el objetivo de alcanzar metas comunes, para ello forman organizaciones llamadas empresas.

De acuerdo con (Brosmac, 1999, pág. 16) “una empresa es una entidad socioeconómica compuesta por elementos humanos, materiales y técnicos cuyo objetivo es obtener ganancias a través de su participación en el mercado de bienes y servicios”. Para ello, utiliza los factores de producción (trabajo, tierra y capital).

Sin embargo (Uria, 1989, pág. 7) “define a la empresa como un sistema social en el que se integra un conjunto de personas y medios para conseguir unos objetivos”. Tales objetivos necesitan de una organización que haga posible la coordinación coherente de todos los medios y personas que forman parte de esta, naciendo así la empresa.

Dentro de las principales clasificaciones de empresas de acuerdo con su actividad se encuentran: (comerciales, industriales, de servicios).

- Las empresas comerciales tienen como característica que su rol fundamental se basa en la compraventa de productos. Funge como mediador entre el productor y el consumidor. Según su nivel de ventas se puede clasificar como empresas comercializadoras mayoristas o minoristas.
- Las empresas industriales son aquellas que producen bienes mediante la extracción o transformación de las materias primas, además se pueden clasificar como extractivas o de transformación o manufactura.
- Las empresas de servicios tienen como objetivo proporcionar servicios a la población en general o a empresas.

Según su forma jurídica se pueden clasificar en sociedades unipersonales (propiedad de una sola persona) y sociedades (compuestas por varias personas).

Asimismo, las empresas han sido clasificadas según su finalidad en empresas públicas, empresas privadas y empresas mixtas.

- Las empresas públicas son aquellas que son propiedad del gobierno. Cumplen un rol social de satisfacer determinadas demandas sociales y es dirigida por el gobierno.
- Las empresas privadas no cuentan con participación del gobierno, en estas empresas el capital es aportado por una persona o varios inversionistas y su finalidad principal es obtener utilidades.
- Las empresas mixtas tienen participación del gobierno y otras personas o entidades que tributan en su mayoría a la generación de utilidades a partir del desarrollo de proyectos que tributan a la sociedad.

Resumiendo, las definiciones anteriores, una “empresa” puede conceptualizarse de la siguiente manera: una persona natural o jurídica que realiza una determinada actividad económica persiguiendo objetivos la mayoría de veces económicos, estas pueden ser públicas, privadas y mixtas o dependiendo del rubro dónde se desarrollen comerciales, industriales y de servicio.

6.1.2. Empresa Farmacéutica

De acuerdo con (Euroinnova, 2018, pág. 6) la farmacia es el sitio en el que se dispensan y comercializan los medicamentos aprobados por las autoridades competentes. En ella pueden llegar a prepararse los fármacos indicados por médicos y realizar consultas básicas, dependiendo del especialista que dispongan para la atención.

Estas entidades son de gran importancia en la sociedad, ya que a través de ellas se cumplen con funcionalidades como:

- Preparación de medicamentos: La preparación de fórmulas magistrales puede ser realizada por profesionales capacitados a través de farmacias.

- Adquisición, preparación, conservación y control de productos farmacéuticos: De la misma forma se pueden obtener preparados elaborados en laboratorios farmacéuticos, en cuyo caso algunos productos farmacéuticos se almacenan bajo estricto control.
- Brindar información relacionada con medicamentos: Los trabajadores de farmacia son farmacéuticos capacitados y pueden ser contactados para resolver problemas específicos relacionados con la composición, uso y administración de medicamentos.
- Asistencia Médica Oportuna: Las farmacias también brindan servicios como profesionales médicos para ayudar a los pacientes con necesidades específicas, como recetas, exámenes de presión arterial y más.

Por lo expresado anteriormente se entiende lo importante que es hoy en día el cuidado, administración, fabricación, preparación y distribución de los medicamentos. Por estos factores las farmacias son uno de los lugares donde se brinda ayuda continuamente para la salud de los pacientes individuales y hacer más accesible la medicina.

6.2. Análisis Financiero

6.2.1. Importancia del análisis financiero

En palabras de (Lawrence, 2003) 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.

El Análisis o Diagnóstico Financiero es el más efectivo para evaluar el desempeño económico de una empresa por un período de tiempo determinado, por lo tanto, se utiliza para obtener datos y diferentes características para que el proceso de toma de decisiones se ha llevado con más cabalidad y objetividad. Decisiones mediante la aplicación de técnicas en los datos proporcionados por el departamento de Contabilidad.

La importancia del análisis financiero permite la identificación aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones bajo las cuales la empresa en términos de nivel de liquidez, solvencia, endeudamiento, eficiencia, rendimiento y

rentabilidad debe operar, haciendo que las decisiones de gestión empresarial se ha más fácil de llevar a cabo e implementar.

De acuerdo con (Rubio P. , 2008) un análisis financiero permite que se indague tanto en la característica como las propiedades de la entidad, permitirá conocer cuáles son sus operaciones, su entorno, características y como se desempeñó en el pasado todo esto con el único fin de que pueda ir mejorando

El análisis financiero es importante porque es un diagnóstico que, mediante la aplicación de métodos y razones, permite interpretar las distintas cuentas de los Estados financieros de forma sistemática y adecuada, con el fin de llegar a un conocimiento financiero objetivo de la realidad de la empresa.

Es indispensable que la toma de decisiones depende en gran medida de la capacidad de prevenir ciertos eventos futuros, lo cual se evidencia a través de una correcta interpretación de los Estados financieros que brindan la contabilidad y su correcta aplicación por razones financieras.

6.2.2. Función administrativa del análisis financiero

La función administrativa del análisis financiero se ocupa de la asignación de recursos entre las diferentes áreas a través de proyectos de inversión. Estos recursos deben obtenerse de varias fuentes de financiamiento disponibles, cuya selección también es responsabilidad del sector financiero.

De acuerdo con (Rubio P. , 2007) al referirse sobre la función administrativa del estudio financiero se puede decir que utiliza diferentes metodologías, las mismas que permiten ordenar, clasificar, sintetizar e interpretarla, lo cual es un beneficio cuando se tomen decisiones por parte de la gerencia.

En su artículo (Puente Riofrio, Solis Cabrera, Guerra Torres, & Carrasco Salazar, 2017) El tamaño y la importancia de la función de gestión financiera depende del tamaño de la empresa. En las pequeñas empresas, las funciones financieras suelen estar a cargo del departamento de contabilidad. A medida que la empresa crece, la función financiera la realiza un departamento separado que informa directamente al presidente o al director financiero.

Siendo responsable de las actividades financieras, como la planificación financiera y la financiación, y toma decisiones sobre inversiones de capital, gestión de tesorería, actividades crediticias, fondos de pensiones etc.

En la administración financiera recaen las funciones de:

- Planeación financiera y obtención de Fondos
- Toma de decisiones de inversión del capital de los socios
- Administración del efectivo

6.2.3. Métodos de Análisis Financieros

6.2.3.1. Análisis Vertical

A juicio de (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2006) el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el balance general, o sobre el total de ventas para el estado de resultados.

Desde el punto de vista de (Arriaga & Martínez, 2017) el análisis vertical por definición es uno de los instrumentos o herramientas que se utiliza en el análisis financiero de una empresa. A partir de las ganancias retenidas de años anteriores se adiciona la utilidad neta del ejercicio; de este total se dispone la distribución para los distintos conceptos de aplicación y por diferencia; se establece la utilidad a disposición de los socios; quienes decidirán que uso darles; repartirlo o retenerlo combinar estas dos opciones para cerrar se exponen los conceptos de los incrementos o decrementos que han sufrido las partidas y el superávit de capital.

En resumen, el análisis vertical consiste en descomponer el contenido de un estado financiero en sus partes principales o enteras para determinar la proporción que tiene cada parte en relación con el todo. Por ejemplo, se puede aplicar a cualquier estado financiero con totales, como balances, estados de resultados, estados de costos de producción, etc.

Los usos más comunes de dicho análisis son:

- Estructura porcentual de las cuentas del activo: Este tipo de estructura de porcentaje de cuenta de activos proporciona información sobre cómo se distribuyen los fondos.
- Estructura del ratio de endeudamiento: La estructura porcentual de la cuenta de pasivo nos permite estimar la participación de la empresa en sus obligaciones de corto y largo plazo, y la responsabilidad de los empresarios en relación con dichas obligaciones a través de su capital y reservas.
- La estructura porcentual de la cuenta de resultados: la estructura porcentual de un estado de resultados proporciona información sobre los fondos utilizados o prestados además del valor de costo y beneficio en cada paso. La base para crear una estructura porcentual son las ventas netas. Esto es 100 % porque las ventas netas constituyen la mayor parte de los ingresos, por lo que representa un costo y un impacto en el gasto.
- Comparación del valor absoluto de algunas cuentas de activo y pasivo: trabaja bajo la comparación de distintas partes de un balance general como lo es el capital de trabajo, capital de trabajo neto, capital tangible, pasivo exigible etc.

6.2.3.2. Análisis Dinámico

De acuerdo con (Gonzales, 2016, pág. 19) dicho análisis se realiza con estados financieros de diferentes periodos, quiere decir de diferentes años y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis. El cálculo de este análisis se realiza con la diferencia de dos o más años para tener como resultado valores absolutos y con porcentaje tomando un año base para poder tener datos relevantes que analizar.

Como expresa (Estupiñán Gaitán & Estupiñán Gaitán, 2006) el análisis horizontal, debe centrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuentas. Los cambios se pueden registrar en valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediatamente anterior y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación.

En síntesis, consiste en comparar los valores correspondientes a diferentes periodos de movimientos contables en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias. Las más prácticas habituales del análisis dinámico consisten en:

- Comparación de estructuras porcentuales.
- Comparación de variaciones en valores absolutos de cuentas y preparación país de origen y aplicación de los recursos.

La comparación de las estructuras porcentuales del balance y el estado de resultados permite evaluar si la distribución de los recursos se mantiene en el mismo orden y también es posible saber si esta distribución se mantiene en el mismo equilibrio debido a las variaciones globales que se mueven y cambian en relación con el rubro en el cual está ubicada la entidad.

6.2.3.3. *Análisis Dupont*

Expresa (Pazmiño, 2020, pág. 1) que el método Dupont, es una técnica que permite determinar el origen de la rentabilidad del Patrimonio en base a la relación de partidas del Balance General y del Estado de Resultados, para lo cual combina 3 elementos fundamentales que son: el Margen Neto de Utilidad, la Rotación de Activos y el Apalancamiento o Efecto Multiplicador del Capital. Su mejor comprensión se da a través de la construcción del Árbol de Rentabilidad.

Algo más básico plantea (Felix, 2007) que el Sistema "Dupont" es una técnica que se puede utilizar para analizar la rentabilidad de una compañía que usa las herramientas tradicionales de gestión del desempeño.

Por consiguiente, el sistema DUPONT es uno de los índices de rentabilidad financiera más importantes en el análisis del desempeño económico y operativo de una empresa. El sistema DUPONT integra o combina indicadores financieros claves para determinar la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos, capital de trabajo, etc. El multiplicador de capital (apalancamiento financiero).

Básicamente, el sistema DUPONT recopila el margen de beneficio neto de la empresa, la rotación total de activos y su apalancamiento financiero. Estas tres variables



son las responsables del crecimiento económico de una empresa que obtiene sus recursos ya sea de un buen margen de utilidad sobre las ventas, o bien de un uso eficiente de sus activos fijos, que en igual medida exige buenos retornos por el impacto del costo financiero por el uso del capital financiado en el desarrollo rentable de sus negocios.

Partiendo de la premisa de que la rentabilidad de la empresa depende de tres factores como lo son el margen de utilidad de las ventas, la rotación de activos y el apalancamiento financiero, se puede entender que el sistema DUPONT determina cómo la empresa logra su rentabilidad, lo que permite identificar sus fortalezas o debilidades.

6.2.4. Razones Financieras

6.2.4.1. Uso de las razones Financieras

Una de las maneras de interpretación de los Estados financieros es a través de ratios o razones Financieras. Entendiéndose por razón financiera a la relación de un valor con otro dentro de los estados financieros, permitiendo evaluar los resultados de las operaciones de la empresa.

Una razón financiera según (Van Horne, 2002), “se define como la relación numérica entre dos cuentas o grupos de cuentas del balance general o del estado de resultados, o la combinación de ambos estados financieros, para dar como resultado el cociente o producto absoluto”.

Existen varias razones financieras que permiten satisfacer las necesidades de los diferentes usuarios. Aquí hay ejemplos de las razones que usan los diferentes usuarios:

- Una institución bancaria está interesada en razones de liquidez de corto plazo para que el cliente (la empresa) pueda pagar y liquidar sus deudas.
- Un acreedor está interesado en las razones de la rentabilidad, es decir, obtener ganancias y administrar un negocio rentable porque los recursos están disponibles.
- Un accionista está interesado en las razones de rentabilidad a corto y largo plazo.

En ese mismo contexto (Sanchez, 2016) define que las razones financieras son indicadores que llegan a ser claves ya que permiten que se evalúe el comportamiento



que están teniendo las organizaciones, los mismos que pueden ser liquidez, nivel de endeudamiento, capital de trabajo, entre otros.

Estas deben cumplir algunas condiciones para la comparación de datos:

- Los datos financieros relacionados deben corresponder al mismo momento o período.
- Debe existir una relación económica, financiera y administrativa entre las cantidades a comparar.
- Las unidades de medida en que se expresen las cantidades de ambos datos a relacionar deberán ser consistentes entre sí.

Por consiguiente, las razones deben interpretarse en series de tiempo por conjuntos de razones. Una sola razón no puede identificar la salud de una organización, ya que cada razón está relacionada con las actividades de la entidad. Aunque un índice proporciona una evaluación cuantitativa, su interpretación requiere una abstracción cualitativa del analista.

6.2.4.2. Razones de Liquidez

Para (Perdomo, 2002), las razones de liquidez permiten estimar la capacidad de la empresa para atender sus obligaciones en el corto plazo. Por regla general, las obligaciones a corto plazo aparecen registradas en el balance, dentro del grupo denominado "Pasivo corriente" y comprende, entre otros rubros, las obligaciones con proveedores y trabajadores, préstamos bancarios con vencimiento menor a un año, impuestos por pagar, dividendos y participaciones por pagar a accionistas y socios.

