



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Tema: Análisis Financiero

Subtema: Análisis de la liquidez de Comercial López mediante el uso de herramientas financieras en la ciudad de Masaya para el periodo 2022-2023.

Autores

Br. María Dolores Álvarez Ponce
Br. Kenneth Alfredo Ibarra Blandón
Br. Bryan José Zamora Payan

Tutor

Mtro. Angie Ruiz Álvarez

ÁREA DE CONOCIMIENTO
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Área de Conocimiento
Ciencias Económicas y Administrativas

Recinto Universitario “Rubén Darío”

Tema: Análisis Financiero

**Subtema: Análisis de la liquidez de Comercial López
mediante el uso de herramientas financieras en la ciudad
de Masaya para el periodo 2022-2023.**

Seminario de Graduación para optar al título de
Licenciado en Banca y Finanzas

Autores

Br. María Dolores Álvarez Ponce
Br. Kenneth Alfredo Ibarra Blandón
Br. Bryan José Zamora Payan

Tutor

Mtro. Angie Ruiz Álvarez

Diciembre, 2025



i. Dedicatoria

Dedicamos este trabajo a nuestros Padres y Maestros, cuya influencia ha sido una luz constante en nuestro camino. Desde el inicio de este viaje académico, su apoyo incondicional ha sido una fuente de motivación y fortaleza. A lo largo de este proceso, cada palabra de aliento y cada consejo brindado han sido esenciales para superar los desafíos que se presentaron.

Queremos agradecerles por creer en nuestras capacidades. Su amor, sabiduría y paciencia no solo nos han inspirado a seguir adelante, sino que también nos han enseñado el valor de la perseverancia, el compromiso y la pasión en todo lo que hacemos.

Este trabajo es un reflejo de los valores que nos han inculcado, así como del esfuerzo conjunto que hemos compartido. Cada momento de dedicación y sacrificio que hemos vivido con ustedes ha dejado una huella imborrable en nosotros. Ustedes han sido nuestros guías, motivadores y, sobre todo, nuestros pilares en este camino.

Sin su presencia y apoyo constante, este proyecto no habría sido posible. Espero que este trabajo sea un testimonio de la gratitud que sentimos y de la admiración que les profesamos. Gracias por ser una parte tan esencial de nuestras vidas y de este logro.

ii. Agradecimiento

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todas las personas que han contribuido a la realización de este trabajo. En primer lugar, agradecer a Dios, por guiarnos en cada paso de este camino y por darnos la fortaleza y la sabiduría necesarias para enfrentar los desafíos. Su presencia en nuestra vida ha sido un faro de esperanza y motivación.

Igualmente, a la maestra Angie Ruiz, le agradecemos por su invaluable orientación y apoyo a lo largo de este proceso. Su entusiasmo por el tema y su dedicación a la enseñanza han sido inspiradores, motivándonos a dar lo mejor de nosotros en cada etapa de este proyecto.

De igual manera, a nuestras familias que siempre ha estado a nuestro lado, les agradecemos por su amor incondicional y su aliento constante. Su paciencia y comprensión durante los momentos de estrés y dedicación han sido un pilar fundamental en nuestra vida. Gracias por creer en nosotros y por motivarnos a seguir nuestros sueños, incluso en los momentos más difíciles.

Finalmente, agradezco a todas las personas que, de alguna manera, han influido en nuestra formación y crecimiento personal. Cada experiencia, cada conversación y cada enseñanza nos han llevado hasta aquí, y estoy profundamente agradecido por ello.

iii. Carta aval

“2025: Eficiencia y Calidad para seguir en Victorias”

Managua, 16 de noviembre de 2025

MSc. Luis Manuel López Ramírez

Jefe del Departamento de Contaduría Pública y Finanzas

Área de Conocimiento de Ciencias Económicas y Administrativas

UNAN-Managua

Su despacho.

Estimado maestro López

Con fundamento en el *Reglamento del Régimen Académico Estudiantil – Modalidades de Graduación de la UNAN-Managua*, hago constar en mi calidad de tutora de Seminario de Graduación con el tema “Análisis Financiero”, subtema “**Análisis de la liquidez de Comercial López mediante el uso de herramientas financieras en la ciudad de Masaya para el periodo 2022-2023**”, ha sido presentado por los bachilleres **Maria Dolores Álvarez Ponce**, carnet número 17-20769-1; **Kenneth Alfredo Ibarra Blandón**, carnet número 20-20470-0 y **Bryan José Zamora Payan**, carnet número, 20-20505-1.

El trabajo presentado reúne los requisitos académicos y metodológicos establecidos para optar al título de **Licenciados en Banca y Finanzas** En virtud de lo anterior, y considerando que el documento ha sido revisado y cumple con los requisitos establecidos en la normativa vigente, solicito atentamente se programe la fecha para la **defensa final** correspondiente.

Sin otro particular, me suscribo deseándole éxitos en sus labores.

Cordialmente,



MSc. Angie Ruiz Álvarez.

Tutora de modalidad de graduación

UNAN-Managua

iv. Resumen

El presente estudio analiza la liquidez de Comercial López durante el periodo 2022-2023 mediante la aplicación de herramientas financieras que permiten evaluar la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de corto plazo. En primera instancia, se describen las principales herramientas de análisis financiero utilizadas para el estudio de la liquidez, destacando su utilidad en el proceso de toma de decisiones. Posteriormente, se aplican técnicas de análisis vertical, horizontal y razones financieras como la razón corriente y la razón rápida con el propósito de determinar el comportamiento de los activos y pasivos circulantes del negocio. Asimismo, se evalúa la relación entre el capital de trabajo y el nivel de liquidez, identificando factores internos y externos que influyen en la gestión financiera de Comercial López. Finalmente, se desarrolla un caso práctico que permite interpretar los resultados obtenidos y comprender el estado real de la liquidez de la empresa. Los hallazgos del estudio ofrecen una visión integral del manejo financiero del negocio, aportando información clave para la planificación y la toma de decisiones administrativas.

Palabras clave: liquidez, capital de trabajo, análisis financiero, razón corriente, razón rápida.

v. índice

i.	Dedicatoria.....	1
ii.	Agradecimiento.....	2
iii.	Carta aval.....	3
iv.	Resumen.....	4
v.	índice.....	5
I.	Introducción.....	1
II.	Justificación.....	2
III.	Objetivos.....	3
IV.	Desarrollo del subtema.....	4
	IV.1. Herramientas financieras para la toma de decisiones.....	4
	IV.2. Determinación de la capacidad de pago de Comercial López.....	12
	IV.3. Relación entre el capital de trabajo y la liquidez de comercial López, identificando los factores que inciden en su gestión financiera.....	17
	IV.4. Determinación de Liquidez de comercial López.....	21
V.	Conclusiones.....	32
VI.	Bibliografía.....	33
VII.	Anexos.....	34

I. Introducción

El presente estudio tiene como propósito central analizar la posición de liquidez y la gestión del capital de la empresa Comercial López en la ciudad de Masaya, abarcando los ejercicios fiscales 2022 y 2023. En un entorno económico dinámico, la liquidez determina la capacidad de una empresa para cumplir sus obligaciones financieras de corto plazo, siendo un pilar fundamental de la solidez y la continuidad operativa. Una gestión deficiente de este rubro puede comprometer la sostenibilidad, independientemente de la rentabilidad que la empresa pueda exhibir.

