



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria, FAREM-Estelí

Manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES y su incidencia en los resultados financieros de las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí durante el primer semestre de 2019

Trabajo de seminario de graduación para optar

Al grado de

Licenciado en Contaduría Pública y Finanzas

Autoras

Ruth Abigail Mairena Centeno

Jazmina Yamileth Martínez Altamirano

María Isabel Laguna Tórrez

Tutora

Msc. Leyla Marielka Cruz

Estelí, jueves, 19 de marzo de 2020



LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

N° 3 Finanzas

TEMA

Finanzas personales

SUBTEMA

Planificación de finanzas personales

TEMA DELIMITADO

Manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES y su incidencia en los resultados financieros de las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí durante el primer semestre de 2019.

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
1.1.	Antecedentes.....	4
1.2	Planteamiento del Problema.....	7
1.3	Formulación del problema.....	9
1.3.1	Preguntas Problemas.....	9
1.3.2	Sistematización del problema.....	9
1.4	Justificación.....	10
II.	OBJETIVOS	11
2.1.	Objetivo General:.....	11
2.2.	Objetivos Específicos:.....	11
III.	MARCO TEORICO	12
3.1.	MIPYMES.....	12
3.1.1.	Concepto:.....	12
3.1.2.	Importancia:.....	13
3.1.3.	Ventajas de las MIPYMES:.....	13
3.1.4.	Desventajas de las MIPYMES.....	15
3.1.5.	Clasificación:.....	19
3.2.	Finanzas.....	20
3.2.1.	Concepto:.....	20
3.2.2.	Importancia de las finanzas:.....	20
3.2.3.	Presupuesto financiero:.....	21
3.2.4.	Ahorro:.....	22
3.2.5.	Inversión:.....	24
3.2.5.1.	Tipos de inversiones:.....	24
3.2.5.2.	Análisis de las inversiones:.....	25
3.2.6.	Finanzas personales:.....	25
3.2.6.1.	Concepto:.....	25
3.2.6.2.	Importancia:.....	26
3.2.6.3.	Situación financiera personal:.....	26
3.2.6.4.	Planificación financiera Personal:.....	28
3.2.7.	Finanzas de las MIPYMES.....	29
3.2.7.1.	Concepto:.....	29

3.2.7.2. Importancia:	29
3.2.7.3. Planificación financiera empresarial:	30
3.2.8 Herramientas de control financiero	30
3.2.8.1 Arqueo de caja:	30
3.2.8.2 Estado financieros	31
3.2.8.2.1 Concepto:	31
3.2.8.2.2 Importancia de los estados financieros:	31
3.2.8.2.3 Características generales de los estados financieros:	32
3.2.8.2.4 Principales estados financieros:	32
3.2.8.2.5 Ingreso:	33
3.2.8.2.6 Gasto:	33
3.2.9 Principio de entidad de las NIF	34
3.2.9.1 Postulados básicos:	34
IV. SUPUESTO	35
4.1 Hipótesis	35
4.2 Matriz de operacionalización de variables	36
V. DISEÑO METODOLÓGICO	39
5.1 Tipo de investigación	39
5.2 Tipo de estudio:	39
5.3 Universo, población, muestra y Unidad de Análisis:	40
5.4 Técnicas de recolección de datos	42
5.5 Etapas de investigación	43
VI. RESULTADOS	44
6.1 Situación financiera y económica actual de las MYPYMES.	46
6.2 Causas que originan el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.	62
6.2.1 Finanzas personales desordenadas:	62
6.2.2 Administración inadecuada de la MIPYME:	69
6.2.3 Mala administración con los créditos de los clientes:	73
6.2.4 No existen registros financieros:	77
6.3 Impacto ocasionado en los resultados financieros de las MIPYMES por manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.	81

6.4 Herramientas de control financiero MIPYME que ayuden al manejo separado de las Finanzas personales de las Finanzas de las MIPYMES.	86
6.4.2 Formato de control de inventario	95
6.4.3 Formato de estado de resultados	96
6.4.4 Formato de planilla:	97
6.4.5 Materiales de apoyo:	98
VI. CONCLUSIONES	99
VII. RECOMENDACIONES	101
VIII. IBLIOGRAFIA	103
IX. ANEXOS	106
ANEXO No. 1 Cuadro diagnóstico del problema	107
ANEXO No. 2 Bosquejo	109
ANEXO No. 3 Mapa del barrio Milena Hernández	111
ANEXO No. 4 Nombres de los negocios del barrio Milena Hernández ordenados por manzana	113
ANEXO No. 5 Encuesta realizada a dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández	119
ANEXO No. 6 Guía de observación a dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández	124
ANEXO No. 7 Información adicional sobre “La Guía MIPYME”	126

Índice de gráficos

Gráfico 1: Clasificación de las MIPYMES del barrio Milena Hernández.....	45
Gráfico 2: Realiza registros financieros	47
Gráfico 3: Condición financiera de las MIPYMES	51
Gráfico 4: Ha adquirido créditos para la MIPYME	56
Gráfico 5: Posee condiciones para operar como MIPYME	59
Gráfico 6: Registros separados de las finanzas personales de las finanzas de las MIPYMES	63
Gráfico 7: Entidades que recurre para hacer sus préstamos.....	66
Gráfico 8: Tiene conocimientos sobre administración	69
Gráfico 9: Da cuentas sobre cuentas a sus clientes	74
Gráfico 10: Considera la necesidad de llevar registros financieros	77
Gráfico 11: Ha tenido un porcentaje de ganancia o utilidad de la MIPYME	81

Índice de tablas

Tabla 1: Formato de control de registro de ventas.....	88
Tabla 2: Detalles de la venta de crédito.....	88
Tabla 3: Detalle de ventas de efectivo	89
Tabla 4: Registro de servicios realizados	91
Tabla 5: Formato de control de productos realizados	92
Tabla 6: Formato de gastos operativos	94
Tabla 7: Formato de gastos personales	94
Tabla 8: Formato de gastos financieros	94
Tabla 9: Control de inventario	96
Tabla 10: Formato de estado de resultados.....	96
Tabla 11: Formato de planilla	97

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación está orientada al manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES, siendo una temática muy importante porque es la causa de que las MIPYMES y sus dueños tengan muchos problemas financieros, como endeudamientos y en algunas ocasiones cierran las MIPYMES por falta de capital, el cual ha sido consumido por el dueño al decidir tomar dinero sin control de la caja de la MIPYME para cubrir sus gastos personales, olvidando que la MIPYME necesita capital para sus actividades independientemente del giro de la misma.

Un manejo adecuado de las finanzas personales y de las finanzas de una MIPYME, puede evitar endeudamientos innecesarios y el pago alto de sus intereses, los cuales pueden llevar al cierre de la MIPYME cuando el dueño no puede pagarlos a tiempo. El buen manejo de las finanzas también ayuda a tener fondos para las actividades de la MIPYME al igual que para las necesidades personales del dueño de la misma.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se estructuraron los apartados siguiendo la metodología que la investigación científica requiere, tomando en consideración los siguientes aspectos:

Los **antecedentes** que sintetizan los aportes de estudio que han sido realizados por otros investigadores, tanto de la Facultad Regional Multidisciplinaria de Estelí, como de otros países, en este caso de Michoacán – México.

El **planteamiento del problema** en general, donde se describe los problemas de las MIPYMES por llevar finanzas personales en conjunto con las finanzas de la MIPYME.

La **formulación del problema** realizado en preguntas directrices las cuales van relacionadas con los objetivos de la investigación, para poder dar respuesta clara al problema planteado.

La **justificación** donde resalta la importancia del estudio y especifica porque se decidió estudiar el tema, las razones y motivos de estudio, entre las cuales, porque es un tema que no ha sido investigado anteriormente y es de necesidad conocer para aquellos dueños de MIPYMES que tienen problemas financieros por mezclar las finanzas personales con las finanzas de la MIPYME.

Los **objetivos** de esta investigación tanto el general como el específico fueron diseñados para analizar el problema de investigación y dar una propuesta que ayude a resolver el problema de una manera precisa, clara y lógica.

El **marco teórico** detalla los conceptos necesarios para fundamentar el resultado de la investigación, el cual se realizó con un bosquejo para organizarse de manera lógica para registrar las aportaciones importantes de los diferentes autores, respecto a la problemática en estudio, referenciando las citas según las normas APA.

El **diseño metodológico** se estructuró el enfoque y el tipo de investigación, la determinación de la muestra, así como los instrumentos para recopilar información lo cual constituye la base del trabajo de investigación. Para realizar este trabajo se aplicaron encuestas a los dueños de las MIPYMES, quienes son los encargados del funcionamiento y dirección de la misma, también se llevó a cabo una guía de observación para complementar la información de la investigación.

En los **resultados** se registran el análisis e interpretación de los resultados de las encuestas realizadas, se registran los porcentajes obtenidos de cada pregunta de investigación dirigida a encontrar respuesta de la problemática.

Las **conclusiones** se presentan de manera puntual como producto del análisis de los resultados, las cuales están relacionadas con los objetivos planteados y con el supuesto o hipótesis sobre la problemática de la investigación y con las preguntas directrices.

Los principales resultados a los que se llegaron con esta investigación fue que las MIPYMES tiene problemas con la administración de las finanzas personales, mal gastan el dinero sin tener control de ello. Los principales problemas con las finanzas de la MIPYME es que no tienen rumbo definido, mala administración de los créditos a los clientes y mal utilizan los ingresos dejando sin fondos para inversión en las demandas de la MIPYME.

En la **bibliografía** se presentan las referencias de las fuentes bibliográficas consultadas en el transcurso de la investigación, las cuales fueron detalladas o estructuradas según las normas APA.

En los **anexos** del trabajo de investigación se presentan los instrumentos de recopilación de la información, el mapa del barrio estudiado y los distintos tipos de negocios que se encuentran en el mismo, el bosquejo, el cuadro diagnóstico del problema, entre otra información relacionada con la investigación.

1.1. Antecedentes

Para desarrollar los antecedentes de esta investigación se llevaron a cabo una serie de consultas en la biblioteca Urania Zelaya de FAREM-Estelí encontrando los siguientes trabajos de procedencia nacional:

El primer lugar se encontró la tesis titulada Importancia de las finanzas personales en la utilización de los ingresos del personal administrativo de tabacalera Perdomo S.A durante el primer trimestre del 2017, presentado por las autoras Heysell Junieth Figueroa López y Massiel del Carmen Hernández Castillo, el cual fue presentado en el año 2016 a la Facultad Regional Multidisciplinaria FAREM-Estelí, para optar al grado de licenciado en Contaduría Pública y Finanzas.

La investigación anteriormente mencionada tiene por objetivo identificar la importancia de los controles financieros en el uso de los ingresos del personal administrativo de la Tabacalera Perdomo S.A y preparar un modelo de finanzas personales que ayude a la distribución de los ingresos del personal administrativo de la empresa antes mencionada. Llegando a la conclusión que es importante que ellos puedan mantener un hábito o cultura del manejo adecuado de sus finanzas para lograr sus metas. Por ultimo presentan un modelo de finanzas personales donde proponen la utilización de una libreta para anotar sus egresos e ingresos. (Figueroa López & Hernández Castillo, 2017)

Otro trabajo de investigación que fue encontrado, lleva por título Incidencia de los Préstamos Informales en las Finanzas Personales de las madres solteras del Área de Manufactura de Puro de la Tabacalera NACSA en la ciudad de Estelí en el I Semestre del 2016, elaborada por Elvis Iván González Gutiérrez, María José Herrera Zeledón y María Milagros Rivera Pérez. Se presenta a la FAREM-Estelí en diciembre de 2016, para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas tienen por objetivo en su investigación, identificar las causas que originan el acceso a préstamos informales y proponer estrategias de finanzas

personales para las madres solteras del área de manufactura de puro de la Tabacalera NACSA.

La tesis mencionada se llega a la conclusión de que las madres solteras tienden a recurrir a prestamistas informales para solventar sus necesidades financieras, entre las causas que se determinaron se encontró que la principal es la necesidad monetaria para cubrir sus gastos familiares debido a que no logran satisfacer todas sus necesidades básicas a causa de los bajos salarios que estas obtienen mensualmente, las estrategias que dieron a las madres solteras para dar mejor uso a sus finanzas, las cuales son el flujo de efectivo, balance general personal, definir objetivos financieros, crear los planes necesarios, hacer presupuestos personales, llevar medición y control y sin faltar un plan de ahorro. (González Gutiérrez , Herrera Zeledón, & Rivera Pérez, 2016)

Dentro de las investigaciones internacionales encontradas en internet está la tesis procedente de Michoacán, México, que lleva por título Modelo de aprendizaje de las finanzas personales para docentes de la escuela X de la universidad privada de Michoacán, elaborada por Edgar David Mendoza Pérez, publicada y presentada a la Universidad Vasco de Quiroga el año 2012. Esta tesis se realizó para obtener el título de Maestro en Administración.

En la anterior tesis tienen por objetivos crear herramientas prácticas para la toma de decisiones en finanzas personales, desarrollar un curso de finanzas personales, influir en la cultura financiera del personal docente de la universidad de Michoacán. (Mendoza Pérez, 2012) Llegó a la conclusión de que las herramientas que ayudaran en la toma de decisiones financieras son las propuestas de ingreso y gasto, hoja de balance patrimonial, gráficos de análisis de activos y pasivos, semaforización para evaluación de riesgos basados en razones financieras, gráficos de seguimiento del balance estimado de flujo de efectivo anual y grafica de resumen de flujo de efectivo.

La diferencia de la investigación actualmente elaborada con las investigaciones anteriores es que ninguna se centra en la incidencia que tiene en los estados financieros el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES. Se abordará la importancia que tiene manejar separadamente las finanzas personales de las finanzas de la MIPYME y como llevar un control que rinda frutos positivos en los resultados financieros de las MIPYMES.

El manejo separado de las finanzas personales con las finanzas de la MIPYMES, también traerá beneficios a los dueños de las entidades, porque si hay más utilidad bruta en la empresa, el salario del dueño ira en aumento y con las propuestas que se le brindaran al final de esta investigación el dueño de la MIPYME, podrá optimizar los resultados de sus inversiones y aumentar la cantidad de ahorros personales, los cuales les serán de mucha utilidad en el futuro y le servirá para jubilación si así lo desea.

1.2 Planteamiento del Problema

Nicaragua está conformada en su mayoría por MIPYMES, las cuales surgen por una necesidad por eso no tienen un rumbo definido, tienen dificultad para planificar el futuro de la empresa, no se tienen metas ni objetivos claros, no se tiene un plan de negocios, les faltan estrategias de organización y carecen de conocimientos administrativos.

