

DOI: <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>

Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones

Financial ratios of liquidity and activity: tools for business management and decision making

Alexander Fernando Haro Sarango

Instituto Superior Tecnológico España
alexander.haro@iste.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-7398-2760>
Ambato -Ecuador

Mirian Noemí Carranza Guerrero

Universidad Técnica de Ambato
mn.carranza@uta.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-5234-8533>
Ambato -Ecuador

Oscar Patricio López Solís

Universidad Técnica de Ambato
op.lopez@uta.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-7443-6312>
Ambato -Ecuador

Carolina Estefanía Mayorga Naranjo

Universidad Técnica de Ambato
ce.mayorga@uta.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-3365-740X>
Ambato -Ecuador

Karla Estefanía Morales Ramos

Universidad Tecnológica Indoamérica
kmorales8@indoamerica.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0001-7812-6680>
Ambato -Ecuador

Artículo recibido: 23 de febrero del 2023. Aceptado para publicación: 2 de marzo de 2023.
Conflictos de Interés: Ninguno que declarar.

Resumen

El análisis financiero es un proceso esencial para evaluar la salud financiera de una empresa. Proporciona información clave que ayuda a los inversores y analistas a tomar decisiones informadas de inversión y a los empresarios a dirigir sus negocios de manera más efectiva, una forma de consecución del análisis financiero son los ratios financieros. En consecuencia, el estudio tiene como finalidad determinar razones financieras de liquidez y actividad, en conjunto con sus ecuaciones para aplicaciones prácticas. Para su resolución se analiza con bibliometría y revisión documental. Como resultados se han observado diversos indicadores que adjudican contraindicaciones en su uso e interpretación.

Palabras clave: razones financieras, liquidez, gestión empresarial, toma de decisiones, salud financiera

Abstract

Financial analysis is an essential process for assessing the financial health of a company. It provides key information that helps investors and analysts to make informed investment decisions and entrepreneurs to run their businesses more effectively, one form of achieving financial analysis is financial ratios. Consequently, the study aims to determine financial ratios of liquidity and activity, together with their equations for practical applications. For its resolution it is analyzed with bibliometrics and documentary review. As a result, several indicators have been observed, which give contraindications in their use and interpretation.

Keywords: financial ratios, liquidity, business management, decision making, financial health

Todo el contenido de LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia Creative Commons . 

Como citar: Haro Sarango, A. F., Carranza Guerrero, M. N., López Solís, O. P., Mayorga Naranjo, C. E., & Morales Ramos (2023). Razones financieras de liquidez y actividad: herramientas para la gestión empresarial y toma de decisiones. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades* 4(1), 2405–2418. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.425>

INTRODUCCIÓN

El análisis financiero es una herramienta esencial para evaluar la salud financiera de una empresa. La comprensión de las finanzas de una empresa es fundamental para tomar decisiones informadas de inversión, ya sea como inversor, analista financiero o propietario de un negocio. A través del análisis financiero, se pueden identificar tendencias, oportunidades y desafíos financieros, lo que ayuda a los inversores y analistas a tomar decisiones bien fundamentadas y a los empresarios a dirigir sus negocios de manera más efectiva (Quintero et al., 2019; Ramírez & Moctezuma, 2012).

En la práctica, el análisis financiero implica el examen de los estados financieros de una empresa, como el balance general, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo. Los analistas utilizan herramientas y ratios financieros para evaluar la solvencia, la rentabilidad, la eficiencia y la liquidez de una empresa. A través del análisis financiero, se pueden identificar problemas financieros, lo que permite a los inversores y empresarios tomar medidas para remediarlos (Cortés, 2016; Morales Sánchez & Lugo, 2021).

Además, el análisis financiero es esencial para la toma de decisiones de inversión. Los inversores utilizan el análisis financiero para evaluar el riesgo de una inversión. A través del análisis financiero, pueden identificar oportunidades de inversión, evaluar la capacidad de una empresa para pagar dividendos y tomar decisiones informadas sobre la compra o venta de acciones (Carvajal et al., 2022; Huamán et al., 2022).

En resumen, el análisis financiero es un proceso esencial para evaluar la salud financiera de una empresa. Proporciona información clave que ayuda a los inversores y analistas a tomar decisiones informadas de inversión y a los empresarios a dirigir sus negocios de manera más efectiva. La comprensión de las finanzas de una empresa es esencial para el éxito y el análisis financieros son una herramienta crítica para lograrlo.