El objetivo general de esta investigación es analizar la liquidez de Comercial López mediante la aplicación de herramientas financieras clave. Para lograrlo, inicialmente se identifica y aplican los instrumentos financieros pertinentes, como el análisis vertical y horizontal, para establecer el contexto estructural y evolutivo de la empresa. Seguidamente, se procede al cálculo del índice de liquidez corriente y la prueba ácida (índice de liquidez rápida), herramientas esenciales para cuantificar la capacidad de pago inmediata de la compañía.

Posteriormente, el estudio se dirige a un análisis más profundo para evaluar la relación crítica entre el Capital de Trabajo Neto (CTN) y la liquidez, identificando los factores internos, como la gestión de cuentas por cobrar, que inciden directamente en la calidad del efectivo disponible. Finalmente, los hallazgos se integrarán en un estudio que ilustrará de manera concreta el estado actual de la liquidez de la empresa y los riesgos que enfrenta. La relevancia de este análisis radica en proporcionar a la gerencia de Comercial López un diagnóstico claro sobre su estructura de capital y un conjunto de recomendaciones estratégicas enfocadas en optimizar la conversión de activos corrientes en efectivo, asegurando así la toma de decisiones informada para mitigar riesgos financieros futuros.

II. Justificación

La importancia de esta investigación radica en que la liquidez es un elemento esencial para la estabilidad y continuidad de cualquier empresa. Por lo tanto, una adecuada gestión de este indicador permite cubrir obligaciones inmediatas, mantener relaciones sólidas con proveedores y acreedores, y asegurar la disponibilidad de recursos para aprovechar oportunidades de crecimiento.

En este sentido, en el caso particular de Comercial López, el análisis de las variaciones y determinantes de la liquidez durante el periodo 2022-2023 se justifica porque ofrece información clave para diagnosticar su desempeño financiero en un marco de incertidumbre económica y competitividad creciente. Así, este diagnóstico no solo aporta valor a los directivos de la empresa al brindarles herramientas de evaluación y planificación, sino que también enriquece el ámbito académico al servir como referencia para futuras investigaciones relacionadas con la gestión financiera en empresas comerciales de la región.

Además, los resultados permitirán identificar prácticas financieras que requieren ajustes y plantear estrategias de mejora orientadas a optimizar el uso de los recursos. En consecuencia, la investigación contribuirá al fortalecimiento de la gestión empresarial de Comercial López y, en un sentido más amplio, a resaltar la importancia de la planificación financiera en empresas medianas y pequeñas de la ciudad de Masaya.

III. Objetivos

III.1. Objetivo general

Analizar la liquidez de Comercial López mediante el uso de herramientas financieras en la ciudad de Masaya para el periodo 2022-2023.

III.2. Objetivos específicos

- Identificar las herramientas financieras para un correcto análisis de liquidez, a fin de comprender su aplicación en la toma de decisiones en comercial López en el periodo 2022-2023.
- Aplicar análisis vertical, horizontal, índice de liquidez corriente e índice liquidez rápido, para determinar la capacidad de pago de la empresa.
- Evaluar la relación entre el capital de trabajo y la liquidez de comercial López, identificando los factores que inciden en su gestión financiera
- Determinar la liquidez de comercial López mediante el uso de herramientas financieras.

IV. Desarrollo del subtema

IV.1. Herramientas financieras para la toma de decisiones

4.1.1 Liquidez

Se refiere a la solvencia de la posición financiera general de la empresa, es decir, la facilidad con la que puede pagar sus deudas. según (Chad Zutter, 2012), “la liquidez es esencial para la solvencia de la empresa”, y las empresas tienen que equilibrar la necesidad de seguridad que proporciona la liquidez contra los bajos rendimientos que los activos líquidos generan para los inversionistas. Las dos medidas básicas de liquidez son la liquidez corriente y la razón rápida o prueba del ácido. (p. 65)

4.1.2 Importancia de la Liquidez

La importancia de la liquidez financiera varía según la etapa del ciclo empresarial en la que se encuentre una organización.

En la etapa inicial de una empresa, la liquidez es fundamental para financiar las operaciones, cubrir los costes de arranque y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

A medida que una empresa crece y se expande, la liquidez desempeña un papel crucial en la financiación de nuevas inversiones, la adquisición de activos, la contratación de personal adicional y el desarrollo de nuevos productos o servicios.

En la etapa de madurez, las empresas establecidas se enfrentan al desafío de mantener su posición en el mercado y adaptarse a los cambios en el entorno empresarial.

En momentos de declive, la liquidez financiera actúa como un amortiguador, brindando a las empresas el tiempo y los recursos necesarios para reestructurar sus operaciones, explorar nuevas oportunidades de negocio o incluso planificar una salida ordenada del mercado. Como se menciona en Venture (Galán, 2024), “la liquidez es vital para la supervivencia de la empresa”.

4.1.3 Factores que afectan a la liquidez de la empresa

4.1.3.1 Ciclos económicos

Durante una crisis económica, las ventas pueden disminuir y las cuentas por cobrar pueden tardar más tiempo en liquidarse, afectando la liquidez. Por el contrario, en tiempos de crecimiento económico, (Dobaño, 2024) menciona que “la liquidez puede mejorar debido a un aumento en las ventas y una recaudación más rápida”. (p. 5)

4.1.3.2 Decisiones de inversión:

Las inversiones en activos no corrientes, como maquinaria o propiedades, pueden inmovilizar grandes cantidades de capital, reduciendo la liquidez disponible. (Dobaño, 2024) menciona que es crucial “equilibrar las inversiones a largo plazo con las necesidades de liquidez a corto plazo”, (p. 5)

4.1.3.3 Gestión de inventarios:

Un exceso de inventario puede reducir la liquidez, ya que el dinero queda «atrapado» en productos no vendidos. Según (Dobaño, 2024), “una gestión eficiente del inventario, que equilibre la demanda con la oferta, es esencial para mantener una buena liquidez”. (p. 5)

4.1.3.4 Acceso a financiación:

La capacidad de una empresa para obtener financiación externa, por ejemplo, a través de préstamos bancarios, influye de manera directa en su liquidez. Según (Dobaño, 2024), “un fácil acceso a la financiación puede mejorar la liquidez en tiempos de necesidad”. (p. 5)

4.1.3.5 Eventos inesperados:

Situaciones imprevistas, como desastres naturales, litigios costosos o cambios regulatorios abruptos, pueden tener un impacto significativo en la liquidez de una empresa. (Dobaño, 2024) menciona que “tales eventos pueden afectar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras”, (p. 5).

4.1.4 Análisis vertical:

El análisis vertical es una técnica de análisis financiero que examina la estructura porcentual de los estados financieros, mostrando qué proporción representa cada partida dentro de un total (por ejemplo, cada cuenta del activo respecto al total de activos). Su objetivo es evaluar la composición, estructura y peso relativo de cada rubro.

(Chad Zutter, 2012), lo definen de la siguiente manera:

El análisis vertical, también llamado análisis estructural o de porcentajes integrales, consiste en expresar cada una de las partidas de los estados financieros como un porcentaje de una cifra base. En el balance general, la cifra base suele ser el total de activos, mientras que en el estado de resultados la base es el total de ventas. De esta manera, el analista puede observar la participación relativa de cada elemento dentro de la estructura financiera y determinar cambios en la proporción de los rubros, independientemente del tamaño absoluto de la empresa. (p. 71)

Tabla 1: Fórmulas del análisis vertical

Estructura	Fórmula
Estructura porcentual de los Activos	$\frac{\text{Cuenta de Activo}}{\text{Total de Activos}} * 100 = \%$
Estructura porcentual de los Pasivos y Patrimonio	$\frac{\text{Cuenta de Pasivo y Capital}}{\text{Total de Pasivo y Capital}} * 100 = \%$
Estructura porcentual de Resultados	$\frac{\text{Cuentas de Resultado}}{\text{Ventas netas}} * 100 = \%$

Nota: Fórmulas obtenidas de (Chad Zutter, 2012).