Como consecuencia de eso han tenido pérdidas de oportunidades de crecimiento, por lo cual ha habido crecimiento lento del negocio, sensibilidad a los entornos negativos y a la competencia. También se ha hecho asignación inadecuada de recursos, toma de decisiones sobre la marcha de los acontecimientos sin un previo análisis financiero y en algunos casos se da la muerte del negocio.

Otra debilidad que presentan las MIPYMES es que no llevan registros de las finanzas del negocio, debido a que el propietario no considera la necesidad de llevar registros financieros, ya que le faltan conocimientos contables y administrativos, lo que ocasiona aumento de pagos innecesarios, en muchas ocasiones se extravía dinero, no existe un registro separado de las finanzas personales con la finanzas del negocio, también muchas necesidades importantes son dejadas en espera, se les incumple a los proveedores y hace falta capital para invertir, porque se mal utiliza el dinero de la empresa creyendo que el negocio marcha bien cuando la realidad es todo lo contrario.

El no llevar registros de las finanzas del negocio ocasiona que se desconozca si hay pérdidas o ganancias, lo que conlleva a la mala toma de decisiones financieras, se desconoce el desarrollo de la MIPYME, no se sabe las áreas que se necesitan fortalecer y por último se pierde la oportunidad de detectar y resolver un problema financiero a tiempo.

Por otro lado, algunas MIPYMES presentan endeudamiento, porque tienen muchos créditos y cuentas por pagar, cartera vencida, mala administración de créditos anteriores, nivel bajo en ventas, no se tienen límites de riesgo y costos elevados de la materia prima, lo que

ocasiona el aumento del pago de interés por financiamiento, disminución de la calidad de la materia prima, productos y producción, disminución de la capacidad de compra, disminución del nivel de inventario, más endeudamiento y se presentan dificultades para adquirir un crédito necesario.

Es importante que las finanzas personales del dueño de la MIPYME sean registradas en una cuenta separada de las finanzas del negocio, lo que ayuda a que estas no se mezclen y se pueda llevar un orden y un registro actualizado de las transacciones financieras, de los pagos y saldos de cuentas pendientes por pagar y cobrar, agregándosele a esto el cuidado meticoloso del flujo de caja para no perder ni una sola moneda o billete necesario y útil para alguna necesidad financiera de la MIPYME.

Otro aspecto que debe de cuidarse es el otorgamiento de créditos y no dar cuentas sobre cuentas a los clientes, porque esto puede terminar en la fuga de mucho dinero que puede convertirse en cuentas incobrables y pérdida de activos de la MIPYME

1.3 Formulación del problema

1.3.1 Preguntas Problemas

¿Por qué se maneja conjuntamente las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES y que incidencia tiene en los resultados financieros de las MIPYMES?

1.3.2 Sistematización del problema

¿Cuál es la situación financiera y económica actual de las MIPYMES?

¿Cuáles son las causas que originan el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES?

¿Cuál es el impacto ocasionado en los resultados financieros de las MIPYMES por manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES?

¿Qué herramientas de control financiero MIPYME ayudarían al manejo separado de las Finanzas personales de las Finanzas de las MIPYMES?

1.4 Justificación

La condición económica en Nicaragua ocasiona la necesidad de que cada nicaragüense cree su propia oportunidad de trabajo por lo que muchas MIPYMES ayudan a generar los ingresos necesarios para satisfacer las necesidades de las familias nicaragüenses.

Las MIPYMES en la mayoría de los casos nacen de manera informal, los dueños son sus propios administradores y encargados de la contabilidad, lo que conlleva en algunas ocasiones a una conducta negativa de manejar conjuntamente las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES, desviando así el dinero de caja a cubrir compras innecesarias fuera del ámbito empresarial, ocasionando pérdidas de oportunidades de crecimiento y en un caso más grave se da la quiebra financiera o cierre de la MIPYME.

La presente investigación tiene como finalidad analizar el manejo conjunto de las Finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES y su incidencia en los Estados Financieros de las MIPYMES del Barrio Milena Hernández. También facilitará a los dueños de las MIPYMES herramientas de control financiero MIPYMES que les ayude a registrar separadamente las finanzas personales de las finanzas de sus MIPYMES, para que puedan ver resultados positivos y de crecimiento en su negocio.

Este trabajo es de mucha utilidad como estudiantes de la carrera de Contaduría Pública y finanzas, porque se podrá poner en práctica conocimientos financieros y contables adquiridos durante los años de estudios universitarios. También servirá de referencia para nuevos investigadores que trabajen sobre la línea de las finanzas, especialmente sobre las finanzas personales y dará información a aquellos que quieran saber sobre la administración eficaz de una MIPYME evitando que se mezclen las finanzas de la entidad con alguna otra, lo que trae consecuencias graves en los resultados financieros de la misma.

II. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General:

Analizar el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES y su incidencia en los resultados financieros de las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí durante el primer semestre de 2019.

2.2. Objetivos Específicos:

2.2.1. Describir la situación financiera y económica actual de las MIPYMES.

2.2.2. Identificar las causas que originan el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.

2.2.3. Valorar el impacto ocasionado en los resultados financieros de las MIPYMES por manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.

2.2.4. Proponer herramientas de control financiero MIPYME que ayuden al manejo separado de las Finanzas personales de las Finanzas de las MIPYMES.

III. MARCO TEORICO

En este apartado se abordarán diferentes teorías, las cuales servirán de orientación para los diferentes lectores e investigadores sobre los temas financieros, ya que contiene información teórico científico que permite el desarrollo de la formación financiera integral, extendiéndose hasta las herramientas de control financiero MIPYMES que ayuden al manejo separado de las finanzas personales y de las finanzas de las MIPYMES.

Hoy en día se ve la necesidad de que cada persona conozca sobre muchos temas y que las fuentes de las cuales obtiene su información sean seguras, objetivas y práctica, lo que como investigadores tratamos de cubrir para que cada lector entienda y pueda poner en práctica para disfrutar de todos los beneficios que brinda esta investigación.

3.1. MIPYMES

3.1.1. Concepto:

Según La Ley N° 645” Ley de promoción, fomento y desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa MIPYME define a las MIPYMES como todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios entre otras. (Asamblea Nacional de Nicaragua, 2008)

La Ley N° 645 define claramente al sector empresarial, describiendo la concepción de las MIPYMES, que va desde las empresas pequeñas hasta las empresas medianas, especifica que estas pueden operar como personas naturales y jurídicas en los diferentes sectores de la economía nicaragüense.

La existencia de esta ley en nuestro país es un instrumento jurídico de mucha importancia para el sector MIPYME ya que tiene como objetivo fomentar y desarrollar de manera integral

a la MIPYME facilitando el entorno propicio y competitivo para el buen funcionamiento del sector económico que tiene gran importancia para el país.

Esta ley es importante porque reconoce las entidades que no tienen todas las condiciones para ser una empresa en todo su desarrollo, lo cual sirve de mucha utilidad para todas las MIPYMES, porque puede hacer tratos y transacciones con entidades dentro del marco de lo legal, pudiendo así vender sus productos con más facilidad y tener mayores utilidades.

3.1.2. Importancia:

La prensa menciona que las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son parte estructural de la economía del país. Según los datos del consejo Nacional de las Micro, Pequeñas y Mediana empresas (CONIMIPYME) 9 de cada 10 empresas en el país son MIPYMES, lo que representa el 87% del tendido empresarial.

Según CONIMIPYME citando datos oficiales del Banco Central de Nicaragua existen unas 270 mil MIPYMES; no obstante, CONIMIPYME indica que pueden ser unas 300 mil, más del 50% de estas son micro y un poco más del 58% son lideradas por mujeres. Tomando en cuenta estas cifras y otras más; Leonardo Torres presidente de las CONIMIPYME señaló que uno de los pilares de la economía de Nicaragua descansa en las MIPYMES, fuente importante de generación de empleos ya que aportan un poco más de 400 mil. (Ruíz, 2018)

Es importante señalar que las MIPYMES dan estabilidad al mercado laboral en Nicaragua, ya que emplean a una gran cantidad de personas y se satisfacen las necesidades de nicaragüenses al ser las mujeres las que están al mando de muchas MIPYMES, porque las madres son las que se hacen responsables de sus hijos en la mayoría de los casos, otras personas cerca del círculo familiar.

3.1.3. Ventajas de las MIPYMES:

(Romero Larrahondo, 2011) Menciona algunas ventajas, entre las cuales están:

- **Carácter pionero:** Revitalizan la sociedad con sus emprendimientos; se inician con una idea producto o forma de hacer las cosas. Con el tiempo, puede llegar a manejar grandes escalas. De esta forma se van abriendo camino.
- **Proveedoras de bienes servicios:** Para los consumidores. En la práctica, existe una diversidad de actividades que, por su tamaño, especificidad o requerimientos de manejo, no resulta conveniente que tomen a su cargo.
- **Flexibilidad:** Su organización pequeña y dinámica les otorga elasticidad para amoldarse al actual ambiente incierto y cambiante. Esta virtud una potencialidad, ya que no por ser pequeño se es flexible, pero son mayores las posibilidades de serlo.
- **Innovadoras y productivas:** Alimentan la especialización y diferenciación de productos de acorde a las exigencias. Muchas creaciones innovadoras nacen en pequeños talleres. De esta forma, las MIPYMES dinamizan la economía.
- **Principales empleadoras de mano de obra:** Son el más potente agente de contratación laboral que existe en nuestra sociedad. Todos los países descansan en la fuerza de trabajo de las organizaciones pequeñas.
- **Sostén de la demanda:** Como contraprestación al trabajo se abonan salarios que se traducen en poder de compra, y dan vida a nuevos negocios.
- **Contribuyentes del sostenimiento del estado:** Aporta al fisco de manera directa o indirecta.
- **Permiten el equilibrio regional:** La influencia de una red MIPYMES diversificada y extendida geográficamente constituyen un aporte esencial para lograr la integración territorial.

- **Ayudan a la movilidad social de los ciudadanos:** Muchos obreros y empleados se independizan, abriendo sus propios talleres u oficinas.
- **Aportan a la productividad global:** Su baja productividad es compensada por la dinámica que provocan. Los cambios en la productividad ocurren porque las firmas que mejoran su desempeño se expanden y desplazan a las de menor eficiencia, y las que ingresan reemplazan a las que salen. Siendo las MIPYMES las que explican la mayor parte de las entradas y salidas, podemos inferir que son las mayores contribuyentes al crecimiento de la productividad agregada, aun cuando su nivel de productividad individual sea menor que el de una empresa grande.

Las MIPYMES son innovadoras, pueden amoldarse a todo tipo de ambientes, son los principales empleadores de mano de obra, aportan a las contribuciones del estado, logran la integración a manera regional de la población y son los mayores contribuyentes al crecimiento de la productividad, producen grandes cantidades juntos como MIPYMES, aunque individualmente produzcan menos que una empresa normal.

3.1.4. Desventajas de las MIPYMES

En un artículo de la Prensa se encontró que las MIPYMES tienen muchas batallas que deben librar; más capacitaciones, sobre todo en el tema gerencial y contable; la utilización de la tecnología como un eje primordial en esta era tecnológica; acceso a financiamientos, ya que estas no son sujetas de financiamientos por parte de las entidades bancarias, y la formalidad y productividad. (Ruíz, 2018)

(Padilla, 2014) Menciona que las MIPYMES enfrentan debilidades relacionadas principalmente con problemas de:

- **Volatilidad:** Presenta una alta tasa de mortalidad, que se explica por su debilidad constitutiva. Al nacer de una idea nueva (no probada), tiene alta posibilidad de fracaso.

- **Problemas de volumen:** Operan con volúmenes limitados, lejos de la economía de escala, ergo, de la mayor productividad. No pueden competir en negocios donde manda la magnitud. Esto se acelera en muchos casos por un afán de cubrir muchos productos al mismo tiempo.
- **Producción excesivamente diversificada:** Muchas MIPYMES se enorgullecen de tener una oferta amplia que termina constituyendo una flagrante debilidad operativa. Es mejor dedicarse a pocos productos con volúmenes adecuados, que a muchos cuando la falta de escala impide competir.
- **Retraso tecnológico:** Desarrollar un producto, una nueva manera de fabricarlo, utilizar el más sofisticado y reciente equipamiento, no es barato. La necesidad de disponer de fondos importantes y tener asegurado un volumen de mercado suficientemente grande para recuperar la inversión aleja a las MIPYMES de la mejor práctica tecnológica.
- **Baja productividad:** Por volumen y atraso tecnológico tienen, naturalmente, menor productividad.
- **Carencia de estrategia:** Funcionamiento anárquico y no planificado, basado en el instinto y la impresión. No poseen una estrategia que ordene y facilite el alcance de los objetivos propuestos.
- **Gestión inadecuada:** Management mal preparado y desactualizado. Se usan modelos de gestión basados en la improvisación y en viejas modalidades de dirección tutelar: dirección por instrucción o gestión por excepción.
- **Problema de formación:** Las pequeñas firmas a veces tienen empresarios y trabajadores débilmente formados, lo que afecta el funcionamiento de sus organizaciones en términos organizativos, técnicos y de dirección.

- **Baja demanda de servicios de apoyo:** Se desaprovecha la posibilidad de incorporar conocimientos y experiencias de terceros. Se rechaza de plano toda cooperación con otras firmas, con lo que se pierden los beneficios de la fertilización cruzada.
- **Localización inadecuada:** Muchas veces nacen en localizaciones que no son las más apropiadas y allí se quedan. Esto limita su acceso a mercados importantes, sus relaciones con grandes empresas y con los centros tecnológicos, académicos y de decisión política y económica.
- **Crecimiento no planificado:** El proceso equilibrado es una cuestión compleja. La expansión descontrolada termina estrangulando a la firma. Las MIPYMES tratan de crecer, a veces en contra de su mayor ventaja -ser pequeñas-, y lo hacen de manera audaz, desordenada y peligrosa.
- **Sensibilidad a los entornos negativos:** El cumulo de fragilidades las hace susceptibles a los ambientes adversos. Los cambios súbitos y no anunciados de política económica, la competencia salvaje, la mudanza vertiginosa del escenario, la internacionalización y la aceleración de la carrera tecnológica, constituye un entorno que repercute negativamente sobre los más débiles. Esto se ve potenciado por los ambientes hostiles que son tan comunes en el subdesarrollo.
- **Falta de comunicación:** La información es escasa, incompleta, poco trabajada y no necesariamente a tiempo. Además, circula poco y se atesora en la cúspide. Las áreas funcionales trabajan como compartimientos estancos, no se produce comunicación horizontal y la poca información que transita va de arriba abajo (ordenes), sin provocar el intercambio (sube y baja) que mejora la toma de decisiones e incentiva al personal.
- **Aislamiento:** La misma cerrazón para abrir el capital se expresa en la incapacidad de generar vínculos sinérgicos con otras organizaciones. Carecen de la necesaria permeabilidad para permitir el ingreso de ideas, aportes y contribuciones del exterior.

recurren poco al conocimiento de otros y a la vinculación con organismos públicos, universidades y consultores.