Una forma de consecución del análisis financiero son los ratios financieros, estas son herramientas útiles para analizar la salud financiera de una empresa. Estas ratios son cálculos matemáticos que se utilizan para comparar diferentes aspectos financieros de una empresa y pueden proporcionar información importante sobre la rentabilidad, la eficiencia y la solvencia de la empresa (Mejía et al., 2021).

Hay muchos tipos diferentes de ratios financieros, pero algunos de los más comunes incluyen el ratio de liquidez, el ratio de apalancamiento, el ratio de rentabilidad y el ratio de actividad. Cada uno de estos ratios se centra en un área específica de las finanzas de la empresa y puede ayudar a los inversores y analistas a tomar decisiones informadas sobre la inversión (Valarezo et al., 2017).

La aplicación de ratios financieros permite en las empresas medir diferentes perspectivas, entre ellas tenemos:

- **Evaluar la salud financiera:** Los estados financieros proporcionan información sobre los ingresos, los gastos, los activos y los pasivos de la empresa, lo que permite a los empresarios determinar si su empresa está en una posición financiera saludable. El análisis financiero también puede ayudar a las empresas a identificar problemas financieros y a tomar medidas para remediarlos (Cárcaba García, 2001; Haro Sarango, 2021).

- Tomar decisiones estratégicas: Los empresarios pueden utilizar la información financiera para evaluar el rendimiento de diferentes áreas de su negocio y tomar

decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la inversión en nuevos proyectos. El análisis financiero también puede ayudar a las empresas a identificar áreas de mejora y a desarrollar planes de acción para mejorar el rendimiento financiero (Huacchillo Pardo et al., 2020).

- Cumplir con las obligaciones legales: Las empresas tienen la obligación legal de presentar estados financieros precisos y completos a los organismos reguladores. El análisis financiero permite a las empresas asegurarse de que sus estados financieros cumplan con las normas contables y los requisitos legales (Haro-Sarango, 2021; Mejía & Castaño, 2019).
- Mejorar la transparencia y la confianza: El análisis financiero mejora la transparencia de una empresa y aumenta la confianza de los inversores y otros interesados en la empresa. Los estados financieros precisos y completos son esenciales para generar confianza en la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras y mejorar su rendimiento financiero (Cabrera Bravo et al., 2017).

En definitiva, el análisis financiero es una herramienta esencial para las empresas. Les permite evaluar su salud financiera, tomar decisiones estratégicas, cumplir con las obligaciones legales, mejorar la transparencia y la confianza. Al analizar sus estados financieros, las empresas pueden tomar medidas para mejorar su rendimiento financiero. Con las perspectivas mencionadas, el estudio tiene como objetivo determinar razones financieras de liquidez y actividad, en conjunto con sus ecuaciones para aplicaciones prácticas.

MÉTODO

Diseño de la investigación

La extensión del estudio es documental debido a que pretende extraer conocimiento sobre una temática, en particular, basados en publicaciones como: artículos científicos, revisión, opinión y libros; el proceso estimulado es generación de conocimiento mediante recabación teórica no probatorio (Álvarez-Risco, 2020).

Técnicas de recolección de datos y cronología

La recolección de la información es secundaria, debido a que se inducirá un tratamiento en primera instancia bibliométrico donde se determina los estudios prominentes en el análisis, indicadores, razones o ratios financieros.

RESULTADOS

Se procede a determinar

Indicadores de liquidez

La liquidez es esencial para la supervivencia de cualquier empresa. Se refiere a la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo, como el pago de salarios, facturas de proveedores, impuestos, préstamos y otras obligaciones. Los indicadores de liquidez miden el efectivo disponible en el activo circulante, discrepando con las obligaciones adquiridas durante la operabilidad; una empresa con un adecuado nivel de liquidez tiene la capacidad para solventar las necesidades financieras corrientes, es decir, menor a un año (Sáenz y Sáenz, 2019). Se detallan los ratios:

- Razón corriente: compara los activos corrientes de una empresa (es decir, aquellos que se pueden convertir en efectivo en un plazo de un año) con sus pasivos corrientes (es decir, las obligaciones que se deben pagar en el mismo período). Un valor por encima de 1 indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para pagar sus pasivos corrientes.