4.1.5 Análisis horizontal:

El análisis horizontal es una técnica que estudia la evolución de los estados financieros a lo largo del tiempo, comparando un período con otro para identificar tendencias, variaciones absolutas y relativas, y determinar la dirección del desempeño económico y financiero.

Para (Jerry Weygandt, 2009), el análisis horizontal:

Compara los estados financieros de dos o más periodos consecutivos con el propósito de identificar tendencias significativas en las cifras. Al calcular las variaciones en términos absolutos y porcentuales, se facilita la evaluación de los cambios en el desempeño financiero y operativo de la entidad. Este análisis ayuda a determinar si los aumentos o disminuciones en las cuentas son consistentes, anormales o reflejan patrones relevantes para la toma de decisiones. (p. 612)

Tabla 2: Fórmulas del análisis horizontal

Componentes	Fórmula
Variación Absoluta	<i>Cuenta del año de análisis – cuentas del año base</i>
Variación Relativa	$\frac{\text{Variación Absoluta}}{\text{Cuentas del año base}} * 100 = \%$

Nota: Fórmulas obtenidas de (Chad Zutter, 2012).

4.1.6 Razones financiera para el análisis de la liquidez:

4.1.6.1 Liquidez corriente:

Se calcula dividiendo el total de activos líquidos entre el total de la deuda corriente. Esto indica el porcentaje anual de obligaciones de adeudos al que un individuo puede hacer frente usando los activos líquidos corrientes. De acuerdo con (Ross, 2018)“la razón corriente se obtiene dividiendo los activos corrientes entre los pasivos corrientes para evaluar la solvencia a corto plazo.” (p. 57)

Figura 1: Fórmula de liquidez corriente

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Por lo general, cuanto más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. Además, según (Chad Zutter, 2012), “La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio”. (p. 66)

4.1.6.2 Razón rápida (prueba del ácido):

Es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

Figura 2: Fórmula de razón rápida

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

El nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende de la industria en la cual opera. Según (Chad Zutter, 2012), “la razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo”. (p. 67)

Por su parte, para (Ross, 2018), la razón rápida excluye el inventario de los activos corrientes, porque éste puede ser menos líquido, y así mide una liquidez más conservadora.” (p. 60), lo que da una visión más realista de los activos disponibles para pagar deudas sin depender de inventarios.

4.1.6.3 Capital de trabajo:

Son los recursos disponibles de forma inmediata o en el corto plazo que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente: efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios. Para (Ross, 2018), “el capital de trabajo neto se define como la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes.” (p. 57)

Figura 3: Fórmula de capital de trabajo

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Según (Chad Zutter, 2012), “La administración del capital del trabajo, es administrar cada uno de los activos corrientes de la empresa (inventarios, cuentas por cobrar, valores negociables y efectivo), así como los pasivos corrientes (documentos por pagar, deudas acumuladas y cuentas por pagar), para lograr un equilibrio entre rentabilidad y el riesgo que contribuya a aumentar el valor de la compañía”. (p. 543)

4.1.7 Razones de Actividad para análisis de eficiencia

4.1.7.1 Rotación de Inventario:

Mide la inversión en inventarios y su movimiento para transformarse y generar ventas. Esta razón es un indicador de la eficiencia con que los niveles de inventario pueden satisfacer los volúmenes de ventas apropiadamente, sin excesos ni faltantes. De acuerdo con (Ross, 2018), “la rotación de inventario es una medida de cuántas veces durante el año una empresa vende y repone sus existencias.” (p. 68)

Figura 4: Fórmula de rotación de inventario

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Además, este índice también evalúa el estado de liquidez que poseen los inventarios. Según (Chad Zutter, 2012), “el resultado de la rotación es un indicador del grado de eficiencia y eficacia con que se manejan los niveles de inventario”. (p. 68)

4.1.7.2 Edad promedio de inventario:

Es una medida complementaria de la rotación, que analiza la gestión de los inventarios de una perspectiva diferente, expresa el número promedio de días que tarda el inventario para ser vendido. Según (Ross, 2018), “los días de ventas en inventario son calculados como 365 dividido entre la rotación de inventario, indicando cuántos días el inventario permanece antes de venderse.” (p. 69)

Figura 5: Fórmula de edad promedio de inventario

$$\text{Edad promedio de inventario} = \frac{360 * \text{Inventario}}{\text{Costo de venta}}$$

Traducir la rotación a días mejora la comprensión del ciclo de inventario y su impacto en el capital de trabajo. Por lo tanto, para (Chad Zutter, 2012), “indica que una alta rotación producirá un periodo de venta corto de los inventarios”. (p. 68)

4.1.7.3 Rotación de cuentas por cobrar:

Evalúa la velocidad con que son transformadas a efectivo las ventas netas a crédito. Esta razón mide el número de veces que se cobran los saldos de clientes durante

el periodo. Para (Ross, 2018), “mide cuántas veces en un periodo la empresa convierte sus cuentas por cobrar en efectivo.” (p. 67)

Figura 6: Fórmula de rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas al crédito}}{\text{cuentas por cobrar}}$$

Una alta rotación indica que las cuentas de clientes son cobradas muy rápidamente, lo cual denota una gran liquidez en estas cuentas. Una baja rotación señala que los saldos de clientes son convertidos a efectivo muy lentamente, dando un carácter poco líquido a esas cuentas. Por lo tanto, la rotación de cuentas por cobrar determina el grado de liquidez que poseen las cuentas de clientes (Stanley B. Block, 2013).

4.1.7.4 Periodo promedio de cobro:

El periodo medio de cobro señala el número promedio de días que tarda la empresa para cobrar sus ventas al crédito. Esta razón expresa el periodo promedio que permanecen las cuentas de clientes pendientes de cobro. Ross et al. (2018) expresa que, “se calcula como 365 dividido entre la rotación de cuentas por cobrar, reflejando el tiempo medio para cobrar las ventas a crédito.” (p. 69)

Figura 7: Fórmula de periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{360 * \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas netas al crédito}}$$

El periodo medio de cobro es una medida de la eficiencia con que la empresa logra cobrar sus ventas a crédito y también refleja la efectividad de la gestión de cobro. El periodo de cobro se compara contra los términos de crédito otorgados por la empresa a sus clientes, para evaluar si se cumplen satisfactoriamente los plazos convenidos (Chad Zutter, 2012).

4.1.7.5 Periodo promedio de pago:

Mide la cantidad promedio de días que una empresa tarda en saldar sus deudas con sus proveedores. (Ross, 2018) expresa que, “el período promedio de pago se estima

como 365 dividido entre la rotación de cuentas por pagar, lo que muestra el tiempo que la empresa tarda en pagar a sus proveedores”. (p. 77)

Figura 8: Fórmula de periodo promedio de pago

$$\text{Período promedio de pago} = \frac{360 * \text{Cuentas por pagar}}{\text{compras anuales}}$$

La dificultad para calcular esta razón se debe a la necesidad de calcular las compras anuales, un valor que no está disponible en los estados financieros publicados. Normalmente, las compras se calculan como un porcentaje específico del costo de los bienes vendidos (Chad Zutter, 2012).

4.1.8 Estado de Flujos de Efectivo:

El Estado de Flujos de Efectivo es un instrumento fundamental para evaluar la liquidez real de una empresa, ya que permite identificar la capacidad que tiene la organización para generar efectivo a partir de sus operaciones, invertir en activos estratégicos y cumplir con sus obligaciones financieras.