Expresa (Wachowicz, 2010) que las razones de liquidez se usan para medir la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo. Comparan las obligaciones a corto plazo con los recursos disponibles a corto plazo (o actuales) para cumplir con esas obligaciones. A partir de estas razones se puede obtener un panorama de la solvencia de efectivo actual de una empresa y su capacidad para seguir siendo solvente en caso de adversidad.



Estas razones miden la capacidad de la empresa para pagar su deuda en el corto plazo. Es decir, el dinero disponible para pagar la deuda. Expresan no solo la gestión de las finanzas generales de la empresa, sino también la capacidad de la gerencia para convertir ciertos activos y pasivos corrientes en efectivo.

Además, facilitan el análisis de la situación financiera de la empresa en comparación con otras, en este caso los índices se limitan al análisis de activos y pasivos corrientes. Se encuentran cuatro razones de liquidez las cuáles son:

- Razón general de liquidez

El índice de liquidez general se calcula dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante. El activo circulante se compone básicamente de cuentas de caja, saldos bancarios, cuentas por cobrar, valores negociables e inventarios. Esta métrica es la medida principal de liquidez y muestra la proporción de deuda actual que está respaldada por activos que se acercan al vencimiento de la deuda cuando se convierten en efectivo.

- Razón de Prueba Acida

Es este indicador elimina las cuentas de activo corriente que no son fácilmente líquidas, proporciona una medida más sofisticada de la solvencia a corto plazo de una empresa. Un poco más estricta que el anterior, se calcula restando el inventario al activo circulante y dividiendo esta diferencia por el pasivo circulante. El inventario se excluye del análisis porque son los activos menos líquidos y sufren la mayor cantidad de pérdidas en caso de quiebra.

- Razón prueba defensiva

Una medida a corto plazo de la capacidad efectiva de una empresa. Se consideran únicamente los activos mantenidos en efectivo y bancos, sin la influencia de variables temporales e incertidumbres de precios derivadas de otras cuentas corrientes de activos. Indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin depender del flujo de ventas. Este índice se calcula dividiendo el total de efectivo en Caja y saldos bancarios entre los pasivos circulantes.

- Razón de Capital de Trabajo

Debido a que es ampliamente utilizado, se define como la relación entre los activos y los pasivos corrientes. El capital de trabajo es lo que tiene una empresa después de realizar los pagos. Es la diferencia entre los activos menos los pasivos circulantes. Algo así como que el dinero que sobra para poder operar el día a día.

6.2.4.3. Razones de Actividad

Citando a (Wachowicz, 2010) sostiene que las razones de actividad, también conocidas como razones de eficiencia o de rotación, miden qué tan efectiva es la forma en que la empresa utiliza sus activos.

Miden la eficacia y eficiencia de la gestión del capital de trabajo y expresan la efectividad de las decisiones y políticas seguidas por la empresa en relación con el uso de los recursos. Muestra cómo le fue a la compañía en términos de cobranza, ventas en efectivo, inventario y ventas totales. Estos índices representan la comparación entre las ventas y los activos necesarios para respaldar los niveles de ventas.

Indica la rapidez con que las cuentas por cobrar o el inventario se pueden convertir en efectivo, además de medir la capacidad de la gerencia para generar recursos internos a través de una gestión adecuada de los recursos invertidos en estos activos. Por lo tanto, este grupo tiene las siguientes razones:

- Período promedio de cobranza

La duración promedio de cobranza o el promedio de cuentas por cobrar son muy útiles para evaluar las políticas de crédito y facturación. Se calcula dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas diarias, esta razón va de la mano con las políticas de crédito de la empresa.

- Rotación de inventario

Esta razón señala el número de veces que las diferentes clases de inventarios rotan durante un período de tiempo determinado o, en otras palabras, el número de veces en que dichos inventarios se convierten en efectivo o cuentas por cobrar es relevante solamente si se hace una comparativa con otras entidades del mismo rubro.



- Periodo promedio de pago

Indica el número de días promedio que pagamos a nuestros proveedores (cuentas por pagar), durante un periodo de un año.

- Rotación de Activos Totales

Un índice cuyo propósito es medir la actividad de ventas de una empresa, es decir cuantas veces la empresa puede ofrecer a los clientes un valor igual al monto de la inversión, esta ratio indica que tan productivos son los activos de una entidad para generar ventas.

- Rotación de Activos fijo

La rotación de activos fijos mide la eficiencia con la cual se han empleado los activos fijos disponibles para la generación de ventas; expresa cuantas unidades monetarias de ventas se han generado por cada unidad monetaria de activos disponibles.

6.2.4.4. Razones de Deuda

Para el autor (Warren, 2005), este indicador señala la proporción en la cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa. Así mismo, sirve para identificar el riesgo asumido por dichos acreedores, el riesgo de los propietarios del ente económico y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. Altos índices de endeudamiento sólo pueden ser admitidos cuando la tasa de rendimiento de los activos totales es superior al costo promedio de la financiación.

El estado de la deuda de una empresa se refiere a la cantidad de dinero de otras personas que se utiliza para generar ganancias. Por lo general, a los analistas financieros le interesan la deuda a largo plazo, puesto que esta confiere a la empresa una serie de pagos durante un largo período de tiempo.

En general, cuanto más deuda utiliza una empresa en relación con sus activos totales, mayor será el apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y la rentabilidad introducidos mediante el uso de la financiación de costes activos fijos tales como deuda y acciones preferentes. Cuanta más deuda de costo fijo emplea una empresa, mayor es el riesgo y el rendimiento esperado.



- Razón de Deuda

El índice de endeudamiento mide el porcentaje de la riqueza total financiada por los acreedores de la empresa. Cuanto mayor sea esta proporción, más dinero se tiene de otras personas generando ingresos en la entidad.

- Razón de la capacidad de pago de intereses

La razón de la capacidad de pago de intereses (también llamada tasa de cobertura) mide la capacidad de una empresa para pagar intereses contractualmente. Cuanto mayor sea el valor, mayor será la capacidad de la empresa para cumplir con la responsabilidad por intereses.

6.2.4.5. Razones de Rentabilidad

Declara (Wachowicz, 2010) que las razones de rentabilidad son de dos tipos: las que muestran la rentabilidad en relación con las ventas y las que muestran en relación con la inversión. Juntas, estas razones indican la efectividad global de la operación de la empresa.

Las razones de rentabilidad, también llamadas de rendimiento según (Horngren, 2000), se emplean para medir la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades

Hay varias medidas de rentabilidad. Como grupo, estas razones facilitan a los analistas: evaluar el beneficio de una empresa con relación a un determinado nivel de ventas; de un cierto nivel de inversión del propietario. Una empresa no puede atraer capital extranjero sin que está misma sea rentable. Los Propietarios, acreedores y la gerencia su principal atención va en la generación de rentabilidad ya que esto es uno de los factores más importantes en el mercado.

- Margen de Utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje por cada unidad monetaria restante después de una venta, después que la empresa pagó por todos sus productos. cuanto

mayor sea el margen de beneficio bruto es mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende.

- *Margen de Utilidad Operativa*

El margen de beneficio operativo mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ingresos restante después de deducir todos los costos y gastos que no sean intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Representan la “ganancia pura” que obtienes de cada dólar de ventas.

- *Margen de Utilidad Neta*

El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después que se han deducido todos los costos y gastos, incluidos los intereses y los dividendos fiscales leyes preferenciales. Cuanto mayor sea el margen de beneficio neto de la empresa, mejor. Relaciona la utilidad neta con las ventas netas.

6.3. Estados Financieros Principales

6.3.1. Balance General

Propone (Franco, 1998) que el balance general es el estado financiero que muestra la situación económica-financiera de una empresa en un momento puntual del tiempo. Presenta un inventario de saldos de los derechos y las obligaciones que tiene la empresa a un momento específico.

Desde el punto de vista de (Cortijo & Bonson, 2009) el balance general proporciona la información necesaria para conocer la situación económica y financiera de la empresa; es decir, describe su patrimonio en un momento dado, tanto cuantitativa como cualitativamente, desde una doble perspectiva de la inversión y la financiación, manifestando la composición y cuantía del capital en funcionamiento y, al mismo tiempo, las fuentes que lo han financiado.

Por ello, el balance de situación se constituye como un valioso instrumento para la gestión y el control de la entidad, así como una de las fuentes fundamentales para el análisis.

Además, distingue entre activos y pasivos corrientes y no corrientes. Eso significa que se espera convertir en efectivo (activo corriente) o pagar (pasivo corriente) dentro de un año o menos. Todos los demás activos y pasivos, así como el Capital, se consideran de largo plazo o fijos ya que se espera que permanezcan en los libros de la empresa por más de un año.

En conclusión, es un resumen de la posición financiera de la empresa, en un momento determinado. El balance general realiza un equilibrio de los activos de la empresa (lo que posee) contra su financiamiento, que puede ser deuda (lo que debe) o capital (lo que debe al propietario).

6.3.2. Estado de Resultados

Expone (Cortijo & Bonson, 2009) que el estado de resultados es un estado dinámico que recoge el resultado obtenido por la organización a lo largo de ese ejercicio económico. Este resultado está formado por los ingresos y gastos de este, excepto cuando proceda su imputación directa al patrimonio neto, según lo previsto en las normas de registro y valoración.

Asimismo, expresa (Franco, 1998) que el estado de resultados cumple la importante función de mostrar las utilidades o pérdidas contables que la empresa obtuvo durante un período o ciclo contable. En efecto, un estado de ganancias y pérdidas eficientemente elaborado debe proporcionar información importante relativa a la estructura de ingresos y gastos de la empresa.

Es por tales razones que el estado de resultados es muy importante para que la administración tenga una visión general de los resultados operativos de la entidad. Los inversionistas también utilizan este informe para evaluar la rentabilidad de la compañía y el desempeño de su administración, para así decidir la conveniencia de continuar con las acciones de la empresa o venderlas.

En síntesis, el estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones, de la entidad por un período de tiempo, complementando al Balance General a través del resultado de la utilidades o pérdidas obtenidas por la entidad durante sus operaciones.

6.4. Financiamiento

6.4.1. Fuentes de Financiamiento

La empresa necesita fondos para financiar las inversiones, necesarios para ejercer y gestionar su actividad productiva, así como cubrir los costos y gastos de esta.

Una de las clasificaciones más comunes de la financiación de una entidad es: fuentes internas y fuentes externas de financiamiento.

- **Fuentes Internas de Financiamiento**

La financiación interna o autofinanciación se refiere a los recursos financieros que la propia empresa genera sin tener que recurrir a la financiación de entidades externas.

Por lo tanto, define (Erossa, 2006, pág. 166) que el autofinanciamiento de una empresa consiste en los beneficios recibidos a lo largo del tiempo, que se utilizan para financiar el crecimiento de la empresa y el mantenimiento de su capacidad productiva.

En función que cumplen estos fondos, se pueden distinguir así dos tipos de financiación interna, formado por utilidades retenidas para mantener la capacidad productiva de la empresa: se denomina autofinanciamiento de mantenimiento, que aparece en el balance de las cuentas del fondo de amortización, así como en las cuentas de provisión, cuyo propósito es mantener intacto el patrimonio o el capital social de la empresa.

El otro financiamiento interno corresponde a utilidades retenidas, que serán utilizadas para nuevas inversiones que conduzcan al crecimiento de la empresa. Se denomina autofinanciamiento para enriquecimiento o autofinanciamiento, liquidado en el balance en cuentas de reserva: legal, estatutaria, voluntaria, remanentes de ejercicios anteriores, reservas especiales, etc., que representan un aumento del patrimonio.

En resumen, las fuentes internas son las fuentes de financiación más estables o permanentes que tiene la empresa, ya que no tienen vencimiento. Además, son los que soportan un mayor riesgo, puesto que en caso de quiebra los socios son los últimos en percibir el valor que resulta de la liquidación de la empresa.

- *Fuentes Externas de Financiamiento*

Expone (Gomez, 2016) que la financiación externa está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior. La financiación interna o autofinanciación resulta normalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa y ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones (ampliando su capital), o emitiendo obligaciones (con lo cual la empresa se endeuda), o acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

En general, ninguna empresa puede satisfacer sus necesidades de financiamiento solo con financiamiento interno, necesitan buscar financiamiento externo en el mercado financiero para complementar el financiamiento generado internamente por la empresa.

Pero incluso si la empresa fuera financieramente independiente, probablemente pediría dinero prestado por razones económicas para beneficiarse de un “apalancamiento” positivo e inevitablemente, la empresa tiene que recurrir al mercado financiero para descontar papel comercial retirado por sus clientes o poner excedentes (temporales o permanentes) en efectivo.

6.4.2. Importancia del Financiamiento

Crecer para una empresa es un gran desafío: reinvertir sistemáticamente las ganancias mensuales para lograr la expansión es un modelo que tarde o temprano puede fallar; por ejemplo, si su volumen de producción o ventas se detiene o disminuye debido a factores internos o externos.

Por otro lado, una fuente de financiamiento confiable a través de una institución u organización confiable y profesional puede garantizar el flujo constante de efectivo necesario para completar el proyecto de crecimiento y avanzar de manera ordenada a través de sus diversas etapas.

Es por esto antes presentado un financiamiento adecuado permite a una empresa a funcionar correctamente en su día a día y hace que el resto de las áreas marchen bien.



En conclusión, este y otros puntos argumentos reflejan que la importancia de las fuentes de financiamiento se asocia a que nos permiten cumplir grandes objetivos incluso ambiciosos planes de expansión sin sacrificar la liquidez y la calidad de nuestras operaciones actuales.