- **Falta de información:** La información es fuente de negocios. Si bien internet ha contribuido a la socialización, la revelación disponible no siempre se adapta a las necesidades y a veces produce el fenómeno o inverso, la "intoxicación", que resulta igual de pernicioso. Muchas fuentes secundarias y genéricas son valiosas, pero en los negocios se requiere de información precisa, por lo que los datos deben ser elaborados (cualificados), lo que siendo oneroso no puede ser amortizado por las MIPYMES.

Los países desarrollados cubren esa deficiencia con centros de información y bases de datos públicos, cosa que no ocurre en los periféricos, los que obliga a la empresa de estos últimos a asumir el gasto de forma directa o trabajar en tiendas. Eso es una desventaja que produce el círculo de subdesarrollo, por eso las MIPYMES tienen menor información de mercado y les cuesta mucho procesarla para que les sea de utilidad.

- **Dificultades de acceso al financiamiento:** En la mayoría de los casos, las firmas pequeñas son consecuencia de una idea brillante y poca plata en el bolsillo. La debilidad financiera es cierta, pero no necesariamente grave, por lo menos en los países en que las pequeñas empresas no son tomadas en serio. En la periferia, la debilidad es crónica y hasta se acrecienta si las cosas van bien. Al crecer, la necesidad de capital se incrementa y supera a la capacidad de autogeneración, y al estar cerradas las puertas del sistema financiero (fallas de mercado), quedan limitadas a lo que consiguen de familiares y amigos.

Con respecto al acceso a recursos de terceros existe una clara discriminación, porque se asume que el riesgo MIPYMES es elevado (normalmente, salvo para los casos de empresas infantiles, no es así); hay poca información disponible y corta historia crediticia; la información contable que se presenta es poco veraz y no sujeta a las normas contables establecidas. También influye el impacto que tienen sobre las operaciones pequeñas los gastos operativos.

Las MIPYMES presentan muchas desventajas por lo que se dedican a crear muchos productos y a producir poca cantidad de cada uno de ellos, otro factor que les crea desventaja es que tienen retraso tecnológico, por lo que requiere de mucho financiamiento y lo que se desea con las MIPYMES es sacar lo más pronto el dinero invertido.

También careen de estrategias de organización y planes para el futuro, improvisan mucho y tienen mucha falta de información y capacitación de los trabajadores, lo que los pone en rangos menos en relación a la competencia. Todo eso es algo que el gobierno nicaragüense ha tratado de resolver en relación a las MIPYMES, creando centros de estudio donde se imparten diversos oficios por personas capacitadas y conocedores del negocio, como lo es los cursos de INATEC impartidos en diferentes puntos del país.

3.1.5. Clasificación:

(Asamblea Nacional de Nicaragua, 2008) creo la ley 645, Ley MIPYME, donde se menciona que podrán inscribirse en el RUM todas aquellas Micros, Pequeñas y Medianas empresas formalizadas, que operan como persona natural o jurídica en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras. Adicionalmente a lo anterior deberán cumplir con los siguientes parámetros:

Variables	Microempresas	Pequeña empresa	Mediana
Número total de trabajadores	1-5	6-30	31-100
Activos totales (Córdobas)	Hasta 200,000	Hasta 1,5 millones	Hasta 6 millones
Ventas totales anuales	Hasta 1 millón	Hasta 9,000,000,000	Hasta 40,000,000,000

Es importante la clasificación de las MIPYMES porque permite que si algún día se inscriben en la DGI se pueda ayudar al dueño de la misma a conocer la cantidad del pago de los

impuestos, dándoseles cuotas diferentes, según las cantidades de utilidades o de ventas que presente la entidad, lo que se cree a manera personal de los investigadores.

3.2. Finanzas

3.2.1. Concepto:

El término "finanzas" proviene del latín finis, que significa acabar o terminar, y se refiere a que una transacción económica finaliza con el pago. Por lo tanto, finanzas tiene que ver con la parte monetaria de una transacción, que complementa la parte operativa, como puede ser la adquisición de una mercadería. (Lawrence , 2007)

Las finanzas son la parte de la economía que trata los intercambios de dinero, ya sea para inversión, para financiación o para cualquier otro motivo relacionado con personas, empresas y administradores públicos. Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero y lo gastan o lo invierten. Las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transparencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (Padilla, 2014)

Tomando en cuenta a diversos autores las finanzas se encargan de la administración del dinero, capital, es decir, los recursos financieros de modo que se logre una óptima asignación de los recursos, las finanzas se enfocan a la búsqueda de las mejores oportunidades y la toma de decisiones. Como obtener el mejor provecho de los recursos financieros escasos.

3.2.2. Importancia de las finanzas:

Las finanzas son importantes para el manejo efectivo y productivo de todos los bienes de la empresa, optimizando su utilización, en las empresas se deben tomar decisiones frecuentes que involucran la aplicación de fondos para algún fin: la búsqueda de alternativas para financiarse, invertir, liquidar, adquirir otras empresas, fusionarse. Todas esas decisiones se centran en el área de finanzas. (Álvarez, 2016)

La aplicación de las finanzas abarca lo más diversos campos de utilidad. Por ejemplo, nos sirve para analizar las inversiones, las hipotecas personales, los planes de pensión; las estimaciones que avalan el plan de negocios. Las finanzas no solo son los registros contables. (Lahoud, 2006)

Las finanzas en la empresa representan un valor para la gestión de negocio, permitiendo a los dirigentes de una empresa tener información de las realidades que enfrenta la empresa en el día a día; y al mismo tiempo logran tornarse en una herramienta para la toma de decisiones. Las finanzas permiten tener una panorámica bastante próxima a la realidad del negocio.

Las finanzas personales son una rama de la economía que se refiere al estudio de las transacciones y a la administración de dinero y bienes de cada persona o individuo. Por otra parte, las finanzas personales se refieren al manejo y administración de dinero y bienes de una persona o familia. Es decir, la administración de todo el dinero: ingresos, tus gastos, bienes, materiales, fondo de ahorro, fondos de inversión, seguros, créditos etc.

3.2.3. Presupuesto financiero:

(Baraja, Hunt, & Rivas , 2013) Nuestra vida debe estar reflejada en un presupuesto de día a día, esto con el objetivo de guiar y llevar bajo control los gastos en referencia a nuestros ingresos. Un presupuesto es un plan de acción que en ciertas condiciones se espera que sea ejecutado en el futuro. Este plan cubre todas las actividades, así como las de producción, recursos humanos, ventas, y finanzas. En este sentido las empresas realizan planes para llevarlos al futuro y así siempre estar en condiciones de responder de manera más eficiente a las necesidades de sus clientes.

El presupuesto juega un papel relativo porque se encarga de reunir, organizar y hacer congruentes estos planes, y en conjunto integran lo que denominamos presupuesto. Las empresas inician proceso de elaboración de presupuesto para un determinado tiempo se estima para un año, este se puede modificar. Esta información se resume en informes

financieros para los administradores o encargado con el fin de tomar buenas decisiones para la vida de la MÍPYME y que estos puedan llevar un buen control y evaluación del desempeño al comparar las cifras planeadas con las cifras reales.

Los presupuestos se dividen generalmente en dos grandes partes: el presupuesto de operaciones que se refiere a los planes relacionados con las actividades operativas de las MIPYME (compras, producción, ventas) y en el segundo se refiere a las actividades o destino que tienen para los recursos, para invertir en bienes que permitan el sano desarrollo de las MIPYME.

Para toda MIPYME o persona Natural es impórtate el Presupuesto siendo este una herramienta poderosa que perite el proceso de planeación y control de las operaciones, así como la toma de decisiones y evaluación del desempeño de las personas o de las diferentes áreas que la integran. (Baraja, Hunt, & Rivas , 2013)

3.2.4. Ahorro:

El ahorro es la práctica de separar una porción de los ingresos mensuales de un hogar, una organización o individuo, con el fin de acumularlo a lo largo del tiempo y destinarlo luego a otros fines, que pueden ser los gastos recreativos, y pagos importantes y eventuales, o solventar una emergencia económica.

El ahorro es una práctica usual y también un concepto importante en la teoría económica, comprendido como el porcentaje de la renta o del ingreso que no se destina al consumo. Es por ello que existen distintas formas de ahorro e incluso se han diseñado instrumentos financieros cuyo rol específico es permitir o incrementar el ahorro deseado.

Normalmente el ahorro se compone por el excedente de dinero o de los recursos devengados durante el proceso productivo. Sin embargo, el uso desmedido de ahorro, sacrificando gastos importantes o necesarios que bien podrían cubrirse, se vinculan con la avaricia y son muy mal vistos culturalmente.

Sus orígenes como práctica están muy mal vinculados al origen de la civilización, previos a la existencia del dinero, por lo que se preservan en realidad bienes de la cosecha para consumirlos posteriormente. La primera sociedad de ahorro y préstamo surgió durante el siglo XV, como parte del nuevo orden que trajeron consigo las Revoluciones Burguesas, y fue precursora de los actuales bancos. El ahorro y la acumulación de capitales fue clave en la constitución del capitalismo temprano como sistema económico. (Faustino, 2015)

3.2.4.1. Tipos de ahorro:

Normalmente se distinguen dos formas de ahorro: el público y el privado.

- **El ahorro público:** Es aquel que realiza el Estado, a partir de los ingresos del comercio internacional, de los impuestos a sus ciudadanos o de otras actividades económicas. Cuando el Estado ahorra recursos es porque ha cubierto sus necesidades básicas de funcionamiento y asistencia (el gasto público), y existen aún un superávit o exceso de recursos, en caso contrario, se habla de déficit.
- **El ahorro privado:** Es el que lleva a cabo las organizaciones privadas de distinto tipo, es decir, las que no pertenecen al ámbito de lo público. A grandes rasgos, lo realizan familias, instituciones sin fines de lucro y empresas. Dicho ahorro se da cuando las necesidades básicas de la empresa o la familia se cubren en su totalidad y existe un excedente de recursos disponibles. (Faustino, 2015)

Es muy recomendable apartar siempre del salario recibido un porcentaje o una pequeña cantidad de dinero para ahorrarlo, ya sea en casa o en una institución bancaria, porque esto beneficiara al dueño del ahorro en un futuro que ocupe una cantidad más de dinero aparte del salario recibido.

3.2.4.2. Importancia del ahorro:

El ahorro es una actividad de planificación económica vital para el buen uso del dinero, ya que permite que parte de los recursos obtenidos, no sean consumidos o despilfarrados, sino

estratégicamente salvaguardados para el futuro. Por eso la importancia de fomentarlo para la utilización más sensata de nuestras finanzas.

El ahorro es la manera en la cual se puede tener en un futuro un buen capital de dinero con el cual se pueden suplir distintas necesidades ya sea de enfermedades, desempleo, necesidades escolares, vestimenta y calzado o por el contrario se puede salir de vacaciones a distintos lugares, cenar en lugares hermosos, entre otros. (López & Sierra, 2006)

3.2.5. Inversión:

En términos económicos, la inversión es una forma de ahorro y de postergación del consumo, que consisten en cambiar los recursos adicionales disponibles por bienes cuyo valor no disminuya o incluso se incremente en el tiempo, como propiedades, moneda extranjera, acciones empresariales o diversos instrumentos financieros de inversión, como los plazos fijos bancarios, por ejemplo:

La lógica de la inversión dicta que el dinero puede cambiarse por bienes que pueden luego volver a venderse, o que pueden incluso generar a su vez dividendos, recuperando así la inversión y multiplicando el dinero ahorrado. Inversión es el conjunto de mecanismos de ahorro, con el objetivo de obtener un beneficio o una ganancia, proteger el patrimonio de una persona o institución. (Gitman, Fundamentos de inversiones)

3.2.5.1. Tipos de inversiones:

- **Inversiones temporales:** de tipo transitorio, son hechas con el fin último de hacer que los excedentes de capital de la producción ordinaria se vuelvan productivos, en lugar de reposaren una cuenta bancaria. Suelen durar un plazo de un año y suelen realizarse en valores de alta calidad, que puedan venderse fácilmente.
- **Inversiones a largo plazo:** Se hacen por un periodo superior al año, sin esperar una retribución inmediata y manteniendo su propietario durante dicho periodo. Las decisiones a

largo plazo van encaminadas a seleccionar aquellos activos que generen valor a largo plazo para la empresa. (Amat, y otros)

3.2.5.2. Análisis de las inversiones:

Las dos herramientas básicas de análisis de inversiones más aceptadas son: El valor actual neto VAN y la tasa interna de rentabilidad TIR. Una inversión creara valor si rentabilidad TIR supera el coste del dinero para la empresa y cuando VAN sea mayor que cero para que se rentable la inversión.

El cálculo del VAN y la TIR de cualquier proyecto de inversión implica realizar estimaciones de dos variables claves que afectaran a su resultado final futuro: Los flujos de caja futuros que aportara el proyecto y el coste del dinero. Cuanto más elevados sean los flujos de caja aportados por el proyecto y cuanto menor sea el coste del dinero, mayor valor aportara este proyecto de inversión a la empresa. Las decisiones de inversión conllevan riesgos que se deben analizar medir y gestionar. (Amat, y otros)

3.2.6. Finanzas personales:

3.2.6.1. Concepto:

Las finanzas personales son la forma como las personas van administrar su dinero, es decir, de qué manera planean, organizan, dirigen y controlan sus recursos para satisfacer sus necesidades con recursos económicos. Las finanzas personales son la aplicación de las finanzas y sus principios a una persona o familia en su deseo de realizar sus actividades con la mejor distribución de su dinero. Se deben tener en cuenta los ingresos, los gastos, los ahorros y siempre estableciendo los riesgos y los eventos futuros. Parte de las finanzas personales son los cheques, las cuentas de ahorro, las tarjetas de crédito, los préstamos, las inversiones, los impuestos; etc. (Opdyke, 2012)

3.2.6.2. Importancia:

Es de gran importancia conocer sobre Finanzas personales, el uso inteligente de nuestros recursos financieros va mucho más allá de administrar sabiamente tu dinero, con esto se puede generar más liquidez a largo plazo que otras opciones como buscar un buen salario como empleado. Es relativamente importante que las finanzas personales se den a conocer y que cada individuo tenga lo suficiente conocimiento porque con el simple hecho de tener dinero en tu poder ya cuentas con finanzas personales, para tener éxito todo depende de las decisiones que tomemos al administrar bien o mal nuestros recursos, utilidad o salario.