$$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

- Prueba ácida: Este indicador es similar a la razón de liquidez, pero excluye los inventarios de los activos corrientes, ya que pueden ser difíciles de convertir en efectivo rápidamente. Un valor por encima de 1 indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para pagar sus pasivos corrientes sin tener en cuenta los inventarios.

$$\text{Activo corriente} - \text{Inventario} / \text{Pasivo Corriente}$$

- Razón de efectivo o prueba defensiva: Este indicador mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo solo con efectivo y equivalentes de efectivo. Un valor por encima de 1 indica que la empresa tiene suficiente efectivo para pagar sus pasivos corrientes.

$$\text{Efectivo y equivalente del efectivo} / \text{Pasivo corriente}$$

- Capital de trabajo: Un capital de trabajo positivo indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, mientras que un capital de trabajo negativo indica que la empresa tiene más pasivos corrientes que activos corrientes, lo que sugiere que la empresa puede tener dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Es importante tener en cuenta que el nivel óptimo de capital de trabajo varía según la industria y las características de la empresa. Una empresa con altos niveles de inventario puede requerir un capital de trabajo mayor, mientras que una empresa que no tiene inventario, pero cuyas cuentas por cobrar son lentas en pagarse puede necesitar menos capital de trabajo. En general, un capital de trabajo saludable es esencial para la estabilidad financiera de una empresa a corto plazo.

$$\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

- Logaritmo de Capital de trabajo: esta ecuación se usa para normalizar los datos en análisis predictivos, correlacionales, relacionales y de causalidad (Paredes et al., 2023).

$$\text{LN} (\text{Activo corriente} / \text{Pasivo Corriente})$$

- Ciclo de conversión de efectivo: mide el tiempo que tarda una empresa en convertir sus inventarios en efectivo después de la venta de sus productos y en pagar sus cuentas a proveedores. Un ciclo de conversión de efectivo más corto indica una mayor liquidez.

$$\text{Días de inventario} + \text{días de cuentas por cobrar} - \text{días de cuentas por pagar}$$

Indicadores de eficiencia, gestión o actividad

Los indicadores financieros de gestión son herramientas que permiten a las empresas medir su desempeño financiero y evaluar su capacidad para cumplir con los objetivos y metas

establecidos (Jiménez, 2000). Se mencionan las ratios a evaluar: Algunas de las razones por las que los indicadores financieros de gestión son importantes son:

- Identificación de oportunidades de mejora: Permite a la empresa identificar áreas en las que podría mejorar la utilización de sus recursos, lo que podría conducir a reducciones en costos y mejoras en la rentabilidad.
- Monitoreo del uso de los recursos: Condesciende a la empresa monitorear el uso de sus recursos, incluyendo los activos y el capital, lo que es importante para maximizar la utilización de los mismos.
- Evaluación de la productividad: Admite a la empresa evaluar su productividad, lo que es sustancial para mantener un alto nivel de rendimiento y competitividad en el mercado.
- Mejora de la toma de decisiones: Proporcionan información importante para la toma de decisiones, lo que permite a la empresa una mayor asertividad y efectividad sobre la asignación de recursos y la gestión del negocio en general.

Se detallan los ratios:

- Rotación de cartera: La rotación de cartera es transcendental porque puede ayudar a las empresas a evaluar la eficiencia de su gestión de inventarios. Una rotación de cartera alta indica que la empresa está vendiendo su inventario rápidamente y renovando su inventario con frecuencia. Esto puede indicar una gestión eficiente de inventarios y una capacidad para responder rápidamente a los cambios en la demanda del mercado.

Por otro lado, una rotación de cartera baja puede indicar que la empresa está manteniendo un inventario elevado y vendiendo sus productos con menos frecuencia. Esto puede ser problemático porque un alto nivel de inventario puede aumentar los costos de almacenamiento y disminuir la liquidez de la empresa (Aguirre & Carolina, 2009).

Ventas / Cuentas por cobrar

- Rotación de activo fijo: Indica la capacidad de la empresa para generar ingresos usando sus activos fijos. Una rotación alta indica que la empresa está utilizando sus activos fijos de manera eficiente para generar ingresos. Por otro lado, una rotación baja puede indicar que la empresa no está utilizando sus activos fijos de manera eficiente, lo que puede reducir su capacidad para generar ingresos y rentabilidad.