7. SUPUESTO DE INVESTIGACION

7.1. Supuesto

La aplicación de análisis financiero proporciona información útil para una gestión financiera eficiente que contribuya al buen desempeño de la Farmacia San Sebastián

8. MATRIZ DE CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS

Cuestiones de Investigación	Propósitos Específicos	Categoría	Definición Conceptual	Subcategoría	Ejes de Análisis	Fuente de Información	Técnica de recolección de la información
Cuestión No. 1 ¿Cómo es la situación financiera de la Farmacia San Sebastián del Municipio de Estelí?	Describir la situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián del Municipio de Estelí.	Situación Financiera	La situación financiera de una empresa es un diagnóstico basado en un conjunto de variables contables que permite medir el desempeño de una empresa, con el fin de tomar decisiones enfocadas a la resolución de problemas. Este diagnóstico parte del estado de situación financiera de una empresa, el cual es un informe que resume la situación económica y financiera de la empresa en un momento determinado.	Solvencia Es la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto y largo plazo. Es decir, la capacidad de la empresa para pagar sus deudas.	✓ Solvencia ✓ Solidez ✓ Rentabilidad	Primaria ✓ Contador ✓ Responsabl e de bodega ✓ Financiero	✓ Guía de revisión documental ✓ Guía de entrevistas estructuradas
				Productividad Se refiere a la capacidad de una empresa para generar ingresos y beneficios con los recursos que tiene disponibles. Es decir, la capacidad de la empresa para generar ganancias con sus activos.	✓ Observación	✓ Documentos ✓ Observación	✓ Guía de observación



<p>Cuestión No. 2 ¿Cómo se utilizan las razones financieras en el Análisis financiero de una empresa?</p>	<p>Aplicar análisis financiero, mediante el uso de las razones financieras.</p>	<p>Razones Financieras</p>	<p>Las razones financieras son herramientas que se utilizan para analizar la situación financiera de una empresa. Estas herramientas permiten evaluar la capacidad de la empresa para generar beneficios con los recursos que tiene disponibles. Son indicadores que se utilizan para medir la eficiencia y rentabilidad de una empresa. Estos indicadores se calculan a partir de los estados financieros de la empresa y permiten evaluar su situación financiera.</p>	<p>Razones de liquidez Miden la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Algunas de las razones de liquidez más comunes son el ratio de liquidez corriente y la ratio de prueba ácida.</p>	<p>✓ Razón de liquidez general o corriente ✓ Razón de prueba ácida o rápida ✓ Razón de efectivo o caja</p>	<p>Primaria ✓ Contador ✓ Responsabl e de bodega ✓ Financiero Secundaria ✓ Textos ✓ Documentos Observación</p>	<p>✓ Guía de revisión documental ✓ Guía de entrevistas estructuradas ✓ Guía de observación</p>
			<p>Razones de Rentabilidad. Miden la capacidad de la empresa para generar beneficios con los recursos que tiene disponibles. Algunas de las razones de rentabilidad más comunes son el retorno sobre el patrimonio neto y el margen de beneficio.</p>	<p>✓ Margen de utilidad bruta ✓ Margen de utilidad operativa ✓ Margen de utilidad neta ✓ Rotación de activos ✓ Rendimiento sobre la inversión ✓ Rendimiento sobre el capital ✓ Utilidad por acción</p>			
			<p>Razones de endeudamiento.</p>	<p>✓ Liquidez ✓ Solvencia</p>			



Estas razones analizan la proporción de financiamiento de una empresa proveniente de deudas en comparación con el financiamiento proveniente del patrimonio neto. Incluyen ratios como el ratio de endeudamiento, el ratio de cobertura de intereses y el ratio de apalancamiento financiero.

- ✓ Rentabilidad
- ✓ Eficiencia operativa

Razones de Actividad. Las Razones financieras de Actividad permiten determinar qué tan rápido se transforman las cuentas del Estado de Situación Financiera en ventas, costo de ventas, entre otras partidas del Estado de Rendimiento Financiero.

- ✓ Rotación de activos totales
- ✓ Rotación de inventario
- ✓ Rotación de cuentas por cobrar
- ✓ Rotación de cuentas por pagar

<p>Cuestión No. 3</p> <p>¿Qué criterios se deben utilizar para evaluar los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis financiero?</p> <p>Evaluar los resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis financiero</p>	<p>Análisis Financiero</p>	<p>Se refiere al estudio que mide la relación entre los resultados obtenidos y los recursos empleados por una empresa, para evaluar el grado de optimización de los procesos o las actividades que realiza.</p>	<p>Análisis de ratios o indicadores financieros.</p> <p>Consiste en calcular una serie de índices o razones que relacionan dos o más partidas de los estados financieros, con el fin de medir aspectos como la rentabilidad, la liquidez, la solvencia, la eficiencia y el endeudamiento de la empresa. Por ejemplo, el margen de utilidad bruta se calcula dividiendo la utilidad bruta entre las ventas, y muestra el porcentaje de ganancia que queda después de deducir el costo de los bienes vendidos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Liquidez ✓ Endeudamiento ✓ Rentabilidad ✓ Eficiencia ✓ Crecimiento 	<p>Primaria</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Contador ✓ Financiero <p>Secundaria</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Textos ✓ Documentos <p>Observación</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Guía de revisión documental ✓ Guía de entrevistas estructurada ✓ Guía de observación
---	----------------------------	---	--	--	--	--

9. DISEÑO METODOLÓGICO

9.1. Tipo de Investigación

La presente investigación es de carácter cualitativo, ya que pretende describir la situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián por medio de la aplicación de un análisis financiero permitiendo a la entidad la toma de decisiones de manera objetiva y acertada con respecto a los recursos y limitaciones de la empresa.

De la misma manera es una investigación aplicada porque tiene por objetivo la aplicación de conocimientos y teorías para dar respuestas a un problema o necesidad presente en la empresa, con el objeto de mejorar la situación de dicha entidad.

9.2. Área de Estudio

Área de conocimiento

Para el desarrollo de esta investigación el área de conocimiento se seleccionó del documento de las líneas de investigación, que este es un escrito oficial publicado por la UNAN-Managua para los trabajos de tesis tomando de base:

La línea: organizaciones, gobierno y economía nacional.

Sub-línea: Sistemas contables, financieros y de auditorías.

Área Geográfica

El área geografía dónde se desarrolla la investigación es la ubicación de la Farmacia San Sebastián la cual se encuentra en la avenida central de la ciudad de Estelí-Nicaragua.

9.3. Población y Muestra

Este estudio es de tipo descriptivo, ya que se pretende realizar una descripción de la información financiera que se presenta en la Farmacia San Sebastián a través de la aplicación de un análisis financiero en la entidad.

Además, esta investigación es un estudio retrospectivo, ya que dicha investigación se basa en información financiera de hechos ocurridos en el pasado que toma de base para dar un análisis financiero concreto y objetivo de la empresa.

Asimismo, la investigación es de carácter longitudinal, ya que el proceso investigativo se realiza a lo largo de un período, para poder identificar la relación entre los datos financieros ofrecidos por la entidad y por tanto tener una mayor comprensión del problema de estudio.

8.3.1 Universo

Citando a (Hernandez Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2010, pág. 174) define como “población o universo al conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones”.

Tomando en cuenta la definición anterior el universo de esta investigación son todas las sucursales de la Farmacia San Sebastián, ya que representa todos los elementos de análisis a tomar en cuenta en el proceso investigativo.

8.3.2 Muestra

Como señala (Hernandez Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2010, pág. 394) la muestra, “es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia”.

Teniendo como referencia la definición anterior la muestra en esta investigación está determinada por la Farmacia San Sebastián avenida central, más específico su área contable; que nos brinda la información financiera para analizar los elementos que permiten obtener resultados, a través de la aplicación del análisis financiero tomando como referencia informantes claves, siendo en este caso el contador, financiero y responsables de la empresa.

9.3.3. Tipo de Muestreo

A causa de que la investigación es de carácter cualitativo el tipo de muestreo es no probabilístico-discrecional, lo que significa que no todo el universo tiene la misma

probabilidad de ser seleccionado. Se caracteriza por ser un muestreo por conveniencia o intencional, ya que los informantes serán seleccionados porque están directamente relacionados con el desarrollo de las actividades financieras que realizan en la entidad.

9.4. Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos

- **Entrevistas**

Las entrevistas se realizaron con el objetivo de obtener información sobre las actividades empresariales, enfocándose en los aspectos financieros relacionados con el tema de estudio, aplicando esta herramienta a los empleados de la empresa, tales como: financiero y contador etc.

Con el fin de obtener información valiosa para la investigación, llevamos a cabo la implementación de entrevistas a distintos elementos claves en la empresa para obtener información completa de interés para la investigación.

- **Observación**

Siendo unas de las técnicas más sencillas y directas de recolección de datos, se implementó esta técnica en el proceso investigativo siendo necesario estructurar una guía de observación en la que se plantean elementos a observar como la distinta información financiera facilitada, además de la unidad de análisis de esta.

Fue muy útil observar el entorno del negocio, las actividades y las operaciones, para comprender mejor el desarrollo de la empresa y hacer recomendaciones más cercanas a la realidad.

- **Revisión Documental**

Esta técnica de recopilación de información permitirá identificar, recopilar y analizar los documentos relacionados con la información financiera. En este caso, la fuente de información son los estados financieros de la empresa, Balance General, Estados de Resultados, libro de acta y demás archivos auxiliares.



9.5. Etapas de Investigación

- **Investigación Documental**

A través de propuestas de distintas problemáticas y necesidades, para dar un punto de partida a nuestra investigación, se eligió la idea de investigar el análisis financiero y rentabilidad de la Farmacia San Sebastián Avenida Central, para dar base y sentido a la investigación fue necesario visitas previas y observación a la empresa, además de conocer una base teórica que ayude a conocer la problemática planteada, recolectando así información escogida de manera confiable a través de libros y sitios web seguros para proceder a estructurar el marco teórico.

- **Elaboración de Instrumentos**

Con el fin de recolectar datos e información para nuestra investigación, fue necesario elaborar instrumentos como la entrevista, dirigida a la administración y al contador de la empresa. Esta entrevista tiene preguntas abiertas, dándole una gran importancia a este instrumento con el fin de conocer puntos clave e inquietudes abordadas en este trabajo y poder profundizar en ellas de cara al logro de los objetivos.

Así mismo se implementó la guía de observación en las diferentes visitas programadas a la entidad para dar un mejor contexto de la información recolectada sobre la empresa, además de una meticulosa Revisión Documental de los diferentes Estados financieros y demás auxiliares indispensables para realizar el análisis financiero.

- **Trabajo de Campo**

Primeramente, la realización de visitas previas para conocer la información general de la empresa y la realización de las entrevistas a la unidad de análisis planteada anteriormente en la empresa Farmacia San Sebastián para realizar el análisis financiero mediante la aplicación de los distintos métodos y razones financieras planteadas en el marco teórico de esta investigación en el periodo contable 2021-2022.



- **Elaboración del Documento Final**

Una vez realizada las tres etapas anteriores se procedió al análisis de la información, datos y elementos obtenidos que permitan dar salida a los objetivos planteados presentando los resultados para realizar la conclusión de este estudio.

10. ANALISIS Y DISCUSION DE RESULTADOS

En este capítulo se presentan y analizan los resultados obtenidos en la investigación sobre análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la farmacia San Sebastián de la ciudad de Estelí. El propósito de esta investigación es determinar cómo el análisis financiero influye en la toma de decisiones y en el desempeño económico de la farmacia.

Para ello, el punto de partida es analizar la situación financiera actual de la farmacia e identificar los indicadores financieros más relevantes para evaluar la rentabilidad de la farmacia. Para lograr este resultado se utilizó una metodología mixta que combinó técnicas cualitativas y cuantitativas, los instrumentos utilizados fueron: una entrevista al contador general de la farmacia, una guía de observación del funcionamiento interno de la farmacia y una revisión documental de los estados financieros de la farmacia correspondientes a los años 2021 y 2022.

La entrevista se realizó con el fin de obtener información sobre el proceso y los criterios de elaboración e interpretación de los análisis financieros en la farmacia, posteriormente la guía de observación permitió recoger datos sobre las características, los servicios, los productos, los clientes, los proveedores y la competencia de la farmacia, posteriormente se realizó la revisión documental la cual se concentró en examinar los estados financieros (Balance general, Estado de resultados y Flujo de efectivo) para calcular e interpretar los indicadores financieros (liquidez, solvencia, rentabilidad, endeudamiento y rotación) que reflejan la situación financiera actual de la farmacia.

10.1. *Situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián*

Según (Velasquez, 2023) la Farmacia San Sebastián es una empresa que se dedica a la comercialización de medicamentos y accesorios médicos en la zona norte de Nicaragua. Fue fundada hace 40 años por la licenciada en química y farmacia Silvia Moreno, y actualmente es propiedad de Ulises Castilblanco, quien también es el gerente general. La empresa tiene como misión contribuir al bienestar de la población brindando servicios con calidad y calidez humana, y como visión ser el ente encargado de gestionar

el aprovisionamiento oportuno de los medicamentos esenciales en el cuidado de la salud de la población. La empresa opera con el régimen de cuota fija, en conformidad con el artículo 245 de la ley de concertación tributaria.

Esta Entidad inició como una pequeña farmacia popular en el barrio El Rosario, por el bar El Portalito de la ciudad de Estelí. Surge por las necesidades que había en tiempos pasados de servir a la parte más vulnerable del pueblo y surtir medicamento a bajo costo. Posteriormente fue creciendo y se trasladó a la avenida central del casco urbano de Estelí, donde se encuentra actualmente.

Se dedica a la venta de medicamentos al por mayor y al detalle. Su principal clientela es la población en general, especialmente las personas que viven cerca del casco urbano de Estelí. Se caracteriza por dispensar los medicamentos con orientación y educación al usuario, para impulsar el uso racional de los mismos y garantizar una mejor calidad de vida.

La Farmacia San Sebastián no tiene socios, es propietario único. Su estructura organizativa está compuesta por el propietario, el gerente general, el contador, los auxiliares contables, los vendedores y los bodegueros.

Tiene disponible un sello contable para autorizar sus documentos y un catálogo de cuentas a la medida de sus operaciones, lleva un registro detallado de las transacciones financieras y se realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos y observan un procedimiento para la conciliación bancaria de manera periódica. No existe un presupuesto anual o proyecciones financieras para la farmacia, pero se elaboran informes financieros para la dirección y toma de decisiones.

La situación financiera de esta Entidad en el último año no ha estado estable por razones conocidas; competencias desleales, falta de importación de medicamento del extranjero, y las ventas han disminuido a causa de la competencia. Esto ha afectado negativamente a la liquidez de la empresa, es decir, su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras a corto plazo. Tiene deudas y obligaciones con proveedores, en este caso laboratorios farmacéuticos, que antes concedían 60 días para pagar, luego se redujo a 30 y 15 días y actualmente todo es de contado a excepción de que sea cliente.

Esto ha limitado el acceso al crédito comercial y ha aumentado el riesgo de incumplimiento.