El tener conocimiento de las finanzas personales y aplicarlas en la vida cotidiana de las personas, da como resultado una mejor administración de su dinero y así analizar oportunidades de inversión como ahorro, compra de bienes. La falta de conocimiento de las finanzas personales, trae como consecuencia muchos errores financieros se debe a que las personas no tienen claro que es lo que realmente quieren lograr en la vida, ni conocen sus prioridades, que es lo que realmente importa. Al final terminamos confundiendo deseos, necesidades y prioridades. Hay personas que creen necesitan algo que en realidad desean.

Es fundamental tener conocimiento de Finanzas Personales para entender cómo funcionan y como debemos manejar nuestro dinero de forma sencilla y clara, esto nos motiva a ser consciente de que cada decisión que tomamos al usar nuestro dinero, sea para un gasto o inversión, es una decisión que puede beneficiar o perjudicar nuestra calidad de vida y nuestro futuro. (Opdyke, 2012)

3.2.6.3. Situación financiera personal:

Vivimos en un país complejo y acelerado con cambios sociales, económicos y tecnológicos. Por el cual debemos cuidar de nuestros recursos financieros. Son muchas las personas que presentan indicios de deuda bien alto y llegan a un punto de angustiarse por que llegaron a cierta edad avanzada y no han hecho el patrimonio para sus hijos o familias.

En los colegios y universidades desafortunadamente no imparten estas materias que deberían de ser con gran énfasis porque al final está en juego la economía de cada individuo. Nos encontramos con una cultura que se hace difícil aprender sobre el conocimiento de Finanzas personales.

Si quieres tener dominio y control sobre toda la situación financiera es momento de cuestionarte sobre tus propias decisiones y acciones. Tenemos que estar abiertos a la reorientación del estilo de vida y poner en práctica los conocimientos sobre finanzas y economía personal. Tenemos que dejar nuestro tiempo para analizar, para la planeación, de tus propias finanzas personales.

Para enfrentarnos a la situación financiera personal es necesario crear planes flexibles y revisarlos continuamente, lo que le da lugar a construir una seguridad financiera y evitar caer en situaciones como aumento del endeudamiento, en créditos innecesarios, en intereses sobre intereses, en vender bienes a precios muy bajos para solventar necesidades.

Para enriquecer nuestra situación financiera debemos conocernos, aceptarnos y superarnos a nosotros mismos. Para esto es necesario que nos cuestionemos y nos evaluemos, ¿Qué es lo que quiero conseguir? ¿Qué debo cambiar en mi vida para lograr las metas y objetivos planteados? ¿Qué estoy dispuesto hacer con esfuerzo? ¿Qué debo dejar atrás y que debo de aceptar ahora? (Opdyke, 2012)

Cuando llevamos un registro, aunque sea de los gastos por muy pequeños que sean o presupuestarnos a no gastar más de los que ganamos. La finalidad de evaluar la situación financiera personal es tener disciplina para que este sea el puente de unión entre tu idea y el resultado. Todo individuo con una mente financieramente ordenada, tiene claros y jerarquizados sus objetivos y sabe cuánto tiene, cubrir sus gastos, y distribuirlos bien en sus ahorros y siempre buscando a tomar buenas decisiones.

3.2.6.4. Planificación financiera Personal:

(Opdyke, 2012) En las finanzas personales también encontramos reglas, y la una de ellas es hacer la diferencia entre Gastos e Ingreso lo más grande posible, es decir tratar de disminuir los más posible tus gastos y aumentar los mas que se pueda los ingresos. Siempre hay que tratar que los Gastos sean menores al dinero que ganas, esto no importa si los ingresos son de C\$ 5000 O C\$ 50000. El buen uso del dinero se tiene que hacer siempre esto es parte de administrar bien los recursos, siempre que no usemos todo el dinero en Gastos o inversiones el dinero debe ser destinado a la cuenta de Ahorros y si esto lo hacemos con constancia esto mes a mes ira aumentado.

Otro aspecto importante en las finanzas personales es el ahorro, una herramienta que la podemos dividir en diversos fondos, es imprescindible tener un fondo para emergencias y otro para retiro, el poder contar con estos fondos nos evitara que nuestro sueño se vea afectado si algún día nos encontramos con dificultades económicas.

No podemos olvidar que entre más organizados y administradores seamos más rápido tendremos los fondos ahorrados destinado para algo muy importante y valioso en nuestras vidas como lo son metas y logros a corto, mediano y largo plazo, pero si esto depende de nuestras necesidades e ingresos. Mencionamos algunos ejemplos: podemos construir un fondo para universidad de tu hijo, para un negocio, o para invertir en una casa o solar.

Algo muy importante y que es una regla de oro en las finanzas personales es lograr que tu dinero trabaje por ti sin que tengas que trabajar, esto depende desde nuestra educación financiera que nos han enseñado desde nuestra corta edad. Una manera muy productiva de darle buen uso a nuestro dinero es invertir lo que ahorramos para que este genere rendimiento y a la vez no pierda su valor mes con mes debido a la inflación. (Opdyke, 2012)

Es de gran importancia tener buenos conocimiento sobre conceptos básicos e información necesaria para administrar bien todos los recursos. Activos: activo es una inversión que genera rendimiento. Los activos siempre generan ingresos. Ejemplos: fondos de inversión,

los rendimientos generados en tu cuenta bancaria, tu propia empresa, acciones, renta recibida de inversiones en bienes y raíces. Pasivos: se le conoce como pasivos a los gastos generados que son inevitables o a las deudas u obligaciones que tenemos. Ejemplo: Alimentación, vivienda, alquileres, educación, salud, impuestos, pagos de créditos y deuda en general. Luchar por una buena libertad financiera es muy agradable porque al final con nuestro rendimiento generado podemos cubrir los pasivos o deudas.

Cuando nos referimos a planeación financiera personal tenemos que empezar a crear estrategias para disminuir los Gastos y ahorrar, esto se puede hacer utilizando herramientas que funcionen para aumentar la utilidad. Esto puede ser un presupuesto personal en donde vamos a planear cuánto dinero vas a destinar a cada aspecto de tu día a día hablese de: comida, salud, educación, entretenimiento etc. Esto da inicio a planear y dar un buen seguimiento de todos los gastos e identificar aquellos que son innecesarios.

3.2.7. Finanzas de las MIPYMES

3.2.7.1. Concepto:

Las finanzas como instrumento de gestión de las MIPYMES es un manual sencillo y practico que permite interpretar los datos económicos-financieros de la empresa. (Baraja, Hunt, & Rivas , 2013)

3.2.7.2. Importancia:

La importancia de las MIPYMES en el bienestar económico de un país se deriva de que este debería ser el propósito principal de la economía, lograr el bienestar de cada uno de sus ciudadanos. El crecimiento económico de un país no necesariamente refleja que sus ciudadanos hayan mejorado su calidad de vida, y menos en un país donde la distribución de la riqueza presenta un panorama donde muy pocos tienen mucho y muchos tienen poco.

Así que medir el bienestar económico de un país con el indicador PIB per cápita es una utopía, debido a que los ingresos que genera el país realmente no se van a distribuir

equitativamente. Por otro lado, el PIB de un país va a depender de la demanda agregada de su economía, es decir que tanto compran bienes y servicios las personas, las empresas y el estado. (Baraja, Hunt, & Rivas , 2013)

3.2.7.3. Planificación financiera empresarial:

En el proceso planificación financiera encontramos dos aspectos claros como es: Planificación del Objetivo y planificación de Utilidades. La Planificación del efectivo este implica la elaboración del presupuesto de caja, y en el caso de las finanzas personales, se realiza un presupuesto en referencia a nuestro dinero o Utilidad. Este presupuesto juega un papel muy importante con el fin de saber qué haremos con nuestro dinero y darle prioridad a los Gastos e inversiones de relevancia. (Perez Carballo, 2015)

Otro aspecto importante son los estados proforma que se pueden hacer mes a mes, para tener planeado en que va hacer destinado el dinero de la empresa. El proceso de planeación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos, estos a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. A lo largo de nuestras vidas nos planteamos metas y logros a corto plazo ya a largo plazo, pero en algunos casos no se cumple por la misma falta de conocimientos y estrategias que nos ayuden a la buena planeación financiera con nuestro dinero, liquidez o utilidad. (Casanovas & Betran, 2015)

La Planificación Financiera es un aspecto muy importante de las operaciones de la empresa por que proporciona rutas que guían, coordinan, y controlan las acciones y decisiones de una empresa, persona esto con el fin de lograr objetivos y metas establecidas en la planeación.

3.2.8 Herramientas de control financiero

3.2.8.1 Arqueo de caja:

Es el análisis de las transacciones del efectivo, en un momento determinado, con el objeto de comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo recibido y si el saldo que arroja la cuenta

corresponde con lo que se encuentra físicamente en caja en dinero efectivo, cheques o vales. Sirve también para saber si los controles internos se están llevando adecuadamente. (Amat O., 2012)

3.2.8.2 Estado financieros

3.2.8.2.1 Concepto:

Según (Brigham, 2001) son estados financieros aquellos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y en la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y en la situación financiera, así como los flujos de efectivo, de un ente matriz y sus subordinados, o un ente dominante y los dominados, como si fuesen una sola empresa.

Una de las funciones esenciales para la operación de la empresa consiste en comunicar a los distintos actores interesados en su funcionamiento (bancos, proveedores, clientes, organismos gubernamentales, administradores, empleados y propietarios, entre otros) los resultados de las decisiones relativas a la obtención y el uso de los recursos, cuestiones que se reflejan directamente en el desempeño de los negocios. Esta comunicación se realiza por medio de informes contables, es decir, un conjunto integrado de estados financieros y notas aclaratorias de los mismos en donde se expresa como le fue al negocio con las decisiones que se tomaron.

3.2.8.2.2 Importancia de los estados financieros:

Los estados financieros de una empresa son importantes porque constituyen el medio por el cual se comunica, en términos monetarios, esta empresa con su grupo de interés, para que estos puedan dar respuestas a preguntas tales como: podrá pagar esta empresa el préstamo que está solicitando, Debe contratar personal surtirá la materia prima en forma oportuna y como se acordó. Por último, los propietarios de un negocio deben saber si lo que aportaron a la empresa les genera una utilidad adecuada sobre su inversión.

3.2.8.2.3 Características generales de los estados financieros:

Para que la comunicación sea de interés para el usuario debe cumplir con características que generen valor para él: por la misma razón, es deseable que los estados financieros cumplan con ellas. Para que los usuarios del estado financiero le den crédito a la información contenida en ellos, los responsables de formularlos en las empresas deben respetar estándares de calidad establecidos por ciertos organismos encargados de regular la forma en que se realiza el proceso de elaboración de los mismos. Estos estándares son las normas de información financiera (NIF), conocidas también como principios de contabilidad generalmente aceptados.

3.2.8.2.4 Principales estados financieros:

Los estados financieros son el producto final del sistema de información denominado contabilidad. Cada uno de ellos constituye un reporte detallado y especializado de un aspecto determinado de la empresa.

Los principales estados financieros son:

- **Estado de resultado:** También se le conoce como estado de pérdida y ganancias. En él se resume el resultado de las operaciones de un periodo determinado, que puede ser un mes, un trimestre, un semestre o un año, con el fin de reconocer si la empresa fue eficiente o ineficiente en la consecución de sus logros y en los esfuerzos realizados. Por tener esta naturaleza periódica, se considera un estado financiero dinámico.
- **Balance general:** También conocido como estado de situación financiera, en él se presentan valuados tanto los bienes y derechos (existencias) con que cuenta la empresa, como las fuentes de financiamiento a las que tuvo que recurrir para obtenerlos. Es debido a esta igualdad que se le da el nombre de balance. Se presenta a una fecha determinada, usualmente al final de un mes o un año, es decir, indica en que se tiene invertido el dinero y la forma en que esa inversión se financio en una fecha específica. Por esta razón se considera un estado financiero estático.

- **Estado de flujo de efectivo:** También conocido como estado de cambio en la situación financiera, muestra los resultados generados por la operación del negocio, así como los principales cambios ocurridos en las fuentes de financiamiento y de inversión de la empresa. El estado de flujo de efectivo muestra el aumento neto o la disminución neta del efectivo durante el periodo determinado y el saldo del efectivo al final del mismo. También a este se le considera un estado financiero dinámico. (Brigham, 2001)

3.2.8.2.5 Ingreso:

Las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios Son incrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de entradas o aumentos en el valor de los activos, o de disminución de los pasivos, siempre que no tengan su origen en aportaciones, monetarias o no, de los socios o propietarios. Cuando el ingreso proviene de actividades productivas, puede clasificarse en:

- Ingreso total
- Ingreso marginal: Generado por el aumento de la producción en una unidad;
- Ingreso medio: Se obtiene, en promedio, por cada unidad de producto vendida; es decir, es el ingreso total dividido en el total de unidades vendidas;
- Ingreso del producto marginal: Generado por la tarea de contabilidad de algún factor de producción por ejemplo, la utilización de un trabajador más. (Carrasco Iriarte, 2003)

3.2.8.2.6 Gasto:

Son consecuencia de los esfuerzos que hacen las empresas por conseguir ingresos. Los gastos reducen la riqueza de las empresas. Para poder recursos o servicios hay que incurrir en gastos como los salarios de los empleados o la adquisición de la materia prima. (Amat O., 2012)

Un gasto es un egreso o salida de dinero que una persona o empresa debe pagar para acreditar su derecho sobre un artículo o a recibir un servicio. El gasto es como la expiración

de elementos del activo en la que se han incurrido voluntariamente para producir ingresos. (Trullas , Rajadell, & Simo, 2014)

3.2.9 Principio de entidad de las NIF

3.2.9.1 Postulados básicos:

A la contabilidad, le interesa identificar la entidad que persigue fines económicos particulares y que es independiente de otras entidades. Se utilizan para identificar una entidad dos criterios: Conjunto de recursos destinados a satisfacer alguna necesidad social con estructura y operación propias. Centro de decisiones independientes con respecto al logro de fines específicos, es decir, a la satisfacción de una necesidad social.

Por tanto, la personalidad de un negocio es independiente de las de sus accionistas o propietarios y en sus estados financieros sólo deben incluirse los bienes, valores, derechos y obligaciones de este ente económico independiente. La entidad puede ser una persona física o una combinación de varias de ellas.