De acuerdo con (Gaitán, 2023):

El Estado de Flujos de Efectivo muestra por separado los incrementos o disminuciones del efectivo o equivalentes al efectivo, por el método de caja, los resultados de liquidez, mostrándolos por la naturaleza individual de aspectos que influyen en el desarrollo y presentación de los movimientos de sus flujos de caja. Actividades básicas de una empresa ... muestran por separado las entradas y salidas de efectivo y equivalentes al efectivo de esos tres perfiles, denominados actividad de operación u operativa, actividad de inversión y actividad de financiación. (pp. 11-12)

IV.2. Determinación de la capacidad de pago de Comercial López

En este apartado se aplican el análisis vertical, análisis horizontal y los principales indicadores de liquidez a los estados financieros comparativos de Comercial López, correspondientes a los periodos 2022 y 2023.

4.2.1 Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera

El análisis vertical en el Estado de Situación Financiera muestra la composición porcentual del activo, pasivo y patrimonio.

El análisis horizontal en cambio, revela la evolución o el crecimiento (tendencia) de las cuentas a lo largo del tiempo, comparando los saldos del periodo 2022-2023 de Comercial López.

Tabla 3: Análisis vertical y horizontal del Estado de Situación Financiera

COMERCIAL LÓPEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO
2022-2023
EXPRESADO EN CÓRDOBAS

ACTIVO	2022	%	2023	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
Activo Corriente						
Efectivo y Equivalentes	1,200,000.00	11.11%	1,450,000.00	12.43%	250,000.00	20.83%
Cuentas por Cobrar	1,000,000.00	9.26%	1,200,000.00	10.28%	200,000.00	20.00%
Inventarios	3,500,000.00	32.41%	3,800,000.00	32.56%	300,000.00	8.57%
Otros Activos Corrientes	100,000.00	0.93%	120,000.00	1.03%	20,000.00	20.00%
Total Activo Corriente	5,800,000.00	53.70%	6,570,000.00	56.30%	770,000.00	13.28%
Activo No Corriente						
Propiedades, Planta y Equipo	5,800,000.00	53.70%	6,000,000.00	51.41%	200,000.00	3.45%
Depreciación Acumulada	-800,000.00	-7.41%	-900,000.00	-7.71%	-100,000.00	12.50%
Total Activo No Corriente	5,000,000.00	46.30%	5,100,000.00	43.70%	100,000.00	2.00%
TOTAL ACTIVO	C\$10,800,000.00	100.00%	C\$11,670,000.00	100.00%	870,000.00	8.06%
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivo Corriente						
Proveedores	1,800,000.00	16.67%	2,000,000.00	17.14%	200,000.00	11.11%
Obligaciones Bancarias CP	700,000.00	6.48%	850,000.00	7.28%	150,000.00	21.43%
Impuesto sobre la Renta por Pagar	153,000.00	1.42%	174,000.00	1.49%	21,000.00	13.73%
Otras Cuentas por Pagar	200,000.00	1.85%	250,000.00	2.14%	50,000.00	25.00%
Total Pasivo Corriente	2,853,000.00	26.42%	3,274,000.00	28.05%	421,000.00	14.76%
Pasivo No Corriente						
Préstamos a Largo Plazo	2,000,000.00	18.52%	1,700,000.00	14.57%	-300,000.00	-15.00%
Total Pasivo	4,853,000.00	44.94%	4,974,000.00	42.62%	121,000.00	2.49%
Patrimonio						
Capital Social	5,000,000.00	46.30%	5,000,000.00	42.84%	0.00	0.00%
Utilidades Retenidas	947,000.00	8.77%	1,696,000.00	14.53%	749,000.00	79.09%
Total Patrimonio	5,947,000.00	55.06%	6,696,000.00	57.38%	749,000.00	12.59%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	C\$10,800,000.00	100.00%	C\$11,670,000.00	100.00%	870,000.00	8.06%



Realizado por



Revisado por



Autorizado por

Nota: Datos proporcionados por Comercial López

Al analizar el Estado de Situación Financiera se observa que, en 2022, el activo corriente representó el 53.7% del total, mientras que en 2023 aumentó al 56.3%, reflejando una mayor proporción de recursos de alta liquidez, principalmente por el incremento en efectivo (de C\$1,200,000 a C\$1,450,000) y de las cuentas por cobrar (20%). El activo no corriente disminuyó su participación del 46.3% al 43.7%, lo cual sugiere una reorientación hacia recursos circulantes, acorde con una gestión enfocada en mejorar la liquidez.

Por su parte, el pasivo corriente pasó del 26.4% al 28.05%, debido al aumento en obligaciones bancarias, lo que indica un mayor uso del financiamiento a corto plazo. El pasivo no corriente representó el 18.5% en 2022 y el 14.6% en 2023, manteniéndose estable. Finalmente, el patrimonio tuvo un incremento proporcional, de 55.1% a 57.3%, derivada del crecimiento del total de activos y la distribución parcial de utilidades.

El total de activos creció en C\$870,000, equivalente a un 8.06%, impulsado principalmente por el aumento del efectivo y los inventarios. Los pasivos totales crecieron un 2.49%, debido al mayor uso de deuda a corto. El patrimonio incrementó un 12.59%, producto de las utilidades retenidas del ejercicio.

4.2.2 Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultado

El análisis vertical en el Estado de Resultado, muestra la composición porcentual de costos y gastos en relación a los ingresos.

El análisis horizontal en cambio, revela el crecimiento de las cuentas a lo largo del tiempo, comparando los saldos del periodo 2022-2023 de Comercial López.

Tabla 4: Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultado

COMERCIAL LÓPEZ
ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO
2022-2023
EXPRESADO EN CÓRDOBAS

Concepto	2022	%	2023	%	Δ Absoluta	Δ Relativa
Ventas Netas	8,000,000.00	100.00%	8,700,000.00	100.00%	700,000.00	8.75%
Costo de Ventas	-5,000,000.00	-62.50%	-5,400,000.00	-62.07%	-400,000.00	8.00%
Utilidad Bruta	3,000,000.00	37.50%	3,300,000.00	37.93%	300,000.00	10.00%
Gastos de Administración y Ventas	-1,500,000.00	-18.75%	-1,650,000.00	-18.97%	-150,000.00	10.00%
Utilidad Operativa	1,500,000.00	18.75%	1,650,000.00	18.97%	150,000.00	10.00%
Gastos Financieros	-230,000.00	-2.88%	-240,000.00	-2.76%	-10,000.00	4.35%
Utilidad Antes de Impuestos	1,270,000.00	15.88%	1,410,000.00	16.21%	140,000.00	11.02%
Impuesto sobre la Renta (30%)	-153,000.00	-1.91%	-174,000.00	-2.00%	-21,000.00	13.73%
Utilidad Neta del Ejercicio	C\$1,117,000.00	13.96%	C\$1,236,000.00	14.21%	119,000.00	10.65%


 Realizado por


 Revisado por


 Autorizado por

Nota: Datos proporcionados por Comercial López

Al analizar el Estado de Resultados se observa que, las ventas netas representaron el 100% en ambos años, con un costo de ventas del 62.5% en 2022 y 62.1% en 2023, mostrando una leve mejora en el margen bruto (de 37.5% a 37.9%). La utilidad neta se mantuvo estable, aumentando del 13.96% al 14.21%, evidenciando una rentabilidad sostenible.