Ante este escenario adverso, ha enfrentado algunos desafíos financieros que ha abordado con sus propios recursos. La empresa no ha trabajado con financiamientos externos de entidades financieras, más que los créditos de laboratorios; todo ha sido capital propio y reinversión de utilidades, manejado el capital de trabajo y la liquidez en reinversión de la farmacia, stock de medicamentos, y acondicionamientos, mejoras de sistemas software y atención al cliente.

Las estrategias financieras que está implementando para respaldar el crecimiento y la estabilidad son: reducción de personal, porque le permite reducir los gastos operativos, en relación con los precios se han mantenido estables; todos los activos y bienes son propios.

La empresa no ha explorado ninguna oportunidad de financiamiento para respaldar las operaciones y proyectos futuros, lo que podría limitar su capacidad de expansión y diversificación. Los resultados financieros actuales son inferiores a las metas y objetivos establecidos por la empresa, por lo que ha tenido que reducir sus metas y objetivos para adaptarse a la situación financiera actual.

9.1.1 Inventario

Al ser una empresa comercializadora de bienes y servicios relacionados al rubro farmacéutico, su área más importante es el inventario, ya que de la rotación de este depende la salud financiera de la farmacia.

El inventario de la farmacia San Sebastián se subdivide en 5 grupos: especialidades farmacéuticas, cosméticos medicados, fórmulas magistrales, formulas oficinales y productos derivados de plantas, animales y minerales, pero sus ventas y movimientos de Inventario están más centralizada en la comercialización de especialidades farmacéuticas.

El mal control en la ejecución del inventario puede, a su vez, crear problemas financieros que pueden afectar gravemente a la empresa, al mismo tiempo, el volumen

de inventario es cada día más importantes para una empresa. Si este se controla, monitorea y organiza, será posible entregarlo y distribuirlo mejor.

En cualquier empresa, la rotación de inventario es indispensable para su crecimiento económico, porque significa optimizar el tiempo de inventario que se venderá. (Padilla, 2015) mencionó que “Este indicador financiero permite determinar la estrategia aplicada por la entidad mediante operación, análisis de tiempo y tiempo de inversión convirtiéndose en ingresos”.

De acuerdo con la entrevista realizada a (Velasquez, 2023) , se evidenció que la principal reinversión de la farmacia se realiza en el stock de medicamentos para surtir el inventario con el que cuenta para ofrecer al público, igualmente expresó que es importante garantizar la presencia de un stock suficiente para satisfacer la demanda de los clientes, pero siempre de forma que su almacenamiento resulte rentable. Para esto se debe mantener un nivel de stock adecuado.

Esto para evitar que no se puede hacer frente a la demanda de un artículo por falta de existencias en el inventario. El hecho de que haya un stock insuficiente puede traer consigo una serie de inconvenientes como pérdida de ventas, de imagen y de la confianza que los clientes tienen en la farmacia.

De la misma manera el entrevistado, expuso que el control y la evaluación del inventario se lleva a través de un coeficiente de rotación el cual depende del producto que se tenga en el inventario para su comercialización.

Además, en la guía de observación, se evidenció que la farmacia utiliza tarjetas Kardex para llevar el control de medicamentos en cuanto a las entradas y salidas de este mismo para tener todo bajo control a la hora de sus adquisiciones y su venta de los diferentes productos que posee.

Por consiguiente, si algunos productos de la farmacia tienen una baja tasa de rotación, los productos no estratégicos (debido al posicionamiento de la farmacia) no aportan ningún beneficio e incurrir en costos de almacenamiento y financieros que afectan negativamente a los resultados financieros de la farmacia, se deja de adquirir con el proveedor en sí.

En resumen, uno de los puntos fundamentales en la gestión de farmacia para conseguir una mayor rentabilidad es el análisis del inventario tomando como base el coeficiente de rotación de stock y la implementación de medidas para que la rotación aumente con el tiempo, porque cuanto mayor sean las ventas, mayor será el margen sobre los productos vendidos.

9.1.2 *Financiamiento*

Da a conocer (Erossa V. E., 2013) que el financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa"

Según entrevista a (Velasquez, 2023) expresó que la única fuente de financiamiento con la que contaba la farmacia era a través de los créditos que brindaban los proveedores ocasionando deudas y obligaciones en este caso con laboratorios farmacéuticos, los cuáles concedían antes 60 días para pagar, luego se redujo a 30 y 15 días y actualmente todo es de contado a excepción de que sea cliente.

De la misma manera expresó que no han explorado ninguna oportunidad de financiamiento para respaldar las operaciones y proyectos futuros, lo cual ha dejado sin oportunidades de crecimiento actuales y a futuro para la Farmacia San Sebastián.

Lo que deja en un estado de intemperie financiero a la empresa al no tener una fuente de financiamiento en caso de distintas eventualidades que pueda sufrir la farmacia y no tenga capacidad de respuesta para afrontarlas.

Esto en mayor parte se debe a que la empresa es de propietario único, lo cual la farmacia es únicamente financiada por su patrimonio lo que deja que, en caso de obtener algún financiamiento formal, será personalmente responsable por cualquier deuda o pérdida comerciales, pudiendo ser demandado personalmente por los errores cometidos por su negocio no incorporado o por accidentes que cause el mismo.

9.1.3 Ventas

La farmacia San Sebastián cuenta con un amplio stock de medicamentos en el inventario para su venta o comercialización al público en general mayormente al por menor, no suele ser común en la farmacia la venta de sus productos al por mayor.

En cuanto al movimiento y registro de las ventas generadas por la farmacia San Sebastián, cuenta con un software que realiza el registro automáticamente de las unidades vendidas, con sus respectivos importes, generando un resumen de ventas diarios, el cual se va archivando para generar el reporte de ventas mensual, preparado por el contador de la farmacia.

Dado que, como mencionó (Velasquez, 2023) la farmacia no realiza ventas al crédito y al por mayor, expresó que las ventas de la empresa están enfocadas principalmente al consumidor minorista.

Dicha estrategia de vender al contado fue adoptada por la empresa para evitar las cuentas impagables de los clientes. Asimismo, obteniendo rápidamente el dinero por el producto vendido, para que de esa manera la farmacia pueda reinvertirlo en la compra de stock de medicamentos.

Evitando plazos amplios de cobranza que generen problemas de liquidez en más de una ocasión. Si se acumulan los meses en los que los desembolsos a proveedores son superiores a los ingresos y cobros, la farmacia podría atravesar una situación crítica.

En la misma línea de la entrevista (Velasquez, 2023) expresó que actualmente hay una baja en las ventas a causa de la competencia y la falta de productos que no están introduciendo al país, esto debido al amplio crecimiento del sector farmacéutico en la región que merman la base de clientes de la farmacia.

Teniendo como consecuencia una disminución del flujo de efectivo de la empresa por un 60% en comparación con los años anteriores, complicando la reinversión para el stock de medicamentos que adquiere la entidad para su comercialización, dejando en una situación complicada con respecto a la falta de efectivo.

9.1.4 Proveedores

Expresó (Velasquez, 2023) que en cuanto a la relación entre la farmacia y sus proveedores anteriormente se tenía un acuerdo de créditos con algunos laboratorios por el suministro de productos los cuáles tenían un plazo de cancelación de 60 días, ante la reducción de dicho plazo se decidió aplazar toda compra de suministro de stock de medicamentos y únicamente comprar al contado.

De la misma manera mencionó en la entrevista que la farmacia realiza la selección sus proveedores de acuerdo con la calidad, la trazabilidad, el cumplimiento normativo y la confiabilidad que puedan brindar estos mismos a la hora de suministrar los diferentes fármacos que se necesiten.

Afirma (Plus Farma, 2019) que al momento de establecer negociaciones con los proveedores para una farmacia es primordial establecer compromisos viables en función de descuentos por volúmenes de compras y ventas. Sistemas de abastecimiento y reposición, variedad y calidad de medicamentos y productos, condiciones de pago.

Asimismo, se debe hacer una selección analizando la rotación de los productos y medicamentos. Esto es porque si no se conoce cuáles son los puntos fuertes en las ventas de la farmacia no se podría establecer un cronograma de compras.

En virtud de los resultados obtenidos a través de la entrevista y la guía de observación, se evidencia algunas dificultades con las que cuenta la farmacia San Sebastián ya sea en las áreas de ventas, inventarios, financiamiento etc., así como sus puntos fuertes los cuáles podrían ser potenciados con la aplicación de un análisis más científico y financiero a la hora de ver y analizar los distintos estados financieros de la farmacia.

10.2. *Análisis financiero, mediante el uso de las razones financieras.*

Se desarrolló un análisis financiero en la farmacia San Sebastián para el cual fue necesario contar con información que fue facilitada por el propietario de la farmacia como lo fueron el Balance General y Estado de Resultados de los periodos 2021 y 2022. Es importante destacar que el análisis financiero consiste en la interpretación a través de métodos y técnicas especialmente diseñadas para el análisis de los diferentes datos

presentados en un estado financiero, proporcionando beneficios que permite identificar los aspectos económicos y financieros que muestran las condiciones en que opera la empresa con respecto a su liquidez, solvencia, endeudamiento, facilitando la toma de decisiones gerencial.

Se hace necesario resaltar que el análisis a desarrollar en la farmacia San Sebastián se hará mediante la aplicación de ratios financieros, en los cuáles se pretende medir la liquidez, financiamiento, endeudamiento, gestión y rentabilidad de la empresa.

Según entrevista al consultar al señor (Velasquez, 2023) sobre la evaluación del desempeño financiero de Farmacia San Sebastián, este expresaba que en la farmacia se utiliza un conjunto de razones financieras para comparar los datos financieros de la empresa con sus propios datos históricos y verificar cuál ha sido el comportamiento y evolución de las finanzas de la Farmacia, a lo largo del periodo contable a analizar.

Las cuales son las siguientes:

- ✓ Razones de rentabilidad: Estas razones miden la capacidad de la empresa para generar ganancias. Las razones de rentabilidad más importantes para Farmacia San Sebastián son el margen bruto, el margen operativo y el margen neto.
- ✓ Renta de capital: Esta razón mide la rentabilidad de los activos de la empresa. La renta de capital es importante para Farmacia, porque es una empresa privada que trabaja con capital propio.
- ✓ Rotación de inventario: Esta razón mide la eficiencia con la que utiliza su inventario. La rotación de inventario es importante porque los medicamentos son un activo de alto valor que se deteriora con el tiempo.

Asociado a esto la Farmacia San Sebastián utiliza las razones financieras para evaluar y seguir la salud financiera de la empresa, sirviendo como un termómetro para conocer el flujo de efectivo, y mejorar las tomas de decisiones en la gerencia.

Por ejemplo, la empresa utiliza la razón de rentabilidad para determinar si puede reinvertir las ganancias en el negocio o mejorar las condiciones estructurales y laborales de los empleados. Esta también utiliza la razón de renta de capital para conocer el aumento o disminución de capital en tiempos de crisis.

Asimismo, el uso de la razón de rotación de inventario para identificar productos que no se venden rápidamente y que pueden ser devueltos a los proveedores, para realizar la notificación con dos meses de anticipación.

De la misma manera expresó (Velasquez, 2023) que las razones financieras han influido en decisiones pasadas de inversión y financiamiento de Farmacia San Sebastián. Por ejemplo, la empresa decidió no invertir en un nuevo local comercial porque la razón de rotación de inventario indicaba que no era necesario aumentar el espacio de almacenamiento.

Se hace necesario resaltar que la interpretación y aplicación de las razones financieras en la toma de decisiones en Farmacia San Sebastián se realiza por el propietario de la empresa. El propietario es responsable de analizar los datos financieros y tomar las decisiones necesarias para mejorar el desempeño de la empresa, siempre con el asesoramiento del personal administrativo.

En relación con lo anteriormente expuesto se puede evidenciar que el análisis y las diferentes razones financieras aplicadas a la farmacia San Sebastián se hacen de una manera empírica, porque se basa en el contacto directo con la realidad de la empresa, con la experiencia, y la percepción que se hace de ella.

La Farmacia al momento de tomar decisiones financieras es responsabilidad del gerente propietario de la mano con el asesoramiento del contador de la empresa, por lo que no se discute con un especialista financiero antes de ejecutarlas o implementar una nueva estrategia para la entidad.

En síntesis, el análisis financiero es importante para mejorar su desempeño económico y estabilidad financiera. Se han identificado tendencias financieras negativas en los últimos períodos, como el decrecimiento y la escasez de productos. Sin embargo, se han tomado decisiones estratégicas para reducir costos y aumentar las operaciones de la empresa.

Es por esta razón que la información del análisis financiero se comunica y comparte solo a nivel administrativo, y la gerencia general visualiza el papel continuo del

análisis financiero como una herramienta de medición para detectar el incremento o disminución de las utilidades y todo el movimiento en sus inventarios.

Aunque la farmacia no ha enfrentado desafíos financieros significativos, se han tomado medidas para capitalizar las oportunidades identificadas a través del análisis financiero, como aumentar el gasto en marketing y publicidad para promover los productos y servicios de la empresa.

Expresa (Padilla, 2015) que el análisis financiero es una herramienta clave para una gestión financiera eficiente, el cual se basa en el cálculo de indicadores financieros que expresan la liquidez, solvencia, eficiencia operativa, endeudamiento, rendimiento y otros aspectos financieros de la farmacia.

Se pueden tomar decisiones estratégicas en base a los hallazgos del análisis financiero. Por ejemplo, si el análisis financiero revela áreas donde los costos están aumentando desproporcionadamente, se puede tomar la medida de reducción de costos como la optimización de la cadena de suministro o la automatización de los procesos. Si los Estados financieros presentan una fuerte posición financiera, la farmacia podría decidir invertir en el aumento de sus operaciones

Los indicadores financieros específicos que han sido más influyentes en la toma de decisiones son las rentas de capital, la rotación de inventario y las razones de rentabilidad. La renta de capital es un indicador que mide la rentabilidad de la inversión de la empresa. La rotación de inventario mide la eficiencia de la empresa en la gestión de su inventario. Las razones de rentabilidad miden la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus activos y capital. Para la aplicación de este análisis fue necesario contar con la información necesaria facilitada por la farmacia como son los Estados Financieros del periodo contable 2022, Balance General (Ver anexos) y Estado de Resultado (Ver anexos).

Tomando como base la información brindada por el área contable de la farmacia San Sebastián la cual se encarga del registro de las transacciones efectuadas en esta empresa se aplicarán diferentes herramientas de análisis financiero tales como las

Razones financieras que más se acoplen al contexto de la entidad y sea más favorable y beneficiosa su aplicación.