La información financiera se registra y se informa separadamente de la información personal del dueño del negocio. Una persona puede tener un negocio y también una casa y un automóvil. Sin embargo, los registros financieros del negocio no deben contener información acerca de las propiedades que tiene el dueño. Los registros financieros de un negocio y aquellos personales no deben mezclarse. Se usa una cuenta bancaria para el uso del dueño y otra para el negocio. (Ochoa, Lucio, Vallejos, Díaz, Ruales, & Kroeger, 1999)

Un negocio existe separadamente de su dueño. Los propietarios son acreedores de las empresas que han formado y aunque tengan varias empresas, cada una se trata como una entidad separada, por lo que el propietario es un acreedor más de la entidad, al que contablemente se le representa con la cuenta Capital.

IV. SUPUESTO

4.1 Hipótesis

La separación de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí ayudará a obtener resultados financieros óptimos, así como la disminución de deudas personales como de la MIPYME.

Variable independiente: Finanzas personales y Finanzas de las MIPYMES

Variable dependiente: Resultados financieros de las MIPYMES

4.2 Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición operacional	Sub-variable	Indicadores	Escala	Fuente de información	Técnica de recolección
Finanzas personales	Las finanzas personales son la forma como las personas van administrar su dinero, es decir, de qué manera planean, organizan, dirigen y controlan sus recursos para satisfacer sus necesidades. (Opdyke, 2012)	Administración del dinero	Presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de ingresos Nivel de egresos 	Primaria: Propietario de la MIPYME	Guía de encuesta estructurada. Guía de observación
			Ahorro	<ul style="list-style-type: none"> Nivel de ingresos Nivel de egresos Porcentaje de ahorro 		
			Situación financiera personal	<ul style="list-style-type: none"> Solvencia económica 		
			Préstamos personales	<ul style="list-style-type: none"> Sobreendeudamiento Capacidad de pago 		

Variable	Definición operacional	Sub-variable	Indicadores	Escala	Fuente de información	Técnica de recolección
Finanzas de la MIPYME	Las finanzas como instrumento de gestión de las MIPYMES es un manual sencillo y práctico que permite interpretar los datos económicos-financieros de la empresa. (Baraja, Hunt, & Rivas , 2013)	Datos financieros de la MIPYME	Prestamos	<ul style="list-style-type: none"> • Endeudamiento • Número de créditos por pagar 	Primaria: Propietario de la MIPYME	Guía de encuesta estructurada. a. Guía de observación
			Situación financiera y económica de la MIPYME	<ul style="list-style-type: none"> • Desestabilidad económica • Dependencia financiera 		
			Inversiones	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitaciones • Mercadotecnia • Muebles y herramientas de trabajo • Infraestructura del local 		
			Presupuesto	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de ingresos • Nivel de egresos 		

Variable	Definición operacional	Sub-variable	Indicadores	Escala	Fuente de información	Técnica de recolección
Resultados financieros	<p>Son estados financieros aquellos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y en la situación financiera, así como los flujos de efectivo, de un ente matriz y sus subordinados o un ente dominante y los dominados, como si fuesen una sola empresa. (Brigham, 2001)</p>	Pérdidas y Ganancias financieras	Estado de resultado	<ul style="list-style-type: none"> • .Utilidades • Pasivos • Activos 	Primaria: Propietario de la MIPYME	<p>Guía de encuesta estructurada. Guía de observación</p>

V. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1 Tipo de investigación

Según el enfoque es una **investigación mixta**, ya que integra aspectos cuantitativos y cualitativos, con predominio del enfoque cuantitativo debido a que se analiza cualidades y características de la población en estudio y el desarrollo de esta. Y se considera que desarrolla un aspecto cualitativo dentro de la investigación y está comprendido en el cuarto objetivo donde se realiza una propuesta de herramientas de control financiero que ayuden a las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí durante el primer semestre de 2019.

5.2 Tipo de estudio:

El estudio es **descriptivo explicativo**, porque el propósito es describir situaciones y eventos, es decir como es y se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. También el estudio está dirigido a responder las causas de los eventos físicos o sociales, el por qué ocurre un fenómeno y las condiciones en que se da este. Este estudio es una combinación de dos tipos, la cual es muy estructurada y su alcance es bastante amplio, lo que proviene del tipo explicativo. (Hernández Sampieri, 2014)

5.2.1 Clasificación

Según el tiempo de ocurrencia de los hechos y registros de la información:

Según su tiempo de realización es de tipo retrospectiva, porque analiza los hechos ocurridos en el primer semestre de 2019.

Según periodo y secuencia de estudio: Es una investigación de corte transversal puesto que corresponde el primer semestre 2019. Según el libro de metodología de

la investigación explica que los diseños de investigación transversal o transicional recolectan datos en un solo momento en un tiempo único.

Según el análisis y alcance de los resultados: Es un estudio de alcance explicativo, ya que aquellos de manera correcta y sin misiones contesten el instrumento y se tiene la disposición y cooperación de los integrantes de la muestra.

5.3 Universo, población, muestra y Unidad de Análisis:

Población: Atendiendo a las características de la investigación la población lo constituye las MIPYMES del barrio Milena Hernández de la ciudad de Estelí, los cuales son ciento uno MIPYMES.

Muestra: La muestra se seleccionó mediante el uso de una fórmula para obtener la cantidad adecuada de MIPYMES a encuestar del barrio Milena Hernández. Donde se seleccionaron diferentes criterios para la selección de la muestra como:

- Negocios que pertenezcan al objeto de investigación.
- El acceso a la información que den los encargados de las MIPYMES sobre el manejo de sus finanzas personales y de las finanzas de la MIPYME.

Cálculo de la muestra: Se utilizó un muestreo probabilístico de tipo aleatorio simple con un universo finito. La ecuación para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{(Z)^2(p) (q) (N)}{(N)(E)^2 + (Z)^2(p) (q)}$$

(n) muestra: Es el número representativo del grupo de personas que se estudiaron (población) y, por tanto, el número de encuestas realizadas.

(Z) nivel de confianza: Mide la confiabilidad de los resultados. En este caso hay números estandarizados para el porcentaje que se le asigne (valor en tabla).

(p) probabilidad de ocurrencia: Probabilidad de que ocurra el evento.

(q) probabilidad de no ocurrencia: Probabilidad de que no ocurra el evento.

(N) población: Es el grupo de personas estudiadas, en este caso las MIPYMES del barrio Milena Hernández.

(E) grado de error: Es el porcentaje de error que puede haber en los resultados.

Datos:

$$n = ?$$

$$Z = 95\% = 1.96$$

$$p = 0.85$$

$$q = 1 - p = 1 - 0.85 = 0.15$$

$$N = 101$$

$$E = 0.075$$

Sustituyendo valores se obtiene:

$$n = \frac{(Z)^2(p)(q)(N)}{(N)(E)^2 + (Z)^2(p)(q)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.85)(0.15)(101)}{(101)(0.075)^2 + (1.96)^2(0.85)(0.15)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0.85)(0.15)(101)}{(101)(0.005625) + (3.8416)(0.85)(0.15)}$$

$$n = \frac{(49.470204)}{(1.057929)}$$

$$n = 46.76136484 \sim 47$$

El total de encuestas a realizar es de 47, lo que indica que se visitaran cuarenta y siete negocios MIPYMES del barrio Milena Hernández para ser encuestados y poder realizar la investigación.

Tipo de muestreo: El tipo de muestreo es probabilístico, porque todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos además se

seleccionan individuos de la entidad a investigar que proporcionan la información necesaria para dar salida a los objetivos planteados.

Unidad de análisis:

Como unidad de análisis para la investigación se ha elegido al administrador o propietario de la MIPYME, es el que brinda información certera y precisa que ayude a dar respuestas a las interrogantes originalmente planeadas, del crecimiento de la cartera de créditos y todo lo relacionado con las condiciones de recuperación del financiamiento, costos que se incurren, ingresos obtenidos, entre otros.

5.4 Técnicas de recolección de datos

Es un procedimiento de investigación dentro de los diseños de la investigación descriptivo, no experimental en el que el investigador busca recopilar datos por medio de un cuestionario previamente diseñado.

Encuesta: Una encuesta es un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla. Los datos se obtienen realizando un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa. (Johnson & Kuby, 2005). El motivo por el que se decidió aplicar encuestas es porque podrán arrojar datos estadísticos específicos sobre la información financiera de las MIPYMES y la información financiera personal del dueño de la misma.

Guía de observación: Es un documento que permite encausar la acción de observar ciertos fenómenos. Esta guía, por lo general, se estructura a través de columnas que favorecen la organización de los datos recogidos. (Pérez Porto & Merino, 2014). Se decidió aplicar guía de observación porque así se podrían

conocer detalles de algunos temas importantes que estuvieran ocultos a la vista del público en general.

5.5 Etapas de investigación

Investigación documental:

En esta etapa se procedió a la revisión de libros de sitios web para poder conseguir información para soportar de forma teórica la presente investigación, donde se utilizaron fuentes indispensables como libros, internet, revistas, entre otros, las cuales brindan las bases para poder dar la información adecuada.

Elaboración de los instrumentos:

Para recolectar la información a investigar es importante la elaboración del instrumento como es la encuesta y guía de observación la cual será dirigida a los dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández. También se tomó encuesta los objetivos del trabajo como dirección para realizar las preguntas cerradas del instrumento.

Trabajo de campo:

En su primer momento se elaboró una ruta metodológica para lo cual se realizaron encuestas personales dirigidas a los propietarios de las empresas para la recolección de datos, un método con mayor profundidad, ya que en este transcurso hay confianza entre el encuestado y el encuestador.

Elaboración de informe final:

Al recolectar todos los datos de la información a través de la encuesta se procedió analizar y procesar la información recopilada para la elaboración del informe final, ya que esto permitirá dar respuesta a los objetivos planeados y concluir la investigación cuyo éxito depende de la veracidad de la información recopilada. Toda la información de la investigación se ordenará de acuerdo a los parámetros que establece la FAREM- Estelí.

VI. RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados de la investigación los cuales se obtuvieron mediante la aplicación de instrumentos de recolección de información en las MIPYMES del barrio Milena Hernández.

Para obtener cifras concretas de las MIPYMES del barrio Milena Hernández se llevó a cabo una cuantificación por parte de los investigadores donde se analizó detalladamente los negocios de cada cuadra del barrio hasta completar toda el área geográfica perteneciente al barrio, con el fin de conocer aquellas MIPYMES que se mantienen activas o aquellas que cerraron y no pudieron mantenerse en el mercado.

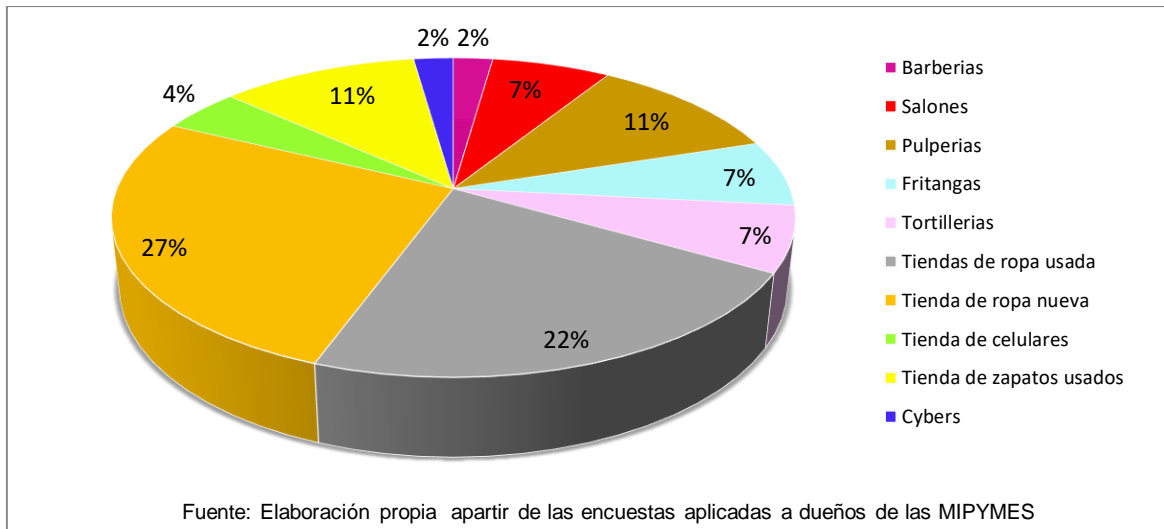
El proceso de cuantificación se decidió llevar a cabo, debido a que es la mejor manera de tener datos actuales y concretos de las MIPYMES, ya que algunas MIPYMES no están matriculadas en la alcaldía, ni en la DGI, por temor a no poder pagar los impuestos con los ingresos que tienen actualmente las MIPYMES o porque consideran innecesario el pagar impuestos solo por tener un número RUC y facturas membretadas.

El barrio Milena Hernández posee 10 manzanas en total, las cuales dos colindan con el río Estelí, una de ellas siendo más afectada, porque solo posee la mitad de la manzana poblada, porque la otra mitad forma parte del caudal del río Estelí. El resto de las manzanas están pobladas por sus habitantes, entre los cuales se encuentran dueños de MIPYMES parte del objeto de estudio de esta investigación.

El total de las MIPYMES encontradas el barrio Milena Hernández fueron 101 (ciento uno), de las cuales se les aplicaron instrumentos de recolección a 47 de ellas, según la cantidad que arrojó la fórmula de la muestra que se realizó anticipadamente al

trabajo de campo. En su gran mayoría las personas analizadas decidieron facilitar información con la condición de guardar su identidad para así cuidar la imagen de su negocio, por ello es que no se mencionan nombres específicos en la presentación de los resultados obtenidos.

Gráfico 1: Clasificación de las MIPYMES del barrio Milena Hernández



Como se aprecia en la gráfica se encuestaron diferentes negocios que tienen diferentes giros empresariales como servicio, en la cual están un 2% de barberías y un 7% de salones. Otro giro empresarial encuestado es el de comercio, como son un 4% de tiendas de celulares, 11% zapatos usados, 22% ropa usada, 27% ropa nueva, 11% pulperías y 2% cybers. Por último están las MIPYMES manufactureras, que son un 7% de tortillerías que poseen planchas especiales para hacer sus tortillas y un 7% de fritangas o comedores.

Todas las MIPYMES analizadas están activas actualmente, es posible que algunas desaparezcan y otras crezcan, debido al tipo de administración que se le está brindando. Se espera poder ayudar a los dueños de MIPYMES a mejorar el manejo de las finanzas para que puedan crecer las MIPYMES del barrio Milena Hernández y del país en general.