Con respecto a las variaciones, las ventas netas aumentaron un 8.75%, mientras que el costo de ventas creció un 8.00%, generando una mejora de C\$300,000 en la utilidad bruta. La utilidad neta del ejercicio aumentó un 10.65%, lo que refleja un crecimiento moderado pero constante en la rentabilidad operativa.

4.2.2 Índices de liquidez

4.2.2.1 Liquidez corriente

$$\text{Liquidez corriente 2022: } \frac{5,800,000}{2,853,000} = C\$ 2.03$$

$$\text{Liquidez corriente 2023: } \frac{6,570,000}{3,274,000} = C\$ 2.01$$

Análisis:

En 2022 la empresa tenía C\$2.03 y en 2023 C\$ 2.01, por cada córdoba de deuda a corto plazo.

Por cada C\$1.00 que la empresa debe a corto plazo, tiene C\$2.01 en activos líquidos para pagarlo. Esto denota una excelente capacidad de pago teórica y un gran margen de seguridad contra las obligaciones inmediatas.

4.4.5.2 Prueba de ácido

$$\text{Prueba de ácido 2022: } \frac{(5,800,000 - 3,500,000)}{2,853,000} = C\$ 0.81$$

$$\text{Prueba de ácido 2023: } \frac{(6,570,000 - 3,800,000)}{3,274,000} = C\$ 0.85$$

Análisis:

El ratio mejoró ligeramente de 0.81 a 0.85, pero se mantiene por debajo del umbral de 1.0.

Por cada C\$1.00 de deuda a corto plazo, la empresa solo tiene C\$0.85 en efectivo, equivalentes o cuentas por cobrar (activos más líquidos) para pagarla. Esto significa que, si la empresa tuviera que pagar todas sus deudas hoy, dependería necesariamente de la venta de su inventario.

La empresa podría tener riesgo leve de iliquidez si los inventarios no se convierten rápidamente en efectivo.

4.4.5.3 Capital de trabajo

Capital de trabajo 2022: 5,800,000 – 2,853,000 = C\$ 2,947,000

Capital de trabajo 2023: 6,570,000 – 3,274,000 = C\$ 3,296,000

Análisis:

El capital de trabajo de Comercial López creció en C\$349,000 (de C\$2,947,000 a C\$3,296,000).

El crecimiento es una señal positiva. Significa que la empresa aumentó la porción de sus activos de corto plazo que está siendo financiada con fondos de largo plazo (Patrimonio o Pasivo No Corriente). Esto crea un colchón financiero que protege a la empresa de problemas de liquidez inesperados.

4.2.3 Capacidad de pago de Comercial López

La capacidad de pago de Comercial López es fuerte en teoría, pero vulnerable en la práctica.

La empresa tiene un excelente Índice de Liquidez Corriente de 2.01, lo que asegura que existe un margen de seguridad amplio para cubrir sus deudas a corto plazo.

La principal vulnerabilidad reside en la calidad de los activos corrientes. La Prueba Ácida de 0.85 es débil, y este riesgo se ve agravado por el aumento desproporcionado de las Cuentas por Cobrar (+20%) respecto a las ventas (+8.75%).

La empresa tiene la capacidad financiera (solvencia) para pagar sus deudas a corto plazo. Sin embargo, su liquidez real (capacidad de generar el efectivo) está en riesgo. El capital de trabajo está siendo absorbido por el otorgamiento de crédito excesivo a los clientes. La capacidad de pago futura dependerá de manera crítica de una mejora urgente en las políticas de cobro para asegurar que las Cuentas por Cobrar se conviertan efectivamente en efectivo.

IV.3. Relación entre el capital de trabajo y la liquidez de comercial López, identificando los factores que inciden en su gestión financiera

4.3.1 Relación entre capital de trabajo y liquidez de Comercial López

La relación es de fuerte cimentación, pero débil calidad operativa. El Capital de Trabajo Neto proporciona una base sólida para el funcionamiento de la empresa, pero su composición compromete la liquidez real.

La tabla 1 presenta los resultados de los indicadores de liquidez y capital de trabajo de Comercial López en el año 2023.

Tabla 5: Indicadores de Liquidez de Comercial López periodo 2023

Indicador	Valor (C\$)	Relación
Capital de Trabajo Neto (CTN)	C\$3,296,000	El CTN es positivo y creciente, lo que garantiza que los activos corrientes están respaldados por una financiación a largo plazo.
Índice de Liquidez Corriente	C\$ 2.01	Este índice es alto gracias al CTN. La empresa tiene suficientes activos para cubrir sus deudas a corto plazo.
Índice de Liquidez Rápida	C\$ 0.85	Este bajo valor muestra que el CTN la liquidez están dominados por activos no fácilmente convertibles (Inventario y Cuentas por Cobrar), creando un riesgo.

Nota: Los cálculos de estos indicadores están en el numeral 4.2.2.

La existencia de un capital de trabajo neto positivo (C\$3.3 millones) es la razón directa por la cual el índice de liquidez corriente es alto (2.01). Sin embargo, la calidad del CTN es deficiente, ya que los Inventarios (C\$3.8 millones) superan la totalidad del propio CTN. Esto significa que la mayor parte del capital de trabajo de la empresa está inmovilizada en existencias y en las manos de los clientes.

4.3.2 Factores que inciden en la gestión financiera de Comercial López

Los factores que afectan la gestión del CTN y la liquidez se dividen en positivos (que lo sostienen) y negativos (que lo deterioran).

4.3.2.1 Factores Positivos (Sostenibilidad del CTN)

Los factores positivos de la Tabla 2, representan aquellos elementos internos de la gestión financiera que fortalecen la sostenibilidad y crecimiento del Capital de Trabajo Neto (CTN) de Comercial López. Estos elementos permiten que el CTN no solo se mantenga en niveles adecuados, sino que contribuya activamente a mejorar la liquidez operativa. Su comprensión es fundamental para identificar cómo la empresa genera recursos, optimiza sus activos corrientes y sostiene su operación sin recurrir al financiamiento externo.

Tabla 6: Factores positivos que inciden en la gestión financiera de Comercial López

Factor	Descripción
Alta rentabilidad operativa	La Utilidad Neta aumentó un 10.65%, superando el ritmo de crecimiento de las Ventas (8.75%). Este desempeño genera capacidad interna para financiar el capital de trabajo
Fuerte capacidad de autofinanciamiento	Las Utilidades Retenidas crecieron 79.09%, mientras el Total Pasivo solo aumentó 2.49%, lo que indica independencia del financiamiento externo y solidez para sostener el CTN.
Eficiencia de inventario	El inventario creció 8.57%, casi al mismo ritmo que las ventas, evitando la inmovilización excesiva de recursos y manteniendo equilibrado el uso del capital de trabajo.

Nota: Estos factores se identificaron gracias al análisis de los Estados Financieros de Comercial López.

Los resultados muestran que Comercial López posee una estructura financiera saludable, impulsada por un buen desempeño operativo. El incremento de la utilidad neta por encima del crecimiento de las ventas revela una operación rentable que genera flujo de fondos suficientes para sostener y ampliar el CTN. Asimismo, el crecimiento significativo de las utilidades retenidas, comparado con el bajo aumento del pasivo total, evidencia una fuerte capacidad de autofinanciamiento que disminuye la dependencia de fuentes externas y reduce el riesgo financiero.

Por otra parte, la gestión del inventario demuestra eficiencia, ya que su aumento se mantiene en equilibrio con el comportamiento de las ventas, evitando la inmovilización excesiva de recursos. En conjunto, estos factores contribuyen positivamente a la capacidad de pago de la empresa, mejoran su solvencia y apoyan la estabilidad del capital de trabajo en el corto plazo.