9.2.1 Razón Circulante o Estudio de Solvencia

La ratio, de liquidez general la obtenemos dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente. El activo corriente incluye básicamente las cuentas de caja, bancos, cuentas y valores de fácil negociación e inventarios. Esta ratio es la principal medida de liquidez, muestra qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por elementos del activo, cuya conversión en dinero corresponde aproximadamente al vencimiento de las deudas.

<i>Razón Circulante</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Liquidez: Activo Corriente / Pasivo Corriente: Veces</i>	5.43	4.16

Liquidez: 59,899,537.47 / 14,392,846.96: 4.16 veces

Liquidez: 68,785,341.79 / 12,669,845.67: 5.43 veces

Esto quiere decir que el activo corriente es 4.16 veces más grande que el pasivo corriente; o que, por cada unidad monetaria de deuda, la empresa cuenta con 4.16 unidades monetarias para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

En líneas generales un valor de este índice menor que 1 indica que la farmacia puede declararse en suspensión de pagos y deberá hacer frente a sus deudas a corto plazo teniendo que tomar parte del Activo Fijo. Por otra parte, un valor muy alto de este índice supone, como es lógico, una solución de holgura financiera que puede verse unida a un exceso de capitales inaplicados que influyen negativamente sobre la rentabilidad total de la empresa.

9.2.2 Razón de Prueba Ácida

Es aquella razón financiera que al descartar del activo corriente cuentas que no son fácilmente realizables, proporciona una medida más exigente de la capacidad de pago de una empresa en el corto plazo. Es algo más severa que la anterior y es calculada restando el inventario del activo corriente y dividiendo esta diferencia entre el pasivo corriente. Los inventarios son excluidos del análisis porque son los activos menos líquidos y los más sujetos a pérdidas en caso de quiebra.

<i>Razón de Prueba Ácida</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Razón Ácida: (Activo Corriente – Inventarios) / Pasivo Corriente: veces</i>	0.72	0.08675

Razón Ácida: (Activo Corriente – Inventarios) / Pasivo Corriente: veces

Razón Ácida: (59,899,537.47 - 58,650,913.88) / 14,392,846.96: 0.08675 veces

Razón Ácida: (68,785,341.79 - 59,610,895.07) / 12,669,845.6: 0.72 veces

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios por ser considerada la parte menos líquida en caso de quiebra. Esta razón se concentra en los activos más líquidos, por lo que proporciona datos más correctos al analista. En ocasiones se recomienda una razón rápida de 1.0 o mayor, pero como con la razón circulante, el valor que es aceptable depende en gran parte de la industria. Esta razón proporciona una mejor medida de la liquidez total sólo cuando el inventario de una empresa no se puede convertir fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, es preferible la razón del circulante como medida de la liquidez total.

Por tanto, ésta es una “prueba ácida” acerca de la habilidad de la empresa para liquidar sus obligaciones en el corto plazo, para enfrentar las obligaciones más exigibles, un resultado igual a 1 puede considerarse aceptable para este indicador. En el caso de la farmacia fue la diminuta cifra de 0.08675 veces puede existir el peligro de caer en insuficiencia de recursos para hacer frente a los pagos, lo que da entender es que todos

los recursos e inversiones se concentran únicamente en el inventario de la entidad dejándola sin liquidez en caso de que ocurra una eventualidad. De ser mayor que 1 la empresa puede llegar a tener exceso de recursos y afectar su rentabilidad.

9.2.3 Razón de Prueba Defensiva

Permite medir la capacidad efectiva de la farmacia en el corto plazo; para ello considera únicamente los activos mantenidos en Caja y Bancos y los valores negociables, descartando la influencia de la variable tiempo y la incertidumbre de los precios de las demás cuentas del activo corriente. Nos indica la capacidad de la empresa para operar con sus activos más líquidos, sin recurrir a sus flujos de venta. Calculamos esta ratio dividiendo el total de los saldos de caja y bancos entre el pasivo corriente.

<i>Razón de Prueba Defensiva</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Prueba Defensiva: Caja y Bancos / Pasivo Corriente:</i>	71.64%	8.03%
<i>%</i>		

Prueba Defensiva: Caja y Bancos / Pasivo Corriente: %

Prueba Defensiva: 1,155,250.15 / 14,392,846.96: 8.03%

Prueba Defensiva: 9,076,644.64 / 12,669,845.67: 71.64%

Es decir, la farmacia cuenta 8.03% de liquidez para operar normalmente, sin recurrir a sus flujos de ventas. Esto deja a la empresa desfavorable en caso de cumplir sus obligaciones a corto plazo los cuáles son sus Pasivos Corriente, porque sus valores más líquidos que posee ya sean en efectivo o cuentas bancarias apenas representan un poco más del 8% en comparación con sus pasivos corrientes lo que haría imposible cubrir tales obligaciones en caso de que surja una eventualidad.

9.2.4 Razón de Capital de Trabajo

Se utilizará para definir una relación entre los Activos Corrientes y los Pasivos Corrientes; no es una razón definida en términos de un rubro dividido por otro. 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 a la farmacia para poder operar en el día a día.

<i>Razón de Capital de Trabajo</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Capital de Trabajo: Activos Corrientes – Pasivos Corrientes: U.M</i>	56,115,496.12 U.M	45,506,690.51 U.M

Capital de Trabajo: Activos Corrientes – Pasivos Corrientes: U.M

Capital de Trabajo: 59,899,537.47 - 14,392,846.96: 45,506,690.51 U.M

Capital de Trabajo: 68,785,341.79 - 12,669,845.67: 56,115,496.12 U.M

En el caso de la farmacia, luego de la resta entre Pasivos Corrientes y Activos Corrientes se evidenció que se cuenta de sobra con capacidad económica para responder a las obligaciones con terceros. Esto nos da a entender que la empresa puede hacer frente a sus gastos y "mantener las luces encendidas", asimismo no corren el riesgo de no poder pagar sus facturas.

Sin embargo, es importante mencionar que un nivel de capital de trabajo demasiado alto no siempre es deseable; también indica que la farmacia cuenta con demasiado inventario o que no está invirtiendo de manera adecuada su efectivo.

9.2.5 Rotación de Inventario

Se hace necesario resaltar que, por lo general, la rotación de inventario mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa es un ratio ampliamente utilizada, especialmente en los sectores de bienes de consumo masivo en este caso en el sector farmacéutico como lo es la farmacia San Sebastián.

<i>Rotación de Inventario</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Costo de Venta / Inventario</i>	0.05	0.05

Rotación de Inventarios: Costo de Ventas / Inventario:

Rotación de Inventarios: 2,948,767.79 / 58,650,913.88: 0.05

Rotación de Inventarios: 3,346,445.06 / 59,610,895.07: 0.05

La rotación resultante es importante sólo cuando se compara con las de otras empresas en la misma industria o con la rotación histórica del inventario de la empresa. Lo recomendable para una empresa de este rubro es una rotación de Inventario que se aleje lo más posible del 1 porque el producto que se ofrece al público son de diferentes índole y necesidades lo cual no hace uniforme su venta al ser medicamentos.

La regla general es que cuanto más alto sea el índice, mejor. Cómo el resultado del índice es una cifra extremadamente baja en los dos periodos al haber nula variabilidad, significa que el inventario tarda mucho en venderse. Por tanto, el stock pasa mucho tiempo sin generar beneficios, y además aumenta el riesgo de que se dañe o de que su valor se deprecie.

Lo que deja en evidencia los problemas de ventas que está teniendo la farmacia a la hora de comercializar sus productos por diferentes razones antes expuestas, que tienen como resultado la acumulación de medicamentos en bodega, y poseer la mayoría de su inversión en la cuenta de inventario teniendo como consecuencia que no rote y esto hace que no se genere un beneficio para la empresa.

Lo ideal sería hacer un estudio detallado del inventario para lograr lo que se conoce como inventarios cero, donde en bodega sólo se tenga lo necesario para cubrir los pedidos de los clientes y de esa forma no tener recursos ociosos representados en inventarios que no rotan o que lo hacen muy lentamente.

9.2.6 Rotación de Proveedores

La rotación de proveedores es uno de los indicadores financieros y de gestión que las empresas utilizan para conocer el panorama financiero actual de la organización. En resumen, mide el promedio o número de días que tarda la empresa en pagar el dinero que les adeuda a sus proveedores a través de las cuentas por pagar.

Para ejemplificar, este indicador calcula cuáles son los plazos promedio que los proveedores le dan a la organización para la cancelación del pago correspondiente a la adquisición de materias primas e insumos necesarios para su funcionamiento.

<i>Rotación de Proveedores</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Proveedores / Costo de Ventas</i>	3.38 veces	4.37 veces

En realidad para este ratio no existe un valor exacto que determine que sea bueno o malo, lo que sí es verídico es que siempre será bueno que la rotación de cuentas por pagar sea mayor a la rotación de cuentas por cobrar, en síntesis si te tardas más días en pagarle a tus proveedores de lo que te tardas en cobrar a tus clientes siempre tendrás flujo de caja, o dinero en la cuenta para pagar tu deudas, en caso contrario que el número de días de la rotación de proveedores sea inferior a la rotación de cuentas cobrar, es malo, significa que lo más probable es que no cuentes con dinero para pagar a tus proveedores, o en caso que lo poseas estes perdiendo una oportunidad de apalancamiento enorme.

Si este índice es demasiado bajo, puede interpretarse como que la empresa está teniendo problemas para pagar sus cuentas además que la constante extensión de los plazos de pago puede dar la idea de que la farmacia está ilíquida o que puede quedar insolvente para asumir sus obligaciones.

9.2.7 Rotación de Activos Totales

Razón que tiene como objeto medir la actividad en ventas de la empresa. O sea, cuántas veces la empresa puede colocar entre sus clientes un valor igual a la inversión realizada, indican la eficiencia de la empresa a la hora de gestionar sus activos para producir nuevas ventas.

<i>Rotación de Activos Totales</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Ventas / Activos Totales</i>	0.06	0.06

Rotación de Activos Totales: Ventas / Activos Totales

Rotación de Activos Totales: 3,666,506.74 / 60,019,751.21: 0.06 veces

Rotación de Activos Totales: 4,361,420.56 / 68,905,555.53: 0.06 veces

Es decir, la farmacia San Sebastián está colocando entre sus clientes 0.06 veces el valor de la inversión efectuada.

Este índice indica qué tan productivos son los activos para generar ventas, es decir, cuánto se está generando de ventas por cada unidad monetaria invertida, o cuánto más vende la farmacia por cada unidad monetaria invertida.

En general, cuanto más alta sea la rotación de activos totales de la empresa, más eficientemente se habrán usado sus activos. Esta medida es tal vez una de las de mayor interés para la administración, ya que indica si las operaciones de la empresa han sido eficientes financieramente.

En cuanto a la farmacia San Sebastián, el 0.06 obtenido, nos indica que anualmente la compañía gana 0.06C\$ por cada 1C\$ que posee en activos. Básicamente nos da a entender que cuanto menor sea este ratio, nos indicará que la empresa está utilizando de manera deficiente el dinero invertido en sus activos.

Al obtener un resultado extremadamente bajo en este índice de rotación se evidencia lo poco efectivos y rentables que han sido los activos en los dos periodos analizados, cabe recalcar que en mayor medida está problemática es debido a la falta de rotación con que cuenta la empresa actualmente con respecto a sus ventas.

9.2.8 Rotación de Activos Fijos

Este ratio es similar al anterior, lo que lo hace diferente es que mide la capacidad de la empresa de utilizar el capital en activos fijos. Mide la actividad de ventas de la empresa. Y nos da como resultado cuántas veces podemos colocar entre los clientes un valor igual a la inversión realizada en activo fijo.

<i>Rotación de Activos Fijos</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Ventas / Activos Fijos</i>	36.28	30.5

Rotación de Activos Fijos: Ventas / Activos Fijos: veces

Rotación de Activos Fijos: 3,666,506.74 / 120,213.74: 30.5 veces

Rotación de Activos Fijos: 4,361,420.56 / 120,213.74: 36.28 veces

Es resumen, la farmacia San Sebastián en su último período contable colocó en el mercado 36.38 veces el valor de lo invertido en Activo fijo. Se evidencia una disminución de la rotación de activos fijos en el último período esto debido a la disminución en ventas que ha tenido la entidad.

En este caso se evidencia una alta rotación de activos fijos no porque la farmacia San Sebastián posea una amplia volatilidad en ventas, sino porque su base de activos fijos es mínima en comparación a otros rubros de su Balance General lo que deja con un amplio margen de ventas en comparación a sus activos fijos.

Para entender mejor la aplicación de este ratio, este indicador debe analizarse comparándolo con varios años o períodos, para ver la relación de los niveles de inversión realizados y los ingresos, lo que incide en ingresos y rentabilidad.

9.2.9 Razón de Deuda

Este ratio mide el porcentaje de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias. La razón se calcula como sigue:

<i>Rotación de Deuda</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Pasivos Totales / Activos Totales</i>	18.39%	23.98%

Razón de Deuda: Pasivos Totales / Activos Totales: %

Razón de Deuda: 14,392,846.96 / 60,019,751.21: 23.98 %

Razón de Deuda: 12,669,845.67 / 68,905,555.53: 18.39%

Es decir que en la farmacia San Sebastián en el periodo contable del 2022 el 23.98% de los activos totales es financiado por los acreedores y de cancelarse estos

activos totales al precio en libros quedaría un saldo de 23.98% de su valor, después del pago de las obligaciones vigentes.

Este porcentaje indica que la farmacia ha financiado con deuda cerca de 1/4 de sus activos. Entre más alto es este ratio, más alto es el grado de endeudamiento de la empresa, así como el del apalancamiento financiero que tiene.

Dicho porcentaje no solo evidencia el nivel de endeudamiento de la farmacia, sino también mide su capacidad real para asumir posibles pérdidas. Es decir, el ratio de endeudamiento de un negocio es un indicador de su estructura financiera, en tanto en cuanto establece una relación entre los recursos propios, lo aportado por el propietario y los recursos ajenos y lo aportado por acreedores y proveedores.

En tal sentido realizando la comparativa entre los dos periodos se evidencia un aumento del 5 % en el endeudamiento de la farmacia, esto debido a diferentes estrategias para afrontar las problemáticas actuales de la empresa en este caso la falta de ventas de su stock.