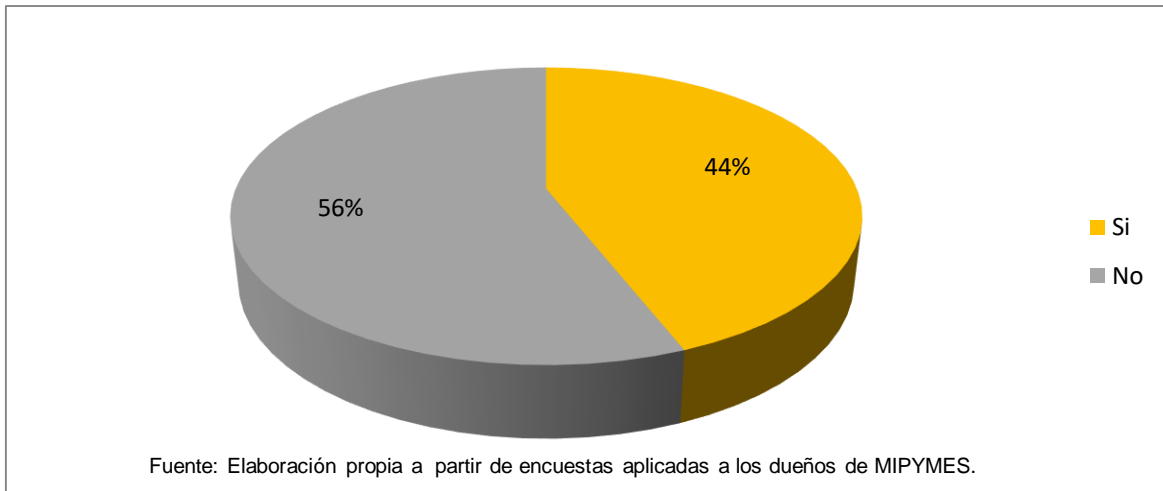
6.1 Situación financiera y económica actual de las MYPYMES.

Las micro, pequeñas y medianas empresas cumplen un factor importante para la economía nacional pues su aporte es innumerable ya que oferta y produce bienes y servicios, demandando y comprando productos, generando empleos, aportando al crecimiento económico local del municipio y por ende del país. Las MYPYMES hoy en día están en crecimiento y con ello se crea la necesidad de prepararse para hacer mejor el manejo operativo de estas y de esta manera conocer la situación financiera y económica del negocio.

La investigación detalla la situación financiera y económica actual de cada MYPYME, lo que es de mucha utilidad conocer para así poder manejarlas correctamente, ya que de esta forma se pueden utilizar herramientas de control financiero MIPYME que faciliten la toma de decisiones, como por ejemplo saber en qué se puede invertir. También es de utilidad conocer la situación financiera y económica para poder recortar gastos y entender cómo ha ido evolucionando a través del tiempo el funcionamiento del negocio.

Para describir la situación actual de las MPYMES, se abordaron diferentes aspectos entre los cuales la **dirección del negocio**, si está a cargo de un tercero o del dueño de la MIPYME, de lo que se encontró que el 100% de los negocios están dirigidos por los dueños de las mismas, por eso es que tienen más acceso a tomar dinero de la MIPYME y poder utilizarlo para sus gastos personales, combinando así las finanzas de la MIPYME con las finanzas personales.

Gráfico 2: Realiza registros financieros



Como revela el gráfico los resultados obtenidos de las MIPYMES que **no llevan un registro** financiero están conformados por el 56%, que solo compra, vende y se paga su salario al azar, porque no conocen las cantidades de venta en el día o si le sacaron utilidad a un producto vendido, lo que hacen es toman el dinero que entro a caja y gastarlo sin considerar el futuro del negocio. Este tipo de dueños sufren de mucho descontrol y limitaciones en el momento que más ocupan dinero.

La mayoría de micro pequeñas y medianas empresas **no llevan registros contables**, lo que llevan es un libro de anotaciones de los ingresos y en ocasiones anotan algún gasto, pero generalmente no hacen un cierre de mes, no hacen un cierre para saber si ellos tienen o no utilidades, pero registros como tal no tienen, por lo que eso sería una de las grandes dificultades de este sector, lo que se transforma en un gran factor en su contra y de la economía del país, el hecho de que estas MIPYMES no lleven ningún tipo de control.

Por otro lado, el 44% de los dueños de MIPYMES encuestados revelaron que dedican tiempo a los registros y a la organización financiera según sus conocimientos, organizándose desde la planeación de las metas, de las compras

realizadas, los inventarios, las ventas y están pendientes de controlar el dinero de caja, ordenando y contabilizando cada billete para evitar pérdidas de dinero y así poder tener un buen crecimiento en la MIPYME, de este grupo se encontraron un.

Algunos dueños de MIPYMES adquieren más responsabilidad de llevar registros financieros al estar inscrito en la DGI, quien juega un papel importante en las MIPYMES, porque es una institución con autonomía administrativa y financiera cuyo objeto es aplicar, hacer cumplir leyes y regular el funcionamiento de las MIPYMES y empresas en general, para que operen bien en sus servicios. Dentro de las MIPYMES estudiadas tenemos 64% que no están registrados en la DGI, por lo tanto, no conocen sobre impuestos y normas que regulan los resultados financieros de las MIPYMES.

Solo un 36% **si están registradas**, tienen conocimientos de impuestos y de la DGI, pagando así una cuota fija como la ley lo establece, lo que no significa que todos lleven los registros financieros adecuados, porque algunos de ellos se confían y no llevan registros de ninguna actividad financiera, solo se aseguran de pagar alrededor de C\$ 300 al mes para mantener el número ruc y así poder dar facturas a clientes que lo soliciten.

Es importante gestionar la inscripción de la MIPYME en la DGI, porque así se conoce de su existencia, ya que el registro es la identificación o cédula del negocio y empresarios los tendrán en cuenta la próxima vez que necesiten los productos de la MIPYME, porque estarán respaldados por una factura legalizada y no por una factura comercial, lo que en ocasiones han utilizado para hacer fraudes a empresas las cuales han cubierto el monto de la cantidad de la factura comercial y han pagado de más por ser falsificadas por sus empleados, de lo que surge exigir una factura membretada para evitar robos y poder tener un papel autorizado en un momento de algún problema legal.

Algunos dueños de MIPYMES creen que estar formalizados es tener su número RUC y su matrícula de la alcaldía, lo que es fácil de conseguir, porque ellos van a la renta y dicen que tiene una pequeña pulpería o distribuidora y se les dan un número RUC y eso les permite facturar, lo que solicitan las empresas cuando se les brindan sus servicios las demás entidades para poder validar la transacción, pero la mayor parte del tiempo las MIPYMES no facturan, ni tienen registros contables formales.

Un 77% afirma que no existe un **control interno** en el negocio ya que carecen de tiempo, experiencia y no tienen conocimientos contables para tener un control exacto de sus finanzas personales y de las finanzas de las MIPYMES, lo que limita la elaboración de un registro completo de las actividades diarias, ocasionando un desorden financiero dentro de la MIPYME y como consecuencia crea un desorden en las finanzas personales del dueño de la misma, porque sus gastos son cubiertos, en ocasiones por dinero de la empresa y en ocasiones por sus fondos propios y no se sabe que es patrimonio de la MIPYME y que es patrimonio del dueño de entidad.

Ese problema es fácilmente regulado por un buen control interno, bien elaborado, el cual ayuda a la persona encargada a llevar los registros financieros adecuado, porque explica la forma en que se tiene que elaborar los documentos contables, ayuda a organizar y controlar el dinero de caja, evitando así mezclar las finanzas personales con finanzas de la MIPYME.

Otro aspecto importante del control interno es que también ayuda en aspectos administrativos por ejemplo a no dejar a cargo del negocio a cualquier persona en caso de salir de viaje por vacaciones o por emergencia, motiva a fortalecer las áreas débiles en el personal del negocio, ayuda a establecer las tareas que desarrollaran los trabajadores, porque si no hay normas, los trabajadores hacen sus actividades como bien les parece, hasta que se presentan consecuencias graves y si no se toma una buena dirección por parte de los dueños de las MIPYMES, la empresa

seguirá en un caos que ocasiona pérdidas financieras, lo que se vuelve en ocasiones fatal para micros y pequeñas empresas, porque les cuesta recuperarse de una baja económica.

Se analizó que algunas MIPYMES tienen **control interno**, pero no lo establecen como se debe de tener en un documento impreso que refleje las normas que orientan al buen manejo las finanzas. Algunas personas comentaban que tiene normas, pero no están escritas en un libro impreso, por lo tanto, se pueden cometer errores y fallar tanto en la contabilidad como en la administración de la MIPYME.

Este grupo está conformado por el 23% de los negocios, los cuales cuentan con un control interno ya sea impreso o no, que regula el manejo de las finanzas personales y las finanzas de las MIPYMES. En otros casos, aunque existían unos sencillos e impresos controles internos, sus dueños mencionaban que no respetaban las normas del control interno establecido y hacían las cosas a su parecer.

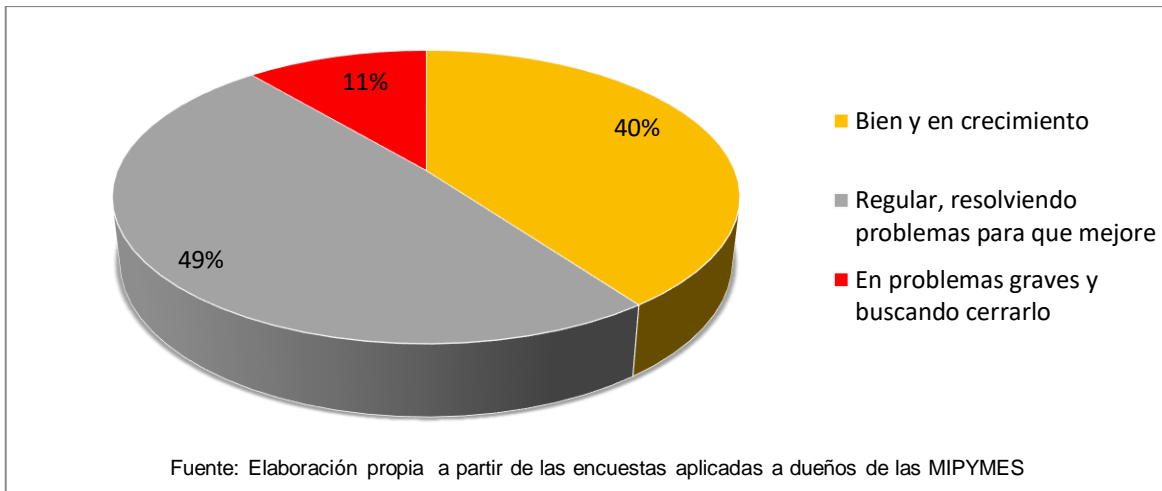
Al momento de no tener un control interno, ni un manual de funciones para trabajadores, ni llevar registros financieros, es fácil que los dueños de las MIPYMES sean víctima de **robos** por parte de sus trabajadores, ya que no se lleva inventario y en los descuidos del dueño le roban mercadería y se deshacen de ella, mandándola con falsos clientes para evitar sospechas al trabajador.

Se encontró que el 42% ha sufrido alguna vez de robo y solo un 25% asegura que sus trabajadores nunca les han robado, ni han pasado esta situación, debido a que ellos son cuidadosos con los inventarios y supervisan constantemente el trabajo de sus empleados.

Por otra parte, el 33% de las MIPYMES no tienen trabajadores, porque sus dueños pueden hacer todos los roles que se requieren para llevar la marcha del negocio,

como es la elaboración del producto, en caso de MIPYMES manufactureras, la venta del producto y la administración de las MIPYMES.

Gráfico 3: Condición financiera de las MIPYMES



Al indagar entre los dueños de las MIPYMES como consideran que esta financieramente su negocio, un 49% nos dice que su negocio está en una situación regular porque se encuentran resolviendo problemas de organización y financieros, como es mayormente el sobreendeudamiento y la falta de registros financieros. Al eliminar esos problemas de este tipo de MIPYMES, podrán ser un negocio próspero y estable, sin límites de crecimiento.

Mientras algunos negocios se encuentran con dificultades, otros negocios están en crecimiento y ganando más utilidades diariamente, como es el 40% de las MIPYMES que aumentando gradualmente sus ventas y llevan cuidadosamente sus registros para no llegar a crisis financieras y no malgastar el dinero perteneciente a la MIPYME.

Por el contrario resaltan las malas decisiones que se han tomado durante la vida de la MIPYME, los derroches de dinero obtenido de créditos de microfinancieras y el mal uso del capital recolectado para dar inicio a la MIPYME han sido la

causa por la cual el 11% de las MIPYMES se encuentran en situación crítica y a punto de cerrar y sin esperanzas de desembolsos financieros por parte de las microfinancieras, porque les deben demasiado y por seguridad del capital de las microfinancieras no les dan más crédito porque saben no podrán pagar, aunque para las MIPYMES signifique la única oportunidad para salir adelante con el negocio.

Las MIPYMES están financieramente quebradas y dañadas producto de la mala administración que le han dado sus dueños, ya sea por desorden económico o por falta de conocimientos que les impidieron administrar correctamente el negocio. Es importante saber que muchos dueños de MIPYMES no tienen estudios universitarios, no saben de normas contables, no tienen capacitaciones que los dirijan en la administración y contabilidad de los negocios, carecen de cultura empresarial, espíritu emprendedor y presentan bajos de niveles de innovación y productividad.

Al encuestar a los dueños de las MIPYMES para saber si **mantenían su capital** de inversión con la misma cantidad de dinero con la que dieron inicio al negocio, encontramos que un 17% mantiene el mismo capital con el que iniciaron el negocio, producto de las bajas y subidas económicas de las cuales sus dueños han hecho lo posible para mantenerse y han logrado cuidar el capital inicial para seguir comprando mercadería y tener activado el negocio.

En cambio, un 25% afirman que ha logrado aumentar la cantidad del capital con respecto a la cantidad con la que iniciaron, porque han tenido bastante rentabilidad y han hecho todo lo posible para administrar correctamente y ser estratégicos para poder llegarle al cliente y que ellos prefieren su negocio.

Por último, un 58% confiesan que su capital ha disminuido en comparación con el capital inicial, porque sus deudas han sido muchas y pocos sus conocimientos

administrativos para hacer que el negocio funcione de la manera correcta, lo que ocasiona que su capital disminuya y no pueden comprar las mismas cantidades de inventario como al iniciar su negocio.

De las encuestas aplicadas a los dueños de las MIPYMES, se conoció que un 64% no ha podido llevar a cabo el hábito de **ahorrar** producto de la rentabilidad del negocio, lo que significa que tienen poco o nada de rentabilidad del negocio. Algunas MIPYMES tienen casi nada de rentabilidad, debido a las ventas bajas de su negocio y las pocas utilidades que tienen son para resolver las necesidades familiares del dueño de la MIPYME.