Es sustancial tener en cuenta que una rotación de activos fijos alta no siempre es una señal de eficiencia, ya que una rotación alta también puede indicar una alta rotación de activos fijos debido a una estrategia de negocio basada en la renta y no en la propiedad. En este caso, la empresa puede estar arrendando o subarrendando sus activos fijos, lo que aumentaría su rotación, pero no necesariamente su eficiencia.

Ventas / Activo fijo

- Rotación de ventas: La rotación de ventas es importante porque indica la eficiencia de la empresa en la utilización de sus activos para generar ingresos a partir de las ventas. Una rotación alta indica que la empresa está utilizando sus activos de manera eficiente para generar ingresos, mientras que una rotación baja puede indicar que la empresa no está utilizando sus activos de manera eficiente y, por lo tanto, está generando menos ingresos en comparación con el valor total de sus activos (Sarango, 2021).

Sin embargo, también es importante tener en cuenta el sector de la empresa y las características de su modelo de negocio al interpretar la rotación de ventas. En algunos casos, una rotación de ventas alta puede indicar que la empresa está operando en un sector con una alta demanda y competencia, y por lo tanto debe vender sus productos o servicios rápidamente. En otros casos, una rotación de ventas baja puede ser una señal de que la empresa está vendiendo productos de alta calidad y durabilidad, lo que puede ser beneficioso a largo plazo.

Ventas / Activo total

- Rotación de inventario: indica la eficiencia de la empresa en la gestión de su inventario y la capacidad de la empresa para generar ingresos. Una rotación alta indica que la empresa está vendiendo su inventario rápidamente, lo que puede ser una señal de una buena gestión de inventario y una alta demanda de los productos de la empresa. Por otro lado, una rotación baja puede indicar que la empresa no está vendiendo su inventario con la misma rapidez, lo que puede indicar una mala gestión de inventario o una baja demanda de los productos de la empresa.

Es trascendental tener en cuenta que una rotación de inventario alta no siempre es una señal de eficiencia, ya que una rotación alta también puede indicar que la empresa está vendiendo productos a precios bajos, lo que puede afectar la rentabilidad de la empresa. En este caso, es importante evaluar la rentabilidad de la empresa y no solo su rotación de inventario.

Coste mercancías vendidas / Promedio inventarios

- Rotación de caja y bancos: indica la eficiencia de la empresa en la utilización de sus recursos líquidos para generar ingresos y financiar sus operaciones. Una rotación alta indica que la empresa está utilizando sus recursos líquidos de manera eficiente para generar ingresos, mientras que una rotación baja puede indicar que la empresa no está utilizando sus recursos líquidos de manera eficiente y, por lo tanto, está generando menos ingresos en comparación con el valor total de sus recursos líquidos.

Es trascendental tener en cuenta que la rotación de caja y bancos no es un indicador financiero que se usa con frecuencia, ya que una rotación alta no necesariamente significa que la empresa está generando beneficios saludables y, por otro lado, una rotación baja no siempre indica que la empresa está en problemas financieros. En este caso, es importante considerar otros indicadores financieros y el contexto empresarial en el que se encuentra la rotación de caja y bancos para su correcta interpretación.

Caja y bancos / Ventas

- Inventarios en existencia: El inventario en existencia es sustancial para la empresa, ya que representa una inversión de capital y es necesario mantener un balance adecuado para garantizar que la empresa pueda cumplir con la demanda de sus clientes sin incurrir en costos excesivos. Mantener un nivel óptimo de inventarios es crucial para maximizar la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

El nivel óptimo de inventarios varía según el tipo de negocio y las condiciones del mercado. Por lo general, una empresa desea tener suficiente inventario para cumplir con la demanda de los clientes y evitar retrasos en la entrega de los productos, pero no

demasiado inventario que pueda generar costos adicionales, como costos de almacenamiento y obsolescencia (Parada Gutiérrez, 2009).

Inventario promedio x 365 / Costo de mercancías vendidas

- Rotación de proveedores: indica la eficiencia de la empresa en el pago a sus proveedores. Una rotación alta indica que la empresa está pagando a sus proveedores de manera rápida y eficiente, lo que puede mejorar la relación con los proveedores y permitir a la empresa obtener mejores condiciones de pago en el futuro. Por otro lado, una rotación baja puede indicar que la empresa está pagando a sus proveedores con retraso, lo que puede generar problemas de flujo de efectivo y afectar la relación con los proveedores.