9.2.10 Margen de Utilidad Bruta

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta (es decir, cuanto más bajo es el costo relativo del costo de ventas), mejor. El margen de utilidad bruta se calcula como sigue:

<i>Margen de Utilidad Bruta</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Ventas-Costo de Ventas/ Ventas</i>	23.27%	19.58%

Margen de Utilidad Bruta: Ventas- Costo de Ventas / Ventas: %

Margen de Utilidad Bruta: (3,666,506.74-2,948,767.79) / 3,666,506.74:19.58%

Margen de Utilidad Bruta: (4,361,420.56-3,346,445.06) / 4,361,420.56: 23.27%

Es decir, indica que la farmacia tiene un margen de ganancia del 19.58% de las ganancias en relación con las ventas en el 2022, deducido los costos de producción de

los bienes vendidos. Nos dice también la eficiencia de las operaciones y la forma como son asignados los precios de los productos por parte de la farmacia

Cuanto más grande sea el margen bruto de utilidad, será mejor, pues significa que tiene un bajo costo de las mercancías que produce y/ o vende. Lo cual se evidenció que hubo un decrecimiento del 4% con respecto al 2021 dónde se obtuvo un margen del 23.27% en este caso por qué hubo una baja en las ventas y aumento del costo por parte de la farmacia.

Cuanto mayor sea este porcentaje querrá decir que la farmacia opera óptimamente y se está obteniendo más ganancias que lo que se gasta o invierte para operar, lo cual permitirá que evolucione la empresa.

9.2.11 Margen de Utilidad Neta

Este ratio de utilidad neta mide el porcentaje de cada unidad monetaria de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuesto etc. Cuanto más alto sea dicho margen de utilidad neta de la empresa, es mejor para la entidad. Relaciona la utilidad líquida con el nivel de las ventas netas, se calcula a través de esta fórmula:

<i>Margen de Utilidad Neta</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>
<i>Utilidad Neta/ Ventas Netas</i>	11.73%	8.42%

Margen de Utilidad Neta: Utilidad Neta / Ventas Neta: %

Margen de Utilidad Neta: 308,831.28 / 3,666,506.74: 8.42%

Margen de Utilidad Neta: 511,420.13 / 4,361,420.56: 11.73%

Esto quiere decir que por cada unidad monetaria que vendió la farmacia San Sebastián, obtuvo una utilidad de 8.42% en el año 2022. Este ratio permite evaluar si el esfuerzo hecho en la operación durante el período de análisis está produciendo una adecuada retribución para el propietario.

El margen de utilidad neta es una medida ampliamente citada del éxito de la empresa respecto de las ganancias sobre las ventas. Los "buenos" márgenes de utilidades netas difieren considerablemente entre industrias.

Además, realizando la comparativa con el periodo anterior donde se obtuvo un margen de utilidad neta 11.73% con respecto al 8.42% obtenido en el 2022, se evidencia una baja de más del 3% que tiene como consecuencia en la pérdida de beneficios y rentabilidad de la farmacia debido a la disminución en ventas que ha tenido en su último año.

Conocer toda esta información es muy importante, más si se quieren generar mayores ingresos. Sin embargo, igualmente se pueden integrar herramientas a la farmacia que ayuden a la disminución de costos y sea beneficioso para la entidad.

Una vez realizado el análisis a través de las distintas razones financieras se logró determinar y evidenciar que la farmacia San Sebastián tiene serios problemas y deficiencia en su rotación de inventario ya que las ventas en el último período no han sido las mejores decreciendo con respecto al periodo contable anterior, asimismo se obtuvo a través de los ratios financieros que la empresa posee toda su inversión en la cuenta de inventario, lo cual si sufre un pérdida por fuerza mayor o caso fortuito en dicha cuenta deja en un estado crítico la salud financiera de la empresa.

9.2.12 Rendimiento de Capital

El rendimiento sobre capital mide el rendimiento obtenido sobre la inversión del propietario de la empresa. En general, cuanto más alto es este rendimiento, es mejor para el propietario. El rendimiento sobre capital se calcula como sigue:

<i>Rendimiento de Capital</i>	2021	2022
<i>Utilidades Neta/Capital Contable</i>	2.01%	1.22%

Este ratio financiero los indica el rendimiento de la inversión del propietario sobre la empresa en el caso de la farmacia apenas deja un margen de ganancia con respecto a lo invertido en ella lo que da como resultado que la entidad tiene serios problemas de

rentabilidad e inclusive se nota una disminución del rendimiento si se realiza una comparación del año 2022 y el 2021.

En relación con los resultados obtenidos se obtiene que la causa de tan bajo rendimiento de capital es la falta de rotación de inventario que sufre la entidad teniendo como consecuencia bajas ventas de su stock de medicamentos y por ende no tener los ingresos por ventas esperados que son representadas en utilidades para el propietario.

10.3. Resultados obtenidos mediante la aplicación del análisis financiero.

El análisis financiero como tal en la farmacia San Sebastián se realizaba de una manera empírica y arcaica, ya que con el paso de los años este método de análisis para el propietario y el contador se había quedado algo obsoleto para los nuevos retos, objetivos y dificultades que enfrenta la entidad o podría enfrentar en un futuro y no podría estar preparado para asumirlo, siempre el análisis se implementaba de una manera básica y esencial para toma de decisiones muy importantes dentro de la entidad.

Tomando como base esta necesidad en la empresa, se aplicaron diferentes razones financieras con los Estados financieros proporcionados por la Farmacia San Sebastián obteniendo de los periodos 2021 y 2022 de los cuáles se obtuvieron los siguientes resultados que se plantean a continuación.

De manera general se evidencia en los estados financieros de la farmacia San Sebastián del año 2022 que los Activos Corrientes representan más del 99% de los activos que posee la entidad, esto debido en parte a que la empresa es del rubro comercial, principalmente concentrándose en el inventario el cual representa más del 90% del total activo de la entidad le sigue la cuenta de Efectivo en Caja y Bancos y en comparación con los datos del período anterior no se evidencia cambios grandes en el rubro de Activos manteniéndose la tendencia de que el inventario represente el mayor porcentaje de los activos y los activos no corrientes con un porcentaje extremadamente bajo, exceptuando la considerable disminución que ha tenido la cuenta de Efectivo en Caja y Bancos en el año 2022 con el porcentaje que representa en el año 2021.

En cuanto a los pasivos de la empresa en el período 2022 se evidencia que las cuentas más importantes son los Proveedores locales las cuales representan el 95%

respectivamente del total de Pasivos, Pasivos No Corrientes son inexistentes para la entidad, respecto con el periodo 2021 no hay ninguna diferencia se mantiene la cuenta de Proveedores Locales como la cuenta más importante de los Pasivos Corrientes y siguen de inexistente los Pasivos No Corrientes.

En el caso del Patrimonio para la farmacia San Sebastián sus cuentas más representativas son el Capital contable el cual representa un 55% del Patrimonio y los resultados acumulados que representan un 45% en el periodo del 2022 lo cual se evidencia una variación con respecto al año 2021 ya que en dicho período se invertían los papeles el Capital Contable representaba un 45 % y los Resultados acumulados representaban un 55% lo cual da a entender que hubo un retiro de utilidades por parte del propietario.

A través de la aplicación de las razones financieras sobre los datos presentados en los estados financieros se obtuvieron distintos resultados importantes sobre la salud financiera de la empresa y que, a través de un análisis responsable, verídico y veraz sería de gran ayuda para la toma de decisiones.

Un ejemplo de esto son los datos obtenidos tras la aplicación de las distintas razones de liquidez a los estados financieros de la farmacia tras las cuáles dieron los resultados que la farmacia cuenta con un grado de liquidez aceptable ya que su activo corriente sobrepasa con creces el pasivo corriente lo que deja en un estado de tranquilidad financiera en el apartado de la liquidez general después de aplicar el estudio de solvencia.

Mientras que sí se aplica la razón de prueba ácida la cual consiste en quitar del activo circulante la cuenta de inventario, aplicado a los estados financieros de la farmacia da como resultado que no sobrepasa el mínimo aceptable que es de 1, lo cual deja en una situación vulnerable a la farmacia si se dan casos o situaciones dónde se necesite liquidez inmediata, ya que no tendría capacidad de respuesta porque todo o la mayoría de lo que posee está concentrado en su inventario.

De la misma manera en la prueba defensiva aplicada a la farmacia dónde únicamente se cuenta con lo que posee en la cuenta de caja y bancos se obtuvo que la

entidad solamente cuenta con un poco más del 8% de liquidez en comparación con sus pasivos corrientes lo que da entender es que saldando la totalidad de sus pasivos corrientes con la cuenta de caja y bancos apenas se cubriría un poco más del 8%. Es importante resaltar que esta cuenta tuvo una importante disminución con respecto al período 2021 dónde se poseía más de 9 millones en dicha cuenta y si aplicamos la misma razón con respecto a este periodo se obtiene un porcentaje aceptable de más del 70% de liquidez en comparación con sus pasivos corrientes en el año 2021, lo recomendado sería que la entidad cuente con una cuenta de caja y bancos fuerte en caso de eventualidades que pueda sufrir la empresa.

En el caso del capital del trabajo la empresa mantiene un grado de unidades monetarias aceptable al hacer la diferencia entre Activos Corrientes y Pasivos Corrientes lo que da entender que la empresa cuenta con recursos para hacerle frente a sus obligaciones, pero este resultado debe tomarse con pinzas ya que el mayor porcentaje de activos corrientes que posee la farmacia se encuentra en la cuenta de inventario la cuál no es una de las más líquidas.

Igualmente aplicando las razones del análisis de la gestión y actividad de la farmacia las cuáles expresan los efectos de decisiones y políticas seguidas por la empresa, con respecto a la utilización de sus fondos. Evidencian cómo se manejó la empresa en lo referente a las ventas al contado, inventarios etc., encontrando que:

Después de la aplicación de la razón de rotación de inventario arrojó como resultado que su rotación ni siquiera sobrepasa el mínimo aceptado de 1 ya que su rotación es extremadamente baja y eso que la empresa es el del sector comercial dónde lo más importante es vender lo más posible de productos para así mantener un rotación mínima y que su inventario no se estanque con respecto a la competencia, ya sea en el período 2021 y 2022 este índice arroja el mismo resultado lo evidencia que las ventas de la empresa se ha mantenido con poca variabilidad.

Dicho resultado se complementa con el obtenido en la prueba ácida ya que la rotación de inventario da como consecuencia que posea una mayor cantidad de inversión de la deseada en la cuenta de inventario, a diferencia las cuentas más líquidas como lo son la cuenta de Caja y Bancos.

Asimismo, en el caso de la aplicación de la rotación de activos totales se obtuvo que la farmacia tiene malos resultados de margen de ganancia con la irrisoria cifra de ganancia de apenas 0.06 céntimos por cada Córdoba que posee en activos lo cual da entender que los activos totales que posee en los dos periodos donde se aplicó la razón financiera son improductivos cabe señalar que gran parte de la culpabilidad de este resultado se debe a la poca rotación y movilidad de su inventario.

En esa misma línea se obtiene tras la aplicación de la razón de rotación de activos fijos que la farmacia San Sebastián posee un margen aceptable de rotación de Activos Fijos un alto margen realmente, aunque este dato debe ser evaluado con cautela ya que los Activos Fijos no representan un porcentaje significativo en el balance general de la empresa.

En el caso de la aplicación de las razones de deuda a los estados financieros de la farmacia San Sebastián con el fin de evaluar la cantidad de dinero de terceros que se ha estado utilizando para generar ganancias en la empresa, se evaluó que cuanto mayor es la deuda que la farmacia utiliza en relación con sus activos totales, mayor es el apalancamiento financiero. El apalancamiento financiero es el aumento del riesgo y rendimiento introducidos a través del uso de financiamiento de costo fijo, como deuda. Entre más deuda de costo fijo emplee una empresa, mayor será su riesgo y rendimiento esperado.

Como ejemplo a través de la aplicación de la razón de deuda se obtuvo un porcentaje aceptable en los dos periodos donde el dinero que se utiliza de terceros no sobrepasa ni siquiera el 24% de los activos totales de la farmacia, solamente se hace resaltar que entre el período Contable del año 2021 y el 2022 se evidencia un aumento de la deuda del 4% quizás se deba al poco éxito de ventas que ha tenido la empresa y se debe solventar con otros ingresos.

De la misma manera en el análisis de la rentabilidad de la empresa a través de las razones financieras se obtuvieron resultados que facilita la evaluación de las utilidades de la farmacia respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias, la farmacia no podría atraer capital externo. El

propietario, proveedores y la administración, ponen mucha atención al impulso de las utilidades por la gran importancia que se ha dado a éstas en el mercado.

Para tal efecto se aplicó la razón del Margen de Utilidad Bruta lo que cuál arrojó cómo resultado que la farmacia obtiene un margen de ganancia de casi el 20% se podría decir que es aceptable pero para hacer una afirmación más acertada se debería comparar con el porcentaje medio del rubro de la empresa, cabe señalar que dicho margen decreció con respecto al periodo del 2021 dónde se obtuvo un margen cerca del 24% lo que da a entender que el crecimiento de las ventas no estuvo en paridad con el crecimiento de los costos de los productos que se venden por parte de la farmacia.

Asimismo se aplicó la razón la razón del Margen de Utilidad Neta de la cual se obtuvieron los resultados con un margen de ganancia del año 2022 de más del 8% lo cual da entender que las operaciones aún retribuyen ganancias para el propietario lo cual hace rentable el negocio, lo que sí se recrimina es la disminución de dicho margen con respecto al año 2021 dónde se obtuvo un margen superior al 11% esto se debe al estancamiento del stock de medicamentos que la empresa ofrece a los clientes, lo cual genera pocos ingresos por ventas que tienen como consecuencia directa la disminución de las utilidades en este caso la utilidad neta.

De la misma manera después de aplicar la razón del rendimiento de capital se obtuvo que la farmacia obtiene un rendimiento mínimo comparado con lo que posee invertido el propietario en ella sobrepasando apenas el 1% y disminuyendo dicho porcentaje si se compara con este mismo resultado, pero en el 2021.