En otros casos no han podido implementar el ahorro porque no tienen orden de prioridad en sus gastos, asignando lo que les sobra para el ahorro, por lo que la mayor parte del tiempo no les queda ninguna unidad monetaria, porque se les olvido que se habían propuesto ahorrar después de gastar en sus pasatiempos.

Al tener problemas económicos tienen grandes dificultades y presentan situaciones de estrés, que los lleva a utilizar el patrimonio de la empresa o a vender activos no corrientes de la empresa, para resolver problemas que en la mayoría de los casos son personales, lo que limita la capacidad de compra y la oportunidad de crecer como MIPYME.

La mayor parte del tiempo los dueños de las MIPYMES no tienen cuentas de ahorro, ni cuentas corrientes, ya que para aperturar una cuenta corriente o una cuenta bajo el S.A (Sociedades Anónimas) se necesita un acta de constitución y la mayoría de estas MIPYMES son personas naturales, entonces eso genera un descontrol, porque el control a nivel de cuenta bancaria permite hacer una verificación de los comprobantes de egresos si los gastos.

Muchas personas deciden gastar dinero, así como les llegan a sus manos y olvidando el mañana y que si lo que están comprando verdaderamente es necesario comprarlo. Se encuentran disfrutando de los buenos momentos financieros, como si lo estuviera garantizado por siempre, olvidando que pueden venir momentos malos financieramente y necesitar dinero para cubrir gastos importantes.

Por lo cual es importante ser precavidos y ahorrar una porción de las utilidades para suplir necesidades económicas futuras o materializar sueños sin necesidad de endeudarse, por pequeño que sea el ahorro, el simple hecho de empezar a construirlo, genera un hábito positivo que traerá una sensación de confianza ante las crisis financieras y se evitara endeudarse y pagar altos intereses.

A pesar de las diferentes decisiones o factores negativos varios negocios han logrado **implementar el ahorro** producto de su rentabilidad, exactamente el 36% de las MIPYMES el cual les ha permitido llevar a cabo muchos planes y metas importantes para salir adelante como negocio y poder usar el dinero que se dejaría para pagar intereses en comprar más activos para ponerlos a la venta y obtener más utilidades de ellos. También para futuros eventos de la MIPYME o personales teniendo en cuenta cuestiones como posibles procesos de incapacidad, golpes o el fallecimiento y protección de su familia en casos de esa índole.

Existen diferentes **maneras de ahorrar**, algunas más seguras que otras, aunque depende de cada persona decidir donde guardara su dinero. El 18% ahorra en el banco, porque afirman que es un lugar seguro para su dinero y se benefician con el pequeño interés que da el banco por utilizar su dinero. Además, al no tener el dinero en casa son menores las posibilidades de gastarlo en cosas innecesarias y genera un mayor control del dinero al consultar movimientos o transacciones fácilmente desde el teléfono o un cajero automático, aparte genera un historial crediticio el contar con una cuenta de ahorros que representa la huella que se deja

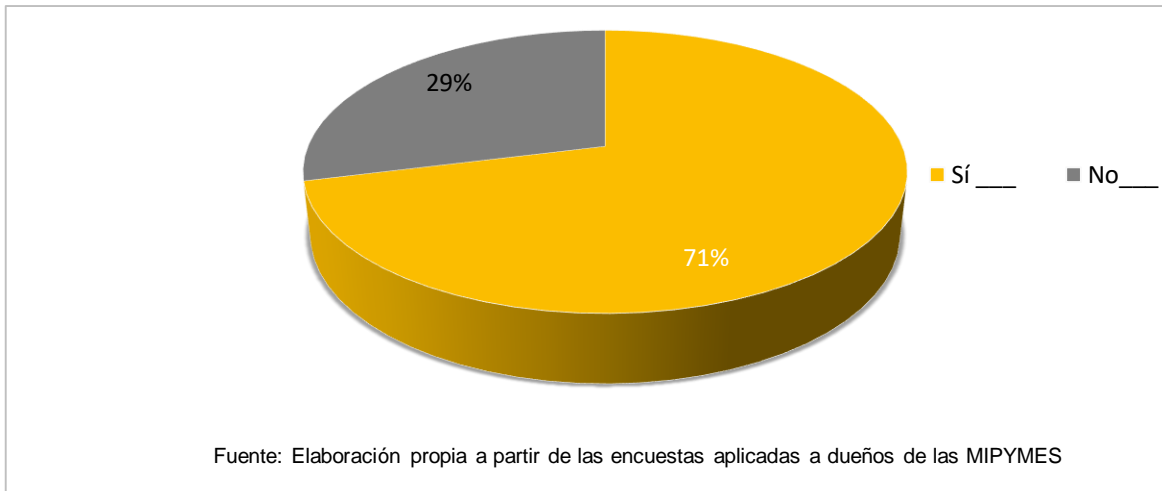
en el sistema financiero, lo que para muchos es una carta de presentación frente a entidades financieras.

Lo negativo de las cuentas de ahorro es que si en algún momento del mes la cuenta queda en mínimo se le cobrara un cargo administrativo, lo que ocasiona una resta en el capital de los dueños de MIPYME, por lo que el 82% ahorran en su casa por la disponibilidad del dinero en todos los casos es decir poseen un control directo sobre su dinero y para evitarse la molestia o evadir protocolos que cumplen las instituciones bancarias y para ellos están más seguros en casa.

Por mucha ventaja que los dueños de MIPYMES crean tener el guardar el dinero en sus casas es imposible eliminar la probabilidad de robo, perdida, o mal gastarlo, a lo que se le suma el riesgo que corre la vivienda de sufrir afecciones por desastres naturales como son terremotos, los cuales destruyen en ocasiones es su totalidad las viviendas.

Por otro lado, no se puede evitar estar propensos a incendios por descuidos del fuego, quemas en los sistemas electricos de las viviendas o por dejar fuego al acceso de un menor que puede incendiar el lugar o el objeto donde este guardado el dinero. Aunque muchas personas encuestadas mencionan que han guardado dinero en sus casas por muchos años y nunca han sufrido de ningún problema, quizás por la constante superación de un adulto cuando hay niños y por estar pendiente de algo que ande mal y porque Dios los protege de todo mal

Gráfico 4: Ha adquirido créditos para la MIPYME



En la gráfica se muestra los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas realizadas a los negocios del barrio Milena Hernández al consultar sobre la situación financiera y económica que se encuentran las MYPYME un 71% respondió que ha recurrido a créditos para poder satisfacer las necesidades del negocio entre ellas comprar herramientas de trabajo, materia prima faltante o hacer mejoras en el negocio que permitan ser más competitivo en el mercado.

Un 29% afirma que no ha realizado prestamos porque trabajan con capital propio, lo que es de elogiar porque no todos se limitan hasta poder ahorrar el dinero que ocuparán para echar andar su negocio, aunque también es de reconocer que muchos no tienen la capacidad financiera para ahorrar y recurren a créditos ya sea de programas del gobierno o prestamistas, para lograr tener un porcentaje de utilidad y poder alimentarse ellos y su familia, pero mientras se tenga condición económica para ahorrar, es algo muy productivo de hacer.

Cabe señalar que los créditos sirven como apalancamiento para fortalecer las debilidades económicas de la MYPYME cuando se le destinan para el objetivo

solicitado. Sin embargo, para muchas MYPYMES una de las principales limitantes es la falta de crédito que tienen actualmente.

La desventaja del emprendimiento es la incertidumbre, la falta de acceso a créditos, porque difícilmente se llega a una financiera solo con las intenciones de poner un negocio y sin ningún activo que ellos puedan tomar para recuperar el capital en caso que no pague, lo que sucede es que ellos no les darán dinero, porque necesitan que su dinero sea respaldado o tener un salario fijo para poder pagar el crédito, por esos motivos las MIPYMES presentan falta de capital para iniciar el negocio.

Los efectos de que ellos no lleven ningún tipo de control financiero, es que no son sujetos de crédito formal, porque la mayor parte del tiempo el primer requisito que solicitan las instituciones financieras ya sea bancarias o no bancarias como microfinancieras, son los estados financieros certificados y para que las empresas puedan certificar estados financieros necesitan de un contador público autorizado y necesitan un registro sistemático y fonológico de todo lo que son los ingresos y los egresos y los dueños de MIPYMES no lo llevan formalmente.

Al realizar las encuestas se pudo determinar que hay un 29% que no ha solicitado créditos, solo un 27% se les facilita que las **microfinancieras o prestamistas les otorguen créditos** por su record, garantías, el tipo de negocio y experiencias de trabajar con créditos para aumentar sus ganancias, al contrario existe otro 44% que tiene muchas dificultades para adquirirlo, por falta de garantía, el negocio está en la informalidad o la falta de un fiador, en algunas instituciones, y presentan mal record por medio del sistema SIN RIESGO, que es un sistema donde se refleja las personas que tienen créditos, el lugar donde tiene la deuda y el monto con el cual está pendiente, reflejando hasta los intereses que van aumentando día a día.

En algunos casos a ciertas MIPYMES ya no les dan créditos definitivamente, porque no han aprovechado la oportunidad que les han dado del financiamiento y los han malgastado quedando endeudados y con mora por no pagar a tiempo, y sin ningún fruto producto del crédito, ya que no lo invirtieron bien para que este les generara dinero y con la ganancia pagar el mismo crédito a la financiera y poder dar un margen de utilidad al dueño de la MIPYME que lo solicitó.

A causa de la situación actual en que la tasa de morosidad es alta cada vez resulta más complicado conseguir financiación y esto debido a la desconfianza de las entidades bancarias que revisan con detenimiento cada caso particular antes de tomar la decisión de conceder el préstamo.

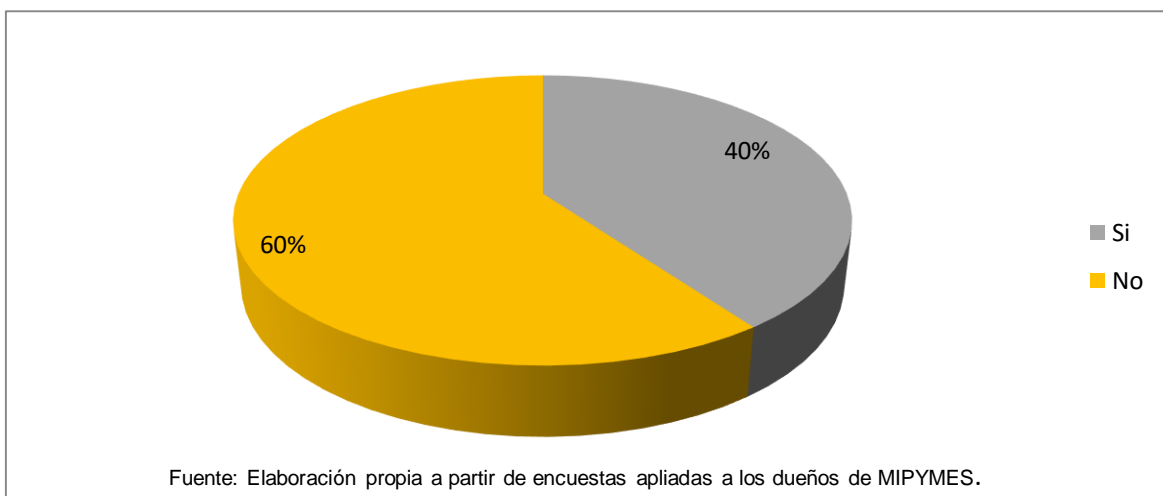
A la hora de solicitar un crédito, se debe conocer cuáles son las ventajas y desventajas de hacerlo para no tomar una mala decisión financiera. La capacidad de pedir dinero prestado cuando se necesita y cuando se ha tratado de resolver el problema de distintas maneras antes de tomar la opción del crédito, es lo que genera flexibilidad financiera, ya que uno de los problemas graves es pedir demasiado prestado y no poder pagarlo.

Es importante usar el crédito con responsabilidad y evitar tener demasiadas deudas, los créditos otorgan cantidad de dinero que sirve para solventar gastos grandes y depende de la administración de estos para que sea beneficioso o perjudicial. En las MYPYMES analizadas un 27% afirma que el crédito le ha sido beneficioso ya que les ha permitido el crecimiento de su negocio y le ha sido un camino para el desarrollo, mientras que el 44% dice que el crédito le ha sido perjudicial porque les ha generado una deuda que ahogan los negocios, ya que se les ha dificultado liquidar los intereses y tiene atrasos de cuotas, por lo tanto perjudican la economía personal como la del negocio, solamente un 29% no sabe lo que es lidiar con un crédito, porque mencionan que no han realizado créditos para su negocio.

Otro aspecto se abordó fue si los dueños de las MIPYMES están al día o no **con los proveedores**, cuestión que es de mucha importancia, ya que pagar oportunamente mantiene buenas relaciones y se consolida una gran relación que promueven alianzas, cuando ambas partes cumplen los acuerdos los resultados tienden a ser positivos, más para el negocio en crecimiento, por ejemplo, cuando los pedidos van en aumento, la compañía proveedora se ve más interesada en la MIPYME y puede llegar a darle buenas ofertas que empujen al crecimiento de la misma.

De los encuestados se determinó que el 42% está al día con sus proveedores ya que al no estar solvente se pierde la confianza y de esta manera permiten ayudar a integrar un historial crediticio sano, por el contrario él 58% no ha podido estar al día con sus cuentas pendientes debido a las bajas ventas y a los retrasos de pagos por parte de sus clientes y al nivel alto de endeudamiento que tiene la MIPYME con las microfinancieras y prestamistas, afectando la cadena económica que se da en un negocio.

Gráfico 5: Posee condiciones para operar como MIPYME



Para terminar de conocer la situación actual de las MIPYMES, se averiguó sobre las condiciones que tienen para operar como MIPYME y los tipos de **elementos**

que sirven de apoyo para el funcionamiento del negocio, como vitrinas, mostradores, exhibidores, maniquís, balanzas, ganchos fijos a las paredes, y la estructura física del lugar donde se encuentra el negocio, se encontró que un 40% tiene todas las condiciones para operar como negocio, en cambio un 60% está bastante incompleto, a algunos les falta maniquís, en el caso de las tiendas de ropa, a otros les faltan máquinas para rasurar en el caso de las barberías, entre otros elementos faltantes a las distintas MIPYMES analizadas.