Es relevante tener en cuenta que la rotación de proveedores no es un indicador financiero que se usa con frecuencia, ya que una rotación alta no siempre indica que la empresa está generando beneficios saludables y, por otro lado, una rotación baja no siempre indica que la empresa está en problemas financieros. En este caso, es importante considerar otros indicadores financieros y el contexto empresarial en el que se encuentra la rotación de proveedores para su correcta interpretación.

Costo de las compras anuales / Promedio de cuentas por pagar proveedores

- Periodo medio de cobranza corto plazo: Un período medio de cobranza de corto plazo más corto indica que la empresa está cobrando sus cuentas por cobrar de manera más rápida y eficiente, lo que se traduce en un mejor flujo de efectivo y una mayor liquidez. Por otro lado, un período medio de cobranza de corto plazo más largo indica que la empresa tarda más tiempo en cobrar sus cuentas por cobrar, lo que puede afectar su flujo de efectivo y su liquidez.

Es fundamental tener en cuenta que el período medio de cobranza de corto plazo debe evaluarse en relación con el plazo promedio de pago de los clientes y el plazo de crédito concedido a los clientes. Si la empresa concede un plazo de crédito prolongado a sus clientes, el período medio de cobranza de corto plazo puede ser más largo debido al plazo de crédito concedido. En este caso, la empresa debe considerar si el plazo de crédito concedido a los clientes es apropiado y si se puede reducir para mejorar la eficiencia en la gestión de su ciclo de efectivo (Céspedes Santamaría & Rivera Cordova, 2019).

Cuentas y documentos por cobrar / Ventas

- Periodo medio de pago corto plazo: Un periodo medio de pago a corto plazo adecuado dependerá del sector en el que se encuentre la empresa y de las prácticas comerciales habituales en dicho sector. En general, un periodo medio de pago corto puede ser indicativo de una buena gestión de tesorería, mientras que un periodo medio de pago demasiado largo puede indicar problemas de liquidez.

En algunos países, como España, existe una normativa que establece un límite máximo al periodo medio de pago a proveedores que las empresas pueden tener. Por ejemplo, en España, el plazo máximo es de 60 días, salvo acuerdos entre las partes para extenderlo a un máximo de 90 días en casos excepcionales (Hernández, 2017).

Cuentas y documentos por pagar / Compras

- Impacto de gastos de administración y ventas: Los gastos de administración y ventas son los costos asociados a la gestión y venta de los productos o servicios de una

empresa. Estos gastos incluyen los salarios de los empleados de ventas y administrativos, los costos de marketing y publicidad, los gastos de oficina, entre otros. El impacto de los gastos de administración y ventas en una empresa puede ser significativo. Si estos gastos son demasiado altos, pueden afectar negativamente la rentabilidad de la empresa, ya que reducen el margen de beneficio. Por lo tanto, es importante que una empresa controle cuidadosamente estos gastos y busque formas de reducirlos sin afectar la calidad de sus productos o servicios (Johnston & Marshall, 2009).

Sin embargo, también es considerable tener en cuenta que los gastos de administración y ventas son necesarios para que una empresa funcione de manera efectiva. Por ejemplo, un equipo de ventas efectivo puede ayudar a una empresa a aumentar sus ingresos, lo que a su vez puede llevar a un mayor beneficio. La publicidad y el marketing también son importantes para atraer nuevos clientes y mantener a los existentes. Por lo tanto, en última instancia, el impacto de los gastos de administración y ventas dependerá de cómo se gestionen y de si se están generando suficientes ingresos para justificarlos. Si una empresa puede controlar cuidadosamente estos gastos y generar suficientes ingresos para cubrirlos, entonces pueden ser vistos como una inversión necesaria para el éxito a largo plazo de la empresa (Loja Romero, 2021; Véliz et al., 2018).

Gastos de administración y ventas / Ventas

- Impacto de la carga financiera: la carga financiera también puede afectar la capacidad de la empresa para reinvertir en su negocio, ya que los costos de la deuda pueden consumir una parte significativa de sus ingresos. Esto puede afectar su capacidad para crecer y competir en su mercado.