En resumen y de manera general con los resultados obtenidos la farmacia podría tomar decisiones de políticas de ventas ya que la actuales no están funcionando y se han quedado estancadas esto se evidencia después de aplicar todas las razones financieras a sus Estados financieros dónde arroja como resultado que el principal problema de la entidad gira entorno al inventario y la rotación del mismo lo que tiene como consecuencia que su stock de medicamentos no se venda, además de que la entidad tiende a poseer toda su inversión en la cuenta de inventario lo cual la hace vulnerable en caso que la empresa necesite efectivo inmediato ya que su cuenca de Caja y Bancos es mínima comparada con su cuenta de inventario.

11. CONCLUSIONES

La Farmacia San Sebastián enfrenta dificultades financieras debido a una disminución en las ventas, problemas de liquidez y la falta de acceso a financiamiento externo. Aunque han tomado medidas como reducción de personal y enfoque en ventas al contado para mantener la estabilidad, necesitan estrategias financieras más sólidas. La gestión del inventario y la selección de proveedores son áreas críticas que necesitan análisis financiero para mejorar la rentabilidad y la situación general de la farmacia.

A continuación, se presenta un análisis financiero detallado de la Farmacia San Sebastián a través de varias razones financieras. En el cual se destaca una alta dependencia en el inventario, lo que representa un riesgo si surge alguna pérdida en esa área. Además, se observa una disminución en las ventas y en los márgenes de utilidad, lo que sugiere dificultades en la rentabilidad. Además, el alto endeudamiento y la baja liquidez pueden ser preocupantes para la empresa. En conjunto, estos factores plantean desafíos que podrían afectar la salud financiera de la farmacia si no se abordan adecuadamente.

La farmacia enfrenta desafíos críticos en la gestión de inventario, liquidez y rentabilidad por lo que es crucial revisar y reformular sus estrategias comerciales y financieras para mejorar la eficiencia operativa y asegurar su estabilidad en el mercado. Algunos de los desafíos que enfrenta la farmacia San Sebastián son los siguientes:

- ✓ La Farmacia San Sebastián enfrenta desafíos significativos en su análisis financiero. La metodología utilizada previamente se considera obsoleta y básica, lo que limita la toma de decisiones adecuadas para afrontar nuevos retos y objetivos.
- ✓ Se destaca una alta concentración de activos en inventario, lo que representa más del 90% del total activo. Por otro lado, los pasivos están mayormente compuestos por proveedores locales. Además, se observa una disminución en la cuenta de Efectivo en Caja y Bancos en el año 2022.
- ✓ Se evidencia un cambio en la distribución entre Capital Contable y Resultados Acumulados, indicando un retiro de utilidades por parte del propietario en el año 2022.

- ✓ El activo corriente supera el pasivo corriente, lo que sugiere un grado de liquidez aceptable, al aplicar pruebas específicas como la prueba ácida, la farmacia muestra vulnerabilidad debido a una concentración excesiva en inventario y una limitada capacidad de respuesta en casos que requieran liquidez inmediata.
- ✓ La baja rotación de inventario y activos improductivos afectan la rentabilidad de la farmacia, con márgenes de ganancia relativamente bajos y una falta de eficiencia en la utilización de los activos.
- ✓ Aunque la deuda se mantiene en niveles aceptables, se observa un incremento que puede vincularse con el bajo rendimiento de las ventas. Los márgenes de utilidad bruta y neta disminuyeron en el año 2022, indicando problemas de costos y ventas estancadas.
- ✓ Los resultados obtenidos en el transcurso de la investigación respaldan de manera positiva el supuesto planteado, demostrando que la aplicación de análisis financiero desempeña un papel fundamental para la gestión eficiente, fortaleciendo así el rendimiento operativo de la farmacia San Sebastián. Este efecto subraya la importancia y utilidad de implementar estrategias basadas en análisis financiero para optimizar la administración financiera en el ámbito farmacéutico.

12. RECOMENDACIONES

Basándose en las dificultades financieras y los desafíos identificados en el análisis de la Farmacia San Sebastián, se presentan tres recomendaciones importantes:

- 1. Diversificar estrategias de financiamiento:** Dado el riesgo de dependencia excesiva en inventario y los problemas de liquidez, explorar fuentes alternativas de financiamiento podría ser clave y buscar líneas de crédito flexibles o asociaciones estratégicas con proveedores para mejorar los términos de pago podría ayudar a liberar capital y mejorar la liquidez.
- 2. Optimizar gestión de inventario:** Implementar un sistema de gestión de inventario más eficiente y proactivo. La farmacia debería considerar estrategias para mejorar la rotación de inventario, como descuentos por volumen, análisis de tendencias de ventas para pronosticar demanda, y reducción de productos de bajo rendimiento para mejorar la liquidez y la rentabilidad.
- 3. Mejorar estrategias de ventas y marketing:** Desarrollar tácticas para incrementar las ventas y reactivar el margen de utilidad. Esto podría incluir campañas promocionales, alianzas con distribuidores externos o programas de fidelización para atraer más clientes y aumentar los ingresos.

Estas recomendaciones se centran en la diversificación financiera, la eficiencia en la gestión de inventario y la revitalización de las estrategias de ventas, todas decisivas para mejorar la salud financiera y operativa de la Farmacia San Sebastián.

13. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arriaga, F., & Martinez, E. (2017). *Prouestas de Estrategia de Mejora basadas en las pequeñas empresas*. Mexico D.F: Ximahi.
- Brosnac. (1999). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Madrid, España: Anaya.
- Cortijo, V., & Bonson, E. (2009). *Analisis de Estados Financieros*. Madrid: Pearson Education.
- Erossa, E. (2006). *Fuentes de Financiamiento a Corto, Mediano y Largo Plazo*. Hidalgo: Universidad Michoacana de San Nicolas.
- Erossa, V. E. (2013). *Proyectos de Inversion en Ingenieria*. Mexico DF: Limusa.
- Estupiñán Gaitán, R., & Estupiñán Gaitán, O. (2006). Análisis financiero y de gestión. En R. Estupiñán Gaitán, & O. Estupiñán Gaitán, *Análisis financiero y de gestión* (Segunda ed., págs. 111-128). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones S.A.S.
- Euroinnova. (2018). *¿Cual es el Origen de la Farmacia?* Madrid, España: Euroinnova International Education.
- Felix, L. (2007). *Administracion Financiera modelo Dupont*. San Salvador: Universidad de San Salvador.
- Franco, P. (1998). *Evaluacion de los Estado Financieros*. Lima: Universidad del Pacifico.
- Garcia Flores, C. P., & Ráudez Merlo, M. A. (2017). *“Efectos de un análisis financiero en la empresa TUBCELS.A, de Estelí durante el período comprendido entre los años 2014 – 2015”*. Esteli: UNAN.
- Gomez, L. A. (2016). *Manual de Financiamiento para Empresas*. Barcelona: Holguin S.A.
- Gonzales, V. M. (2016). *Gestion del Proyecto Bivio*. Habana: Universidad de la Habana.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2010). *Metodologia de la investigacion*. Mexico DF: Mc Graw Hill.

- Horngren, C. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera*. Mexico: Pearson Education.
- Jimenez Lopez, A. M., & Delgado Chavez, O. J. (2019). *Diseño de un modelo de análisis financiero para la empresa Expoceramkica Acabados S.A.* San Jose: Universidad de Costa Rica.
- Lawrence, G. (2003). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Halley Ediciones.
- Padilla, M. (2015). *Análisis Financiero*. Bogota: ECOE Ediciones.
- Pazmiño, S. (2020). *Análisis Dupont del sistema de bancos privados*. Guayaquil: superbancos.
- Perdomo, A. (2002). *Elementos Básicos de la Información Financiera*. Mexico: Thomson Editores.
- Plus Farma. (2019). *¿ Como elegir los proveedores para mi farmacia?* Zaragoza: Mkpro.
- Puente Riofrio, M. I., Solis Cabrera, D. E., Guerra Torres, C. M., & Carrasco Salazar, V. A. (Abril-Junio de 2017). RELACION ENTRE LA GESTION FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD EMPRESARIAL. *Revista Contribuciones a la Economía*. Obtenido de <https://www.eumed.net/ce/2017/2/gestion-rentabilidad.html>
- Rubio, P. (2007). *Manual de Análisis Financiero*. Malaga: EUMED.
- Rubio, P. (2008). *Manual de Análisis Financiero*. Malaga: Universidad de Malaga.
- Saballos Meneses, C. C. (2018). "Diagnostico Financiero de la empresa industrializadora de Sal S.A en el período 2015-2016". Managua: UNAN-Managua.
- Sanchez, S. (2016). *Indicadores de Eficiencia*. Quito: SAMANIEGO.
- Uria, R. A. (1989). *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo*. Madrid: Universidad de Madrid.
- Van Horne, J. (2002). *Fundamentos de las Finanzas*. Ciudad de Mexico: Pearson Education.



Velasquez, L. W. (04 de Octubre de 2023). Analisis Financiero de la Farmacia San Sebastian. (L. A. Tercero, Entrevistador) Esteli, Nicaragua.

Wachowicz, J. (2010). *Fundamentos de Administracion Financiera*. Mexico: Pearson Education.

Warren, C. (2005). *Contabilidad Administrativa*. Mexico: Cengage Editores.

14. ANEXOS

Anexo 1. Estados financieros año 2021



FARMACIA SAN SEBASTIAN

ESTADO DE SITUACION ECONOMICA INTEGRAL

AL MES DE DICIEMBRE DEL 2021

Expresado en Córdoba

1		2			
ACTIVOS		PASIVO			
11	ACTIVOS CORRIENTES	68,785,341.79	21	PASIVOS CORRIENTES	12,669,845.67
1101	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	9,076,644.64	2101 01	CUENTAS Y DOCTOS. POR PAGAR A C.P.	12,669,845.67
1101 01	EFFECTIVO EN CAJA	80,000.00	2101 01 02	PROVEEDORES LOCALES	11,326,349.26
1101 02	EFFECTIVO EN BANCO M.N.	1,343,514.83	2101 01 05	RETENCIONES POR PAGAR	24,395.82
1101 03	EFFECTIVO EN BANCO M.E.	7,653,129.81	2101 01 07	GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	1,247,845.61
1101 05	DEPOSITOS A PLAZO FIJO (ME)	0.00	2101 01 08	Impuestos por Pagar	-9,223.61
1103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	97,802.08	2101 01 09	APORTES POR PAGAR	80,478.59
1105	INVENTARIOS	59,610,895.07	3	OTRAS CUENTAS Y DCTOS. POR PAGAR	0.00
1106	INVERSIONES	0.00	31	PATRIMONIO NETO	56,235,709.86
12	ACTIVO NO CORRIENTE	120,213.74	3101	CAPITAL CONTABLE	25,388,945.38
1201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1,006,586.55	3103	RESULTADO ACUMULADOS	30,846,764.48
1202	DEPRECIA. ACUMUL. DE PROPIED., PLANTAS Y EQPOS.	-886,372.81	3103 01	utilidades del Periodo	8,428,496.59
1206	ACTIVOS INTANGIBLES	0.00		Utilidades de Ejercicios Anteriores	22,418,267.89
				Perdidas de Ejercicios Anteriores	0.00
TOTAL ACTIVOS		68,905,555.53	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		68,905,555.53

FIRMA DEL GERENTE

Dr. Ulises Castilblanco Rivera

FIRMA DEL CONTADOR

Lic. Walter Velásquez Cardoza (CPA)

Estelí, 31 de Diciembre del 2021.



FARMACIA "SAN SEBASTIAN"

FSS - ESTELI NIC.

Frente al Gallo mas Gallo - Esteli

ESTADO DE RESULTADO CORTADO DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

5	<u>INGRESOS Y GANANCIAS</u>		4,416,547.93
51	<u>INGRESOS DE OPERACIÓN</u>		4,361,420.56
5101	<u>VENTAS</u>		4,361,420.56
5101	01 Venta de Productos Farmaceuticos en General		4,361,420.56
52	<u>INGRESOS DE NO OPERACIÓN</u>		55,127.37
5201	<u>INGRESOS FINANCIEROS</u>		20,275.19
5201	01 Intereses ganados en cuentas Bancarias		1,371.51
5201	02 Mantenimiento al Valor		18,903.68
5201	03 Comisiones Ganadas		0.00
5201	04 Distorciones Cambiarias		0.00
5201	99 Otros Ingresos Financieros		0.00
5202	<u>OTROS INGRESOS</u>		34,852.18
5202	01 Sobrantes de Caja		2,784.69
5202	02 Utilidad en Ventas de Activos		0.00
5202	99 Otros		32,067.49
	TOTAL INGRESOS		4,416,547.93
4	<u>COSTOS Y GASTOS Y PERDIDAS</u>	3,346,445.06	
4101	<u>COSTOS DE VENTA</u>	3,346,445.06	
4101	01 Productos Farmaceuticos en General	3,346,445.06	
43	<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	549,063.18	
4301	<u>GASTOS DE VENTA</u>	549,063.18	
4301	<u>SUELDOS Y SALARIOS</u>	233,684.47	
4301	01 01 Sueldos y salarios administración	0.00	
4301	01 02 Sueldos y salarios supervisión	0.00	
4301	01 03 Sueldos y salarios operación	223,971.47	
4301	01 04 Comisiones por Ventas	9,713.00	
4301	<u>PRESTACIONES SOCIALES</u>	142,774.11	
4301	02 01 Horas Extras	5,227.22	
4301	02 02 Vacaciones	18,034.46	
4301	02 03 Treceavo mes	18,034.46	
4301	02 04 Indemnización por Antigüedad	18,034.46	
4301	02 05 Inss Patronal	76,394.67	
4301	02 06 Inatec	7,048.84	
4301	02 07 Preavisos	0.00	
4301	02 08 Días Feriados	0.00	
4301	<u>GASTOS GENERALES Y SERVICIOS</u>	152,630.50	
4301	06 01 Alquiler de inmuebles	123,200.00	
4301	06 09 Honorarios a otros profesionales	23,430.50	
4301	06 18 Servicios de Vigilancia	6,000.00	



FARMACIA "SAN SEBASTIAN"

FSS - ESTELI NIC.