4.3.2.2 Factores Negativos (Deterioro de la Liquidez)

Los factores negativos presentados en la Tabla 3, comprenden los elementos que reducen la calidad del capital de trabajo y limitan la liquidez inmediata de Comercial López. Aunque la empresa mantiene un CTN positivo, estos factores obstaculizan su capacidad para convertir los activos corrientes en efectivo disponible, afectando la eficiencia financiera y su capacidad de pago en el corto plazo. Identificar estos elementos es esencial para comprender las vulnerabilidades que deben corregirse para garantizar una gestión financiera más sólida.

Tabla 7: Factores negativos que inciden en la gestión financiera de Comercial López

Factor	Descripción
Política de Cobro Ineficiente (Mayor Incidencia)	Las Cuentas por Cobrar crecieron 20.00%, superando ampliamente el crecimiento de Ventas (8.75%), afectando la conversión del CTN en efectivo.
Composición Ilíquida del Activo Corriente	La Prueba Ácida de 0.85 muestra alta dependencia del inventario para cubrir obligaciones, reduciendo la disponibilidad inmediata de liquidez.
Incremento de Gastos Operativos	Los Gastos de Administración y Ventas crecieron 10.00%, por encima del crecimiento de las ventas, presionando el margen y la necesidad de más capital de trabajo.

Nota: Estos factores se identificaron gracias al análisis de los Estados Financieros de Comercial López.

El principal elemento que deteriora la liquidez de Comercial López es la gestión deficiente de las cuentas por cobrar, cuyo crecimiento supera ampliamente el ritmo de las ventas. Esto refleja una política de crédito laxa o una cobranza poco eficiente, lo que genera una inmovilización significativa del capital de trabajo y extiende el ciclo de conversión del efectivo.

La composición del activo corriente también muestra debilidades, ya que un índice de liquidez rápida inferior a 1 (0.85) indica que la empresa depende de convertir inventario en ventas para cubrir sus obligaciones inmediatas, situación que incrementa la vulnerabilidad ante fluctuaciones del mercado o caídas en la demanda.

Además, el aumento acelerado de los gastos operativos reduce el margen de maniobra financiera, obligando a la empresa a destinar más recursos a la operación diaria y presionando al capital de trabajo. En conjunto, estos factores limitan la capacidad de pago de la empresa y afectan negativamente su liquidez, a pesar de mantener un CTN positivo.

IV.4. Determinación de Liquidez de comercial López

4.4.1 Descripción de la empresa

Comercial López es una empresa nicaragüense dedicada a la importación y comercialización de electrodomésticos de marcas reconocidas a nivel internacional. Fundada en 2015, tiene su sede en la ciudad de Masaya, con un punto de distribución y ventas mayoristas y minoristas. Su catálogo incluye productos como refrigeradoras, cocinas, lavadoras, televisores, microondas y equipos de sonido.

La empresa se caracteriza por ofrecer productos de calidad a precios competitivos, con facilidades de crédito y garantía extendida, lo que le ha permitido posicionarse en el mercado local. Sus operaciones se sustentan en una estructura organizativa familiar con orientación comercial y administrativa, enfocada en la satisfacción del cliente y la eficiencia en la gestión financiera.

Durante los años 2022 y 2023, la empresa ha experimentado variaciones en su nivel de liquidez debido al incremento de importaciones, la fluctuación en los costos de transporte internacional y una mayor competencia en el mercado minorista.

4.4.2. Misión y visión

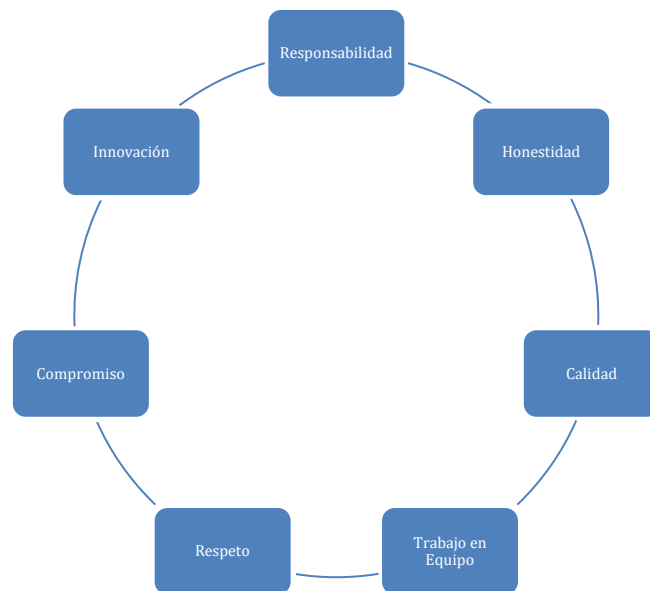
Misión: Brindar a nuestros clientes soluciones confiables en electrodomésticos a través de la importación y comercialización de productos de alta calidad, ofreciendo un servicio personalizado, precios competitivos y un compromiso constante con la eficiencia y la responsabilidad financiera.

Visión: Ser una empresa líder en el mercado nicaragüense de electrodomésticos, reconocida por su solidez financiera, excelencia en el servicio al cliente e innovación continua, contribuyendo al desarrollo económico del país y a la mejora del bienestar de los hogares nicaragüenses.

4.4.3 Valores empresariales

La Figura x muestra los valores que se promueven en Comercial López para cumplir con sus compromisos comerciales garantizando confianza a clientes, proveedores y colaboradores.

Figura 9: Valores empresariales de Comercial López



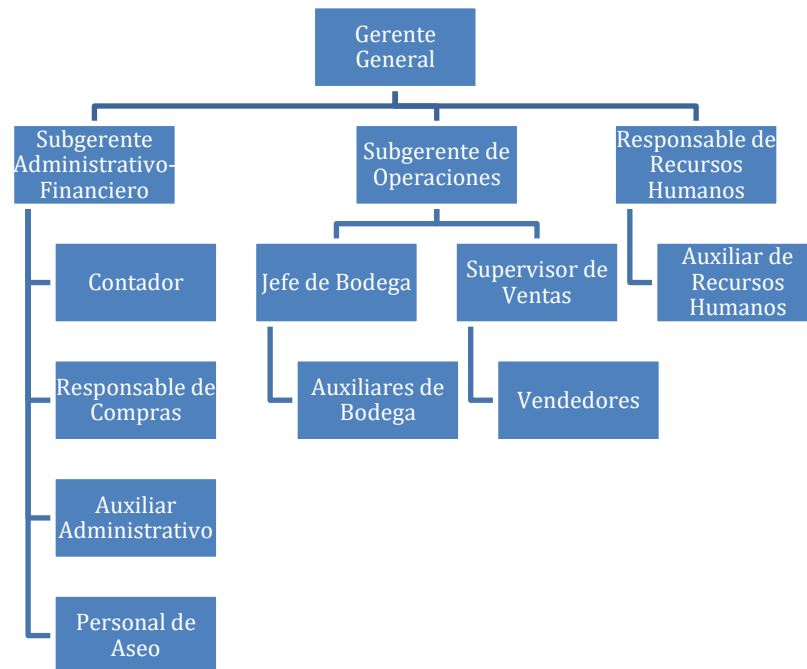
Nota: Estos valores están presentes en cada operación de Comercial López.

En Comercial López se actúa con transparencia en cada operación, reflejando integridad en los procesos de venta, crédito y atención al cliente. Se Promueve la colaboración entre las distintas áreas de la empresa para lograr metas comunes y mantener un ambiente laboral positivo.