Por otro lado, si una empresa puede controlar cuidadosamente su nivel de endeudamiento y utilizar la deuda de manera efectiva para financiar sus proyectos, la carga financiera puede tener un impacto positivo. Por ejemplo, el uso de deuda puede permitir que una empresa realice inversiones que generen mayores ingresos a largo plazo y, por lo tanto, aumenten su rentabilidad y su capacidad para hacer frente a sus obligaciones financieras.

Gastos financieros / Ventas

DISCUSIÓN

La gestión empresarial y las razones financieras están estrechamente relacionadas, ya que las razones financieras son herramientas importantes que utilizan los gerentes y propietarios de empresas para evaluar la salud financiera de la empresa y tomar decisiones empresariales informadas.

Las razones financieras son indicadores clave de rendimiento financiero que se calculan a partir de los estados financieros de una empresa, como el balance, la cuenta de resultados y el flujo de efectivo. Estas razones pueden utilizarse para evaluar la solvencia, la rentabilidad y la eficiencia operativa de una empresa, entre otras cosas.

Algunas de las razones financieras más comunes incluyen el margen de beneficio, el retorno sobre la inversión, el ratio de endeudamiento, la rotación de inventario y el ratio de liquidez. Estas razones financieras proporcionan información valiosa sobre el rendimiento financiero de una empresa y se pueden utilizar para tomar decisiones empresariales informadas, como la inversión

en nuevos proyectos, la toma de decisiones de financiamiento y la evaluación de los niveles de gastos.

La gestión empresarial implica la toma de decisiones y la implementación de estrategias para mejorar el rendimiento de la empresa en general. Al utilizar las razones financieras, los gerentes pueden evaluar la eficacia de estas estrategias y tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar el rendimiento financiero de la empresa. Por ejemplo, si una empresa tiene un alto ratio de endeudamiento, los gerentes pueden decidir reducir los costos o aumentar los ingresos para reducir la deuda y mejorar la solvencia de la empresa.

En resumen, las razones financieras son herramientas valiosas que pueden ayudar a los gerentes y propietarios de empresas a evaluar el rendimiento financiero de la empresa y tomar decisiones empresariales informadas. Al utilizar estas herramientas en la gestión empresarial, los gerentes pueden mejorar el rendimiento financiero de la empresa y tomar decisiones informadas para el futuro. Para próximos estudios sería oportuno el uso e interpretación de los indicadores planteados considerando las interpretaciones adjuntas a cada uno de estos.

REFERENCIAS

Aguirre, C., & Carolina, D. (2009). *Análisis de recuperación y rotación de cartera e inventarios*. <http://repositorio.ucp.edu.co/handle/10785/2772>

Álvarez-Risco, A. (2020). Clasificación de las investigaciones. *Repositorio Institucional - Ulima*. <https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/10818>

Cabrera Bravo, C. C., Fuentes Zurita, M. P., & Cerezo Segovia, G. W. (2017). La gestión financiera aplicada a las organizaciones. *Dominio de las Ciencias*, 3(4), 220–231.

Cárcaba García, A. (2001). El uso de indicadores financieros en el análisis de la información contable pública. Una aplicación a los ayuntamientos asturianos. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, 21, 177–207.

Carvajal, V. R. A., Ballesteros, E. Y. B., Cuji, M. M. S., & Quimi, W. D. C. (2022). Análisis financiero: Herramienta clave en la toma de decisiones empresariales: Financial analysis: key tool in business decision making. *Brazilian Journal of Development*, 8(10), 65042–65056. <https://doi.org/10.34117/bjdv8n10-005>

Cespedes Santamaria, S. C., & Rivera Cordova, L. N. (2019). Los ratios financieros. *Universidad Peruana Unión*. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/2591>

Cortés, J. G. (2016). Análisis financiero bajo Balanced Score Card. *Mercados y Negocios*, 31, Art. 31. <https://doi.org/10.32870/myn.v0i31.4300>

Haro Sarango, A. (2021). Análisis del desempeño financiero y su incidencia en la generación de valor: Una evaluación a la industria de la construcción. *593 Digital Publisher CEIT*, 6(5), 241–250. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.5.511>

Haro-Sarango, A. (2021). Estudio del riesgo financiero desde la estructura de capital en las PyMes textiles. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), Art. 2. <https://doi.org/10.17081/dege.13.2.4894>

Hernández, P. (2017). El aplazamiento de pago y la mora comercial, ¿poder de negociación o mecanismo de eficiencia?: Implicaciones para una buena regulación. *Cuadernos de Información económica*, 256, 71–80.