Frente al Gallo mas Gallo - Esteli

ESTADO DE RESULTADO CORTADO DEL 1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2021

4301	07	REPARACIONES Y MANTENIMIENTO	2,549.00
4301	07	07 Otras Reparaciones y Mantenimiento	2,549.00
4301	08	DEPRECIACIONES	64.10
4301	08	01 Edificios	0.00
4301	08	02 Mobiliario y Equipo de Oficina	64.10
4301	09	IMPUESTOS	17,361.00
4301	09	01 Impuestos Municipales 1%	0.00
4301	09	02 Matricula	0.00
4302	09	03 Impuestos Fiscales	17,361.00
4301	09	99 Otros Impuestos	0.00
4303	01	GASTOS FINANCIEROS	9,555.58
4303	01	01 Interesea Pagados	0.00
4303	01	02 Multas Pagadas por Devoluciones de Cheques	0.00
4303	01	03 Multas por manejos de Cuentas Bancarias	0.00
4303	01	04 Deslizamiento Cambiario	9,317.00
4303	01	99 Otros	238.58
44		GASTOS DE NO OPERACIÓN	63.98
4403		OTROS EGRESOS	63.98
4403	01	Faltantes de Caja	63.98
		TOTAL COSTOS Y GASTOS	3,905,127.80
		UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	511,420.13

Firma del Gerente Propietario

Lic. Walter Ramón Velasquez Cardoza (CPA)

Esteli, 31 de Diciembre del 2021



13.1 Estados financieros año 2022



FARMACIA SAN SEBASTIAN

ESTADO DE SITUACION ECONOMICA INTEGRAL
AL MES DE DICIEMBRE DEL 2022

Expresado en Córdoba

1	ACTIVOS		2	PASIVO	
11	ACTIVOS CORRIENTES		21	PASIVOS CORRIENTES	
		59,899,537.47			14,392,846.96
1101	EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	1,155,250.15	2101	01 CUENTAS Y DOCTOS. POR PAGAR A C.P.	14,392,846.96
1101	01 EFFECTIVO EN CAJA	80,000.00	2101	01 02 PROVEEDORES LOCALES	12,892,015.83
1101	02 EFFECTIVO EN BANCO M.N.	465,415.18	2101	01 05 RETENCIONES POR PAGAR	18,934.49
1101	03 EFFECTIVO EN BANCO M.E.	609,834.97	2101	01 07 GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR	1,415,367.53
1101	05 DEPOSITOS A PLAZO FIJO (ME)	0.00	2101	01 08 Impuestos por Pagar	3,073.70
1103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	93,373.44	2101	01 09 APORTES POR PAGAR	63,455.41
1105	INVENTARIOS	58,650,913.88	3	OTRAS CUENTAS Y DCTOS. POR PAGAR	0.00
1106	INVERSIONES	0.00	31	PATRIMONIO NETO	45,626,904.25
12	ACTIVO NO CORRIENTE	120,213.74	3101	CAPITAL CONTABLE	25,388,945.38
1201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	1,006,586.55	3103	RESULTADO ACUMULADOS	20,237,958.87
1202	DEPRECIA. ACUMUL. DE PROPIED., PLANTAS Y EQPOS.	-886,372.81	3103	01 utilidades del Periodo	5,473,276.24
1206	ACTIVOS INTANGIBLES	0.00		Utilidades de Ejercicios Anteriores	14,764,682.63
				Perdidas de Ejercicios Anteriores	0.00
TOTAL ACTIVOS		60,019,751.21	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		60,019,751.21
					0.00

FIRMA DEL GERENTE

Dr. Ulises Castilblanco Rivera

FIRMA DEL CONTADOR

Lic. Walter Velásquez Cardoza (CPA)

Estelí, 31 de Diciembre del 2022.



FARMACIA "SAN SEBASTIAN"

FSS - ESTELI NIC.

Frente al Gallo mas Gallo - Esteli

ESTADO DE RESULTADO CORTADO DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE DEL 2022

5		<u>INGRESOS Y GANANCIAS</u>	3,706,948.32
51		INGRESOS DE OPERACIÓN	3,666,506.74
5101		VENTAS	3,666,506.74
5101	01	Venta de Productos Farmaceuticos en General	3,666,506.74
52		INGRESOS DE NO OPERACIÓN	40,441.58
5201		INGRESOS FINANCIEROS	4,241.93
5201	01	Intereses ganados en cuentas Bancarias	586.58
5201	02	Mantenimiento al Valor	2,812.64
5201	03	Comisiones Ganadas	0.00
5201	04	Distorsiones Cambiarias	0.00
5201	99	Otros Ingresos Financieros	842.71
5202		OTROS INGRESOS	36,199.65
5202	01	Sobrantes de Caja	33,761.42
5202	02	Utilidad en Ventas de Activos	0.00
5202	99	Otros	2,438.23
		TOTAL INGRESOS	3,706,948.32
4		<u>COSTOS Y GASTOS Y PERDIDAS</u>	2,948,767.79
4101		COSTOS DE VENTA	2,948,767.79
4101	01	Productos Farmaceuticos en General	2,948,767.79
43		<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>	448,201.55
4301		<u>GASTOS DE VENTA</u>	448,201.55
4301	01	SUELDOS Y SALARIOS	176,698.82
4301	01	03 Sueldos y salarios operación	171,190.44
4301	01	04 Comisiones por Ventas	5,508.38
4301	02	PRESTACIONES SOCIALES	195,670.44
4301	02	01 Horas Extras	0.00
4301	02	02 Vacaciones	104,593.92
4301	02	03 Treceavo mes	14,025.18
4301	02	04 Indemnización por Antigüedad	14,025.18
4301	02	05 Inss Patronal	57,726.44
4301	02	06 Inatec	5,299.72
4301	06	GASTOS GENERALES Y SERVICIOS	58,472.72
4301	06	02 Alquiler de equipo	34,560.00
4301	06	09 Honorarios a otros profesionales	23,912.72
4301	07	REPARACIONES Y MANTENIMIENTO	11,859.57
4301	07	07 Otras Reparaciones y Mantenimiento	11,859.57



FARMACIA "SAN SEBASTIAN"

FSS - ESTELI NIC.

Frente al Gallo mas Gallo - Esteli

ESTADO DE RESULTADO CORTADO DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE DEL 2022

4301	09	IMPUESTOS	5,500.00
4302	09 03	Impuestos Fiscales	5,500.00
4303	01	GASTOS FINANCIEROS	954.21
4303	01 01	Interesea Pagados	0.00
4303	01 02	Multas Pagadas por Devoluciones de Cheques	0.00
4303	01 03	Multas por manejos de Cuentas Bancarias	0.00
4303	01 04	Deslizamiento Cambiario	0.00
4303	01 99	Otros	954.21
44		GASTOS DE NO OPERACIÓN	193.49
4401		VENTAS DE ACTIVOS	
4402		GASTOS DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA	
4403		OTROS EGRESOS	193.49
4403	01	Faltantes de Caja	3.03
4403	02	Perdida en Ventas de dActivo	0.00
4403	99	Otros	190.46
6		CUENTAS LIQUIDADORAS DE RESULTADOS	
61		CUENTA LIQUIDADORA	
6101		PERDIDAS Y GANANCIAS	
6101	01	PERDIDAS Y GANANCIAS	
6102		GASTOS POR IMPUESTOS	
6102		GASTOS POR IMPUESTOS	
8121		AJUSTES A RESULTADOS PERIODOS ANTERIORES	
		TOTAL COSTOS Y GASTOS	3,398,117.04
		UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	308,831.28

Firma del Gerente Propietario

Lic. Walter Ramón Velasquez Cardoza (CPA)

Esteli, 31 de Octubre del 2022.

Anexo 2. Guía de Entrevista

GUIA DE ENTREVISTA DIRIGIDA A LA GERENCIA GENERAL

Entrevistado: Lic. Walter Ramon Velásquez

Puesto que desempeña: Contador General

Fecha: 30 / 09 / 2023

Hora de Inicio: 8.00 : A.m.

Hora Final: 2:00 : P.m.

Objetivo de la Entrevista: Recibir información a fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la empresa "**Farmacia San Sebastián**" de la ciudad de Estelí-Nicaragua" como base fundamental para la toma de decisiones.

Situación financiera actual de la Farmacia San Sebastián del Municipio de Estelí.

1. Describa brevemente como inicio la Farmacia, ¿cuántos años lleva en el mercado?
2. ¿Cuál es la misión, visión de la Farmacia, y como es su estructura organizativa?
3. ¿En la actualidad cuantos socios son?
4. ¿Qué servicios brinda la Farmacia?
5. ¿Actualmente la Farmacia realiza inversiones?
6. ¿Quiénes son sus principales clientes?
7. ¿El contador de la empresa cuántos años lleva laborando en la Farmacia?
8. ¿Cuál es la visión general de la situación financiera de Farmacia San Sebastián en el último año?
9. ¿Cuáles son los principales indicadores financieros que utilizan para evaluar el desempeño de la empresa?
10. ¿Cómo ha evolucionado el flujo de efectivo de la empresa en el último año?
11. ¿Cuáles son las deudas y obligaciones financieras actuales de la empresa?
12. ¿Cómo se ha manejado el capital de trabajo y la liquidez de la empresa en el último período?

13. ¿Cuáles han sido los principales desafíos financieros que ha enfrentado la empresa y cómo los han abordado?
14. ¿Cuáles son las estrategias financieras que están implementando para respaldar el crecimiento y la estabilidad de la empresa?
15. ¿Qué oportunidades de financiamiento han explorado para respaldar las operaciones y proyectos futuros?
16. ¿Cómo se comparan los resultados financieros actuales con las metas y objetivos establecidos por la empresa para este período?

Obtener información sobre los procedimientos utilizados para aplicar el análisis financiero a través de las razones financieras

1. ¿Qué razones financieras considera más relevantes para evaluar el desempeño financiero de Farmacia San Sebastián?
2. ¿Cómo utiliza las razones financieras en la evaluación y seguimiento de la salud financiera de la empresa?
3. ¿Puede proporcionar ejemplos de cómo las razones financieras han influido en decisiones pasadas de inversión o financiamiento?
4. ¿Qué indicadores financieros considera más críticos para medir la rentabilidad de la empresa?
5. ¿Cómo utilizan las razones financieras para identificar áreas de mejora en la eficiencia operativa de la farmacia?
6. ¿Cuáles son los objetivos que la empresa busca lograr a través del análisis de razones financieras?
7. ¿Ha habido ocasiones en las que las razones financieras han indicado la necesidad de ajustar estrategias o tomar decisiones importantes?
8. ¿Cómo involucran a los diferentes departamentos o equipos en la interpretación y aplicación de las razones financieras en la toma de decisiones?

**Evaluación de los resultados obtenidos mediante la aplicación
del análisis financiero.**

1. ¿Cuáles son los resultados clave que han surgido de la aplicación del análisis financiero en Farmacia San Sebastián?
2. ¿Qué tendencias financieras destacadas han identificado a través del análisis financiero en los últimos períodos?
3. ¿Puede proporcionar ejemplos de decisiones estratégicas que se hayan tomado en base a los hallazgos del análisis financiero?
4. ¿Cómo han contribuido los resultados del análisis financiero en la mejora de la rentabilidad de la empresa?
5. ¿Qué indicadores financieros específicos han sido más influyentes en la toma de decisiones?
6. ¿Cuáles son los desafíos financieros más significativos que han enfrentado y cómo se abordaron?
7. ¿Qué medidas se han tomado para capitalizar las oportunidades identificadas a través del análisis financiero?
8. ¿Cómo se comunica y comparte la información del análisis financiero con los diferentes equipos o departamentos de la empresa?
9. ¿Cómo visualiza la gerencia general el papel continuo del análisis financiero en la toma de decisiones futuras de Farmacia San Sebastián?

Anexo 3. Guía de Observación

GUIA DE OBSERVACION

Fecha: 30/09/2023

Lugar: Estelí

Hora de Inicio: 8.00 : A.m.

Hora Final: 2.00 : P.m.

Objetivo de la Observación: Realizar una observación detallada de las operaciones financieras y contables de la farmacia durante un periodo contable específico, con el fin de recopilar datos precisos y relevantes que permitan analizar la relación entre las prácticas financieras implementadas y la rentabilidad de la farmacia en dicho periodo, identificando áreas de mejora y buenas prácticas que puedan influir en la toma de decisiones financieras futuras.

Ítems	Preguntas cerradas	Si	No
1	¿Cree que la entrada de nuevas farmacias al mercado ha tenido algún impacto en su situación?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Existe un sistema computarizado para registrar los movimientos diarios del inventario?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Archivan sus documentos por orden y tipo?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Cuándo toma una decisión, primeramente, lo discute con un especialista financiero?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
5	¿Posee excelentes relaciones con sus proveedores?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Se usan tarjetas Kardex para controlar la entrada de medicamentos?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



- 7 ¿La farmacia hace uso del análisis de los ratios financieros?

	X
--	---
- 8 Según los resultados de los períodos anteriores, ¿sabe cómo se encuentra la rentabilidad de la empresa?

	X
--	---
- 9 ¿Por medio del Balance General de los últimos años, estima que el capital con que opera es suficiente?

X	
---	--
- 10 ¿Posee un sello contable para autorizar sus documentos?

X	
---	--
- 11 ¿Existe un catálogo de cuentas a la medida de las operaciones de la farmacia?

X	
---	--
- 12 ¿La farmacia cuenta con un departamento financiero y contable claramente definido?

X	
---	--
- 13 ¿Se lleva un registro detallado de las transacciones financieras de la farmacia?

X	
---	--
- 14 ¿La farmacia realiza un seguimiento regular de sus ingresos y gastos?

X	
---	--
- 15 ¿Se observa un procedimiento para la conciliación bancaria de manera periódica?

X	
---	--
- 16 ¿La farmacia utiliza software o herramientas específicas para el registro y seguimiento de las transacciones financieras?

X	
---	--
- 17 ¿Existe un presupuesto anual o proyecciones financieras para la farmacia?

	X
--	---



- 18 ¿Se realizan análisis financieros periódicos para evaluar la rentabilidad y solidez financiera?

	X
--	---
- 19 ¿Se mantienen registros de cuentas por pagar y cuentas por cobrar actualizados?

X	
---	--
- 20 ¿La farmacia utiliza indicadores financieros, como razones financieras, para evaluar su desempeño?

	X
--	---
- 21 ¿Se elaboran informes financieros para la dirección y toma de decisiones?

X	
---	--
- 22 ¿Existe un proceso de control interno para prevenir fraudes y errores financieros?

	X
--	---
- 23 ¿Se cumplen adecuadamente todas las obligaciones fiscales y regulatorias?

X	
---	--