Se ofrecen productos de marcas reconocidas y servicios que aseguran la satisfacción y fidelización de nuestros clientes. Buscan constantemente nuevas estrategias tecnológicas y comerciales que mejoren la experiencia del cliente y la eficiencia operativa. Además, ponen las necesidades del cliente en el centro de nuestras decisiones, ofreciendo atención personalizada y soluciones prácticas.

4.4.4 Organigrama

Figura 10: Organigrama de Comercial López



Nota: El personal de aseo son 5, vendedores 4 y auxiliares de bodega 2.

4.4.1 Descripción de cada puesto

Gerente General: Máxima autoridad de la empresa. Toma decisiones estratégicas, dirige la planificación general, coordina todas las áreas y asegura el cumplimiento de los objetivos comerciales y financieros de Comercial López.

Subgerente Administrativo–Financiero: Responsable de la gestión financiera, elaboración de informes, control presupuestario y supervisión de los procesos administrativos. Apoya directamente al Gerente General en decisiones económicas importantes.

Contador: Registra y supervisa todas las operaciones contables. Elabora estados financieros, controla obligaciones fiscales y garantiza el cumplimiento normativo.

Auxiliar Contable: Apoya al contador en registros diarios, conciliaciones bancarias, cuentas por cobrar y por pagar, archivado y preparación de documentación financiera.

Responsable de Compras: Gestiona la adquisición de mercaderías, evalúa proveedores, negocia precios y mantiene el abastecimiento adecuado para garantizar la continuidad operativa.

Auxiliar Administrativo: Realiza tareas de apoyo como elaboración de documentos, gestión de archivo, atención telefónica y apoyo logístico en actividades administrativas.

Subgerente de Operaciones: Coordina el funcionamiento operativo: logística, distribución, inventarios y cumplimiento de los procesos. Supervisa al área de bodega y ventas.

Jefe de Bodega: Administra el almacén, organiza la entrada y salida de productos, coordina al personal de bodega y vela por el orden y la seguridad de los inventarios.

Auxiliares de Bodega: Cargan y descargan mercancías, ordenan productos, preparan pedidos y apoyan en labores operativas dentro de la bodega.

Supervisor de Ventas: Dirige al equipo de vendedores, establece metas, coordina estrategias de ventas y asegura el cumplimiento de objetivos comerciales.

Vendedores: Atención al cliente, oferta de productos, cierre de ventas, seguimiento de pedidos y mantenimiento de relaciones comerciales.

Responsable de Recursos Humanos: Administra procesos de reclutamiento, selección, capacitación, evaluación de desempeño y clima laboral.

Auxiliar de Recursos Humanos: Realiza planillas, gestiona expedientes del personal y asegura el cumplimiento de políticas laborales.

4.4.5 Estados financieros

Tabla 8: Estado de Situación Financiera Comparativo

COMERCIAL LÓPEZ
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO
2022-2023
EXPRESADO EN CÓRDOBAS

ACTIVO	2022	2023
Activo Corriente		
Efectivo y Equivalentes	1,200,000.00	1,450,000.00
Cuentas por Cobrar	1,000,000.00	1,200,000.00
Inventarios	3,500,000.00	3,800,000.00
Otros Activos Corrientes	100,000.00	120,000.00
Total Activo Corriente	5,800,000.00	6,570,000.00
Activo No Corriente		
Propiedades, Planta y Equipo	5,800,000.00	6,000,000.00
Depreciación Acumulada	-800,000.00	-900,000.00
Total Activo No Corriente	5,000,000.00	5,100,000.00
TOTAL ACTIVO	C\$ 10,800,000.00	C\$ 11,670,000.00
PASIVO Y PATRIMONIO		
Pasivo Corriente		
Proveedores	1,800,000.00	2,000,000.00
Obligaciones Bancarias CP	700,000.00	850,000.00
Impuesto sobre la Renta por Pagar (30%)	153,000.00	174,000.00
Otras Cuentas por Pagar	200,000.00	250,000.00
Total Pasivo Corriente	2,853,000.00	3,274,000.00
Pasivo No Corriente		
Préstamos a Largo Plazo	2,000,000.00	1,700,000.00
Total Pasivo	4,853,000.00	4,974,000.00
Patrimonio		

Capital Social	5,000,000.00	5,000,000.00
Utilidades Retenidas	947,000.00	1,696,000.00
Total Patrimonio	5,947,000.00	6,696,000.00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	C\$ 10,800,000.00	C\$ 11,670,000.00



Realizado por



Revisado por



Autorizado por

Nota: Datos proporcionados por Comercial López

Tabla 9: Estado de Resultado Comparativo

COMERCIAL LÓPEZ
ESTADO DE RESULTADO COMPARATIVO
2022-2023
EXPRESADO EN CÓRDOBAS

Concepto	2022	2023
Ventas Netas	8,000,000.00	8,700,000.00
Costo de Ventas	-5,000,000.00	-5,400,000.00
Utilidad Bruta	3,000,000.00	3,300,000.00
Gastos de Administración y Ventas	-1,500,000.00	-1,650,000.00
Utilidad Operativa	1,500,000.00	1,650,000.00
Gastos Financieros	-230,000.00	-240,000.00
Utilidad Antes de Impuestos	1,270,000.00	1,410,000.00
Impuesto sobre la Renta (30%)	-153,000.00	-174,000.00
Utilidad Neta del Ejercicio	C\$ 1,117,000.00	C\$ 1,236,000.00



Realizado por



Revisado por



Autorizado por

Nota: Datos proporcionados por Comercial López

4.4.6 Razones financieras

4.4.6.1 Índices de Liquidez

La Tabla 4 presenta un resumen de los indicadores clave de liquidez y gestión de capital de la empresa Comercial López para los años 2022 y 2023. El objetivo de esta recopilación es cuantificar la capacidad de pago a corto plazo de la compañía y establecer la evolución del Capital de Trabajo Neto (CTN). Estos valores numéricos servirán como base indispensable para el análisis posterior de la gestión financiera y la solidez estructural de la empresa

Tabla 10: Índices de Solvencia de Comercial López, periodo 2022-2023

Indicador	2022	2023
Índice de Liquidez Corriente	C\$ 2.03	C\$ 2.01
Índice de Liquidez Rápida	C\$ 0.81	C\$ 0.85
Capital de Trabajo Neto (CTN)	C\$ 2,947,000	C\$3,296,000

Nota: Los cálculos de estos indicadores están en el numeral 4.2.2.

El Índice de Liquidez Corriente (2.01) y el crecimiento del Capital de Trabajo Neto (C\$3.3 millones) demuestran que Comercial López mantiene una posición financiera muy segura. La empresa tiene más del doble de activos líquidos que deudas inmediatas, y su operación de corto plazo está adecuadamente financiada con fondos de largo plazo.

El Índice de Liquidez Rápida (0.85) es la principal señal de alerta. Este valor, inferior a 1.0, indica que la empresa no podría cubrir todas sus deudas a corto plazo sin recurrir a la venta de su inventario.

La gran brecha entre 2.01 (Liquidez Corriente) y 0.85 (Prueba Ácida) se explica por el alto peso de los Inventarios y, sobre todo, por el crecimiento desproporcionado de las Cuentas por Cobrar (20%) frente a las Ventas (8.75%).

4.4.6.2 Rotación de inventario

$$\text{Rotación de inventario 2022: } \frac{5,000,000}{3,650,000} = 1.37 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de inventario 2023: } \frac{400,000}{3,650,000} = 1.48 \text{ veces}$$

Análisis:

Los inventarios se rotaron alrededor de 1.48 veces al año, lo cual es bajo para un negocio comercial. Esto indica que los productos permanecen mucho tiempo almacenados, generando costos financieros y riesgo de obsolescencia.