Huacchillo Pardo, L. A., Ramos Farroñan, E. V., Pulache Lozada, J. L., Huacchillo Pardo, L. A., Ramos Farroñan, E. V., & Pulache Lozada, J. L. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(2), 356–362.

Huamán, J. M., Saldaña, O. T., Campos, E. R., & Tapia, L. G. (2022). Análisis financiero para la toma de decisiones en tiempos de incertidumbre económica en la empresa servicios generales Klein S.A.C. *Revista Ciencia Nor@ndina*, 5(2), Art. 2. <https://doi.org/10.37518/2663-6360X2022v5n2p225>

Jiménez, N. S. (2000). Indicadores de Gestión Empresarial. *Industrial Data*, 3(2), Art. 2. <https://doi.org/10.15381/idata.v3i2.6668>

Johnston, M. W., & Marshall, G. W. (2009). *Administración de ventas*. McGraw Hill. <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/1323>

Loja Romero, F. R. (2021). *Política comercial y su impacto en las ventas y rentabilidad de la empresa Softys Perú: 2017 - 2019*. <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/20.500.12996/4849>

Mejía, D. A. C., & Castaño, M. L. (2019). Pronóstico de insolvencia empresarial en Colombia a través de indicadores financieros. *Panorama Económico*, 27(2), Art. 2. <https://doi.org/10.32997/2463-0470-vol.27-num.2-2019-2639>

Mejía, D. A. C., Palacios, M. C. M., & Cardona, N. V. (2021). Los indicadores financieros: Herramienta para evaluar el principio de negocio en marcha. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), Art. 2. <https://doi.org/10.17081/dege.13.2.4882>

Morales Sánchez, C., & Lugo, C. Y. (2021). Finanzas, gestión y entorno organizacional: Estrategia, perspectiva socioambiental y análisis financiero. *Administración y economía*. <https://doi.org/10.19052/9789585148710>

Parada Gutiérrez, Ó. (2009). Un enfoque multicriterio para la toma de decisiones en la gestión de inventarios. *Cuadernos de Administración*, 22(38), 169–187.

Paredes, N. E. G., Sarango, A. F. H., Cañizares, G. N. R., Sánchez, P. V. M., & Núñez, H. R. L. (2023). Estructura de capital: Una aproximación teórica y estadística: Capital structure: a theoretical and statistical approach. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 4(1), Art. 1. <https://doi.org/10.56712/latam.v4i1.386>

Quintero, C. E. F., Alexandra, S. T. T., & Gonzabay, D. N. M. (2019). Desempeño financiero en las organizaciones: Análisis desde la gerencia general Chairman. *Revista Venezolana de Gerencia*, 24(87), Art. 87. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i87.24643>

Ramírez, S. A. O., & Moctezuma, J. A. T. (2012). Revisión crítica de la literatura sobre el análisis financiero de las empresas. *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales*, 21(41), Art. 41. <https://doi.org/10.20983/noesis.2012.1.3>

Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). Razones financieras de liquidez: Un indicador tradicional del estado financiero de las empresas. *Orbis Cognita*, 3(1), 81–90.

Sarango, A. F. H. (2021). El tamaño de la empresa y su influencia en la productividad del sector comercio. *INNOVA Research Journal*, 6(3), Art. 3. <https://doi.org/10.33890/innova.v6.n3.2021.1781>

Valarezo, J. K. O., Ramón, D. I. R., Gonzalez, C. O. S., & Maldonado, E. F. N. (2017). Indicadores financieros de gestión: Análisis e interpretación desde una visión retrospectiva y prospectiva. *INNOVA Research Journal*, 2(8.1), Art. 8.1. <https://doi.org/10.33890/innova.v2.n8.1.2017.328>

Véliz, M. A., Narváez, L. S., Cercado, M. J., & Tejada, A. M. G. (2018). *LA ADMINISTRACIÓN DE VENTAS: Conceptos Claves en el Siglo XXI*. 3Ciencias.

Todo el contenido de **LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades**, publicados en este sitio está disponibles bajo Licencia [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/) 