4.4.6.3 Edad promedio de inventario

$$\text{Edad promedio de inventario 2022: } \frac{360}{1.37} = 263 \text{ días}$$

$$\text{Edad promedio de inventario 2023: } \frac{360}{1.48} = 243 \text{ días}$$

Análisis:

Los inventarios permanecen en promedio entre 8 y 9 meses antes de venderse. Aunque mejora ligeramente en 2023, sigue siendo un nivel alto, lo que afecta la liquidez disponible.

4.4.6.4 Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Promedio de cuentas por cobrar: } \frac{(1,000,000 + 1,200,000)}{2} = 1,100,000$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2022: } \frac{8,000,000}{1,100,000} = 7.27 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar 2023: } \frac{8,700,000}{1,100,000} = 7.91 \text{ veces}$$

Análisis:

La empresa cobra sus cuentas unas 7 a 8 veces al año, lo que representa una gestión de cobros aceptable y muestra una mejor eficiencia en 2023.

4.4.6.5 Periodo promedio de cobro

$$\text{Periodo promedio de cobro 2022: } \frac{360}{7.27} = 50 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de cobro 2023: } \frac{360}{7.91} = 46 \text{ días}$$

Análisis:

El periodo de cobro promedio se redujo de 50 a 46 días, señal de mejor control crediticio y recuperación más rápida del efectivo.

4.4.6.6 Periodo promedio de pago

No hay detalle exacto de compras, así que se asumirá que las compras son iguales al costo de ventas.

$$\text{Promedio de cuentas por pagar: } \frac{(1,800,000 + 2,000,000)}{2} = 1,900,000$$

$$\text{Rotación cuentas por pagar 2022: } \frac{5,000,000}{1,900,000} = 2.63 \text{ veces}$$

$$\text{Rotación cuentas por pagar 2023: } \frac{5,400,000}{1,900,000} = 2.84 \text{ veces}$$

$$\text{Periodo promedio de pago 2022: } \frac{360}{2.63} = 137 \text{ días}$$

$$\text{Periodo promedio de pago 2023: } \frac{360}{2.84} = 127 \text{ días}$$

Análisis:

La empresa tarda aproximadamente 127 días en pagar a sus proveedores, lo que significa que financia su operación con crédito comercial. Aunque esto ayuda a la liquidez en el corto plazo, un plazo tan largo puede afectar relaciones con proveedores o condiciones de compra.

4.4.7 Estado de Flujos de Efectivo

El análisis del Estado de Flujos de Efectivo de Comercial López correspondiente al año 2023 permite determinar si las utilidades generadas por la empresa se transformaron efectivamente en liquidez disponible, o si la operación continúa dependiendo de financiamiento externo para sostener su actividad. Este estado también permite identificar presiones sobre el ciclo de caja, cambios en el capital de trabajo, inversiones en activos y pagos financieros. En conjunto, constituye una herramienta clave para comprender la solidez financiera de la empresa y su capacidad de pago a corto plazo.

Tabla 11: Estado de Flujos de Efectivo

COMERCIAL LÓPEZ
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2023
EXPRESADO EN CÓRDOBAS

Actividades de Operación	
Utilidad Neta del Ejercicio	C\$1,236,000.00
Ajuste por Depreciación (No Desembolso)	100,000.00
Aumento en Proveedores	200,000.00
Aumento en Obligaciones Bancarias a C/P	150,000.00
Aumento en Impuestos por Pagar	21,000.00
Aumento en Otras Cuentas por Pagar	50,000.00
Aumento en Cuentas por Cobrar	-200,000.00
Aumento en Inventarios	-300,000.00

Aumento en Otros Activos Corrientes	-20,000.00
Flujo Neto de Actividades de Operación	C\$1,237,000.00

Actividades de Inversión	
Aumento en Propiedad Planta y Equipo	-200,000.00
Flujo Neto de Actividades de Inversión	-C\$200,000.00

Actividades de Financiamiento	
Disminución de Préstamos a Largo Plazo	-300,000.00
Pago de Dividendos	-487,000.00
Flujo Neto de Actividades de Inversión	-C\$787,000.00

Variación Neta de Disponibilidad al Inicio	C\$250,000.00
Disponible al Inicio	C\$1,200,000.00
Disponible al Final	C\$1,450,000.00
Según Estado de Situación Financiera	C\$1,450,000.00



Realizado por



Revisado por



Autorizado por

Nota: Datos proporcionados por Comercial López

El Estado de Flujos de Efectivo indica que Comercial López cuenta con una operación rentable y generadora de efectivo, aunque presenta desafíos en la gestión del capital de trabajo especialmente en las cuentas por cobrar y en las decisiones de distribución de utilidades. La empresa mantiene una posición financieramente sólida, pero debe optimizar sus políticas de cobro para mejorar la conversión de ventas en liquidez real.

V. Conclusiones

La identificación de las herramientas financieras permitió establecer una base metodológica sólida para el análisis de liquidez. La comprensión de estas herramientas facilitó determinar cuáles indicadores resultan más relevantes para evaluar la capacidad de pago de Comercial López y su utilidad en la toma de decisiones.

La aplicación del análisis vertical, horizontal y las razones de liquidez reveló variaciones importantes en los activos y pasivos circulantes durante el periodo analizado. La existencia de un CTN positivo (C\$3.3 millones) es la razón directa por la cual el índice de liquidez corriente es alto (2.01). Sin embargo, la calidad del CTN es positiva, ya que los Inventarios (C\$3.8 millones) superan la totalidad del propio CTN. Esto significa que la mayor parte del capital de trabajo de la empresa está inmovilizada en existencias y en las manos de los clientes.

El estudio del capital de trabajo evidenció la gestión financiera de Comercial López ha sido excelente en términos de estructura y rentabilidad, logrando un CTN creciente y una baja dependencia de la deuda. Sin embargo, la principal debilidad operativa está en la conversión del CTN en efectivo.

La determinación de liquidez permitió integrar los resultados obtenidos y demostrar cómo las herramientas financieras aplicadas reflejan la realidad económica de Comercial López. La empresa debe enfocar sus esfuerzos gerenciales en acelerar la rotación de las Cuentas por Cobrar. De lo contrario, el sólido CTN que posee seguirá siendo una cifra de papel, forzándola a depender de sus inventarios y del efectivo que proviene de las utilidades retenidas, en lugar de las entradas de efectivo generadas por la venta a crédito.

VI. Bibliografía

Chad Zutter, L. G. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A. Obtenido de 2012

Dobaño, R. (05 de 06 de 2024). *Ciencia y Desarrollo*. Obtenido de revistas.uap.edu.pe

Gaitán, R. E. (2023). *Ciencias empresariales. Contabilidad y finanzas*. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Galán, J. (09 de 09 de 2024). *Venture Capital*. Obtenido de van-c.es/la-importancia-de-la-liquidez-financiera-para-el-crecimiento-empresarial/#:~:text=Una%20empresa%20con%20una%20s%C3%B3lida, constante%20de%20insolvencia%20y%20quiebra.

Jerry Weygandt, P. K. (2009). *Contabilidad Financiera*. KIESO.

Ross, S. (2018). *Introducción a la Estadística*. Barcelona: REVERTÉ.

Stanley B. Block, G. A. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera* . McGRAW-HILL.

VII. Anexos



¡Universidad del Pueblo y para el Pueblo!