Muchas MIPYMES no han logrado adquirir todas las herramientas o electrodomésticos que ocupan para desempeñar una excelente labor, lo que se vuelve un factor en su contra, ya que le limita varias visitas de clientes, porque todos quieren obtener un excelente servicio en el caso de las barberías y salones. Existen trabajos que no pueden hacer por falta de máquinas de rasurar o cuchillas, lo que ocasiona que los clientes que ocupen un trabajo especial acudan a otra sala de barbería que si tenga los equipos para realizar el trabajo, lo que se vuelve un cliente menos para la otra MIPYME en crecimiento. Al igual en las salas de belleza, algunos trabajos no quedan como el cliente desea porque les faltan instrumentos y eso ocasiona que la dueña de esa MIPYME pierda clientela y el beneficio económico que recibe de estas.

Una buena situación financiera es la disponibilidad de efectivo que tiene una empresa para pagar sus deudas, lo que analiza la capacidad de pago de una empresa y una buena situación económica es cuando una empresa no tiene su patrimonio comprometido con deudas, el patrimonio es el resultado de restar los activos de los pasivos.

Las MIPYMES analizadas muestran que presentan una mala situación financiera que es sinónimo de nada de solvencia económica y una mala situación económica que es sinónimo de poca o nada de rentabilidad económica. Solo un pequeño

porcentaje están solventes económicamente y muy pocos tienen utilidades producto de la actividad económica de la MIPYME.

De todo lo que se ha abordado de las MYPIMES se resume que la mayoría tiene problemas financieros como sobreendeudamiento, y afirman que a la mayoría les ha sido perjudicial el crédito porque se confían que siempre habrá una financiera que les dé un crédito y malgastan el dinero y se sobre-endeudan lo que ocasiona que se les cierren las puertas de las financieras y de las oportunidades de crédito. Por su mismo desorden financiero y mal uso de las utilidades es que la mayoría tiene varias cuentas pendientes con los proveedores.

Muchos no tienen un control interno, porque no tienen los conocimientos administrativos para poder hacer uno o para ponerlo en práctica, por lo que no llevan registros de compras, ventas, inventarios o caja, lo que ocasiona un descontrol y pérdida de dinero y en algunos casos pérdida de oportunidad de crecimiento o de vida de la MIPYME. Algunos negocios se encuentran registrados en la DGI y esto ha creado exigibilidad para un porcentaje de los negocios y los motiva a llevar registros financieros, aunque algunos se registran en la DGI, pero no llevan registros confiándose que solo necesitan pagar la pequeña cuota fija que se les impuso.

Una parte de los negocios ha logrado aumentar el capital que posee la MIPYME, mientras que un porcentaje igual al anterior ha disminuido el capital de inversión, producto de las malas decisiones administrativas que han tenido y se conoció que hay un 11% de negocios que están por cerrar y salir del mercado, en cambio un pequeño porcentaje menor ha mantenido el capital de inversión lo que es algo positivo para el negocio, no han logrado crecer pero a menos tienen las mismas cantidades y se las han ingeniado para que no se les disminuya.

En otro aspecto abordado se tocó la parte del ahorro producto de la rentabilidad del negocio de lo que se conoció que solo un pequeño porcentaje ha logrado ahorrar y la mayoría no ha podido o han salido completos con sus gastos personales y los gastos de la MIPYME, del porcentaje que ahorra la mitad prefiere un banco para guardar su dinero y la otra mitad porcentaje prefiere sus hogares y alcancías para ahorrar.

En su totalidad se sabe, producto de las encuestas realizadas, que todos los negocios son administrados por sus dueños y quienes son los que toman las decisiones financieras y deciden en que invertirán dinero para la MIPYME

6.2 Causas que originan el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES

Existen diversos factores por lo que las MIPYMES fracasan en la actualidad en nuestro país, entre ellos está el mezclar las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES, lo que crea un caos al momento de necesidades personales o del negocio, porque se ha mal administrado el capital tomando dinero de la MIPYME para cubrir necesidades personales o viceversa. Las principales causas del manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES son:

6.2.1 Finanzas personales desordenadas:

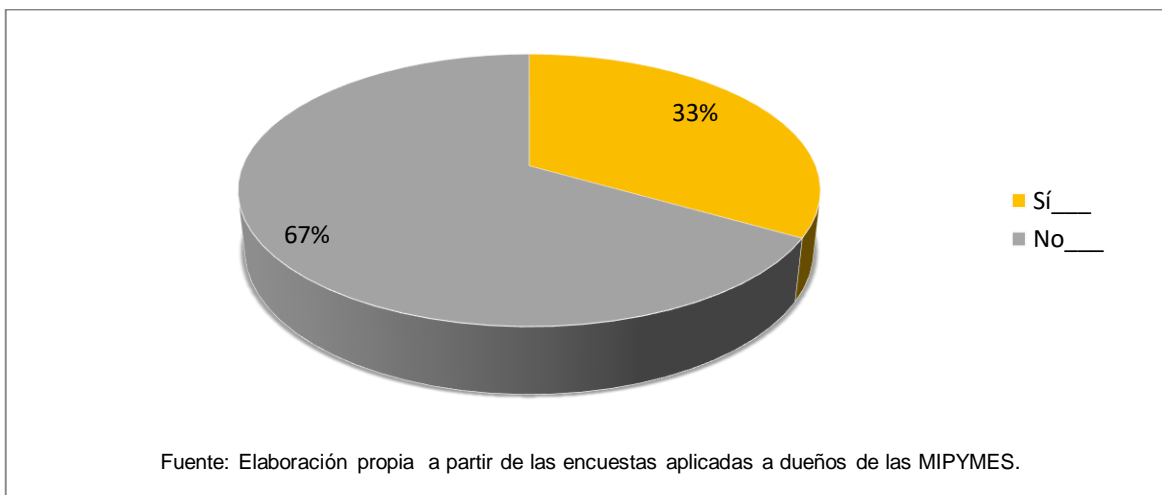
Las finanzas personales son aquellas que le competen a cada persona individualmente, ellos deciden si organizarse para distribuir bien su dinero y poder cubrir todas sus necesidades o si deciden no llevar registros ni control del dinero que obtienen gastándolo desmedidamente y quedarse sin cubrir algunas de sus necesidades al final del mes.

El problema está en creer que al emprender todo lo que entra es del emprendedor, se debe separar lo personal de lo laboral en todo, incluso en el tiempo que se

invierte en el trabajo, porque hay personas que se olvidan de la familia y de la vida, por estar en el emprendimiento, por ello es necesario tener un balance para evitar fenómenos que están ocurriendo a las personas actualmente como la separación de las familias, entre otros. Se deben tener prioridades y saber seleccionar que es importante, urgente y que es una pérdida de tiempo.

El 80% de los dueños de las MIPYMES considera importante llevar **registro** de las entradas y salidas de su dinero personal, porque se organizan mejor, aunque esto no significa que lleven registros de sus gastos, en cambio el 20% dicen que no considera importante llevar registro de su dinero personal, que es una pérdida de tiempo, porque al final el dinero siempre se gasta y nada hará que aumente la cantidad de dinero ganada.

Gráfico 6: Registros separados de las finanzas personales de las finanzas de las MIPYMES



El 33% dice que, si llevan un registro por separado de las finanzas personales con las finanzas de su negocio, aunque algunos solo llevan los registros de las finanzas de las MIPYMES y sus finanzas personales las llevan desordenadas, pero no mezclan ambas finanzas. En cambio, el 67% no lleva registro separado de sus finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES, ellos toman del dinero de la

venta de algún producto para pagar sus gastos personales y no se limitan a que la empresa también necesita dinero para pagar a sus proveedores o necesita algún mueble más para organizar mejor la mercancía comprada.

Una gran debilidad de las MIPYMES es mezclar las finanzas personales con las finanzas del negocio, la mayor parte del tiempo los dueños de las MIPYMES no se estipulan un salario como administradores, lo que hacen es darse avances de efectivo, es decir si tienen que pagar la luz de su casa propia o la escuela de los niños toman dinero del negocio, lo que ocasiona que pierdan cuentas sobre cuánto le pertenece al negocio y cuanto se está destinando a gastos personales, solamente reciben el dinero y lo guardan en la misma gaveta y de ahí sale nuevamente para cubrir muchos gastos pero no hay ninguna anotación.

En cambio, a los trabajadores de la MIPYME, le asignan su salario ya sea diario, semanal o mensual, pero para ellos no se establecen un salario, lo que debería ser todo lo contrario, para que puedan ajustarse al presupuesto de la MIPYME y no gastar todo el dinero quedándose sin efectivo para los gastos del negocio.

A veces es más fácil trabajarle a una empresa y esperar a que sea quince o treinta para recibir un salario, el emprendimiento requiere de más responsabilidad porque se tiene trabajadores y se tiene que cuadrarse para planificar de modo que tenga los suficientes ingresos para pagarle a sus trabajadores el quince y el treinta. El emprendedor es el que tiene que ver cómo crear ingresos, lo que es más difícil, por eso la mayoría de emprendedores disertan al segundo año, porque dicen que se desgastan y dicen que no están recibiendo ganancias.

El 27% de los dueños de MIPYMES encuestados declara que lleva **registro** de sus ingresos personales ya sea en un cuaderno o en una aplicación de teléfono o software, en cambio el 73% no lleva registro de sus finanzas personales, ni en cuaderno ni en sistemas digitales de ningún tipo. En su totalidad las personas que

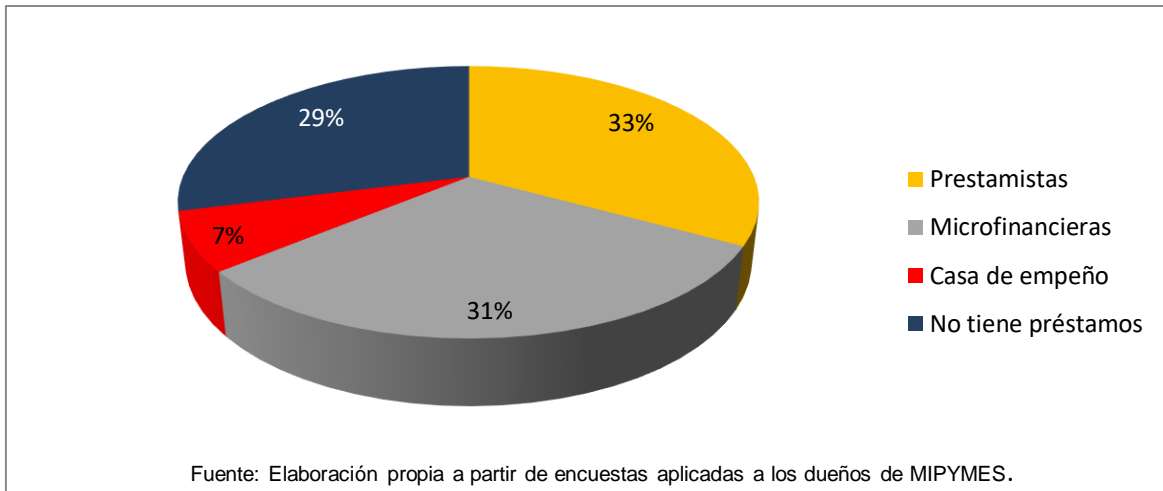
Llevar sus registros es el mismo porcentaje que realizan **presupuestos** personales, el 27%, realizadas para tratar de cuadrarse con el dinero y poder cubrir la mayoría de las necesidades con el salario recibido. El otro 73% de dueños de MIPYMES confiesa que no hacen presupuesto personal ni llevan sus registros.

También se indago si los dueños de MIPYMES tienen solvencia económica personal, de lo que se conoció que hay un 31% que si tienen solvencia económica y mencionan que se han acoplado a la cantidad de dinero recibido y su salario para lograr cubrir sus necesidades personales, gracias a la realización de presupuestos personales y registrar los egresos para analizarse si están comprando cosas necesarias o si están derrochando mucho dinero en pasatiempos. Por el contrario, el 69% nos mencionaban que muchos de sus gastos aun no los ha logrado cubrir sin préstamos y muchos de ellos no realizan presupuestos y no registran egresos.

Para ser exactos el 64% considera que no ha comprado cosas necesarias para su uso personal y concluyen que han mal gastado su dinero innecesariamente, Mientras que el 36% considera que **ha comprado cosas necesarias** para su uso personal y que no han malgastado el dinero obtenido teniendo un buen control de sus prioridades, lo cual difiere del porcentaje de dueños de MIPYMES que tienen solvencia económica, porque la realidad es que aunque muchos tengan control de sus egresos no pueden pagar todo lo que necesitan sin prestamos, por la razón de que sus MIPYMES están produciendo poca rentabilidad económica y para varios es la única entrada de dinero que poseen.

De los dueños de negocios encuestados se encontró que el 20% **recibe remesas** de algún familiar en el extranjero y tiene su negocio. El 16% reciben pensión, porque son señores de la tercera edad los dueños de algunos negocios, el 13% nos declara que recibe apoyo de hijos y tiene su negocio, mientras que el 51% solo tiene como fuente de ingreso la MIPYME, de la cual dependen ellos y sus familias para subsistir.

Gráfico 7: Entidades que recurre para hacer sus préstamos



Se dedicó un espacio para investigar en los dueños de MIPYMES a que entidades recurrían para hacer sus **créditos** como se aprecia en el gráfico el 33% de encuestados confesaban que adquieren sus préstamos personales con prestamistas, el 31% en las microfinancieras, el 7% en casa de empeño y por último encontramos que el 29% no tienen créditos personales. Cuando se habla que se solicitó un crédito para el negocio especificamos que son créditos que les dan a los dueños de MIPYMES y ellos tenían en su fin destinarlo para el negocio, lo que no significa que las microfinancieras les den préstamos específicos para el negocio porque es casi imposible que una MIPYME consiga un crédito de esta índole.

Muchos dueños de MIPYMES adquieren un crédito con el fin de usarlo para el negocio que están emprendiendo y con esta excusa se endeudan excesivamente y la realidad es que el dinero que adquirieron en crédito solo un pequeño porcentaje es el que invierten en la MIPYME, porque al adquirir el crédito y saber las cosas personales que ocupan, entonces deciden cubrir algunos gastos que termina siendo más de la mitad del crédito. Todos ellos forman el 40% de la población total de las MIPYMES del barrio Milena Hernández que confiesa que ha utilizado alguna vez el crédito que solicito para el negocio, en sus gastos personales, mientras que

el 31% lo han utilizado en el fin solicitado y por último el 29% es la cantidad de dueños de MIPYMES que no tienen crédito.

Un 71% de las MIPYMES encuestadas prefiere pedir créditos, al realizar un proyecto dentro de la empresa que implique desembolso de dinero y solamente un 29% se sacrifica y toma un largo recorrido para ahorrar el dinero hasta tener la cantidad necesaria para realizar su proyecto dentro de la empresa o para comenzar la MIPYME. En ocasiones el dinero con el que iniciaron la MIPYME fue producto de ahorro de personas que trabajaron a empresas y tomaron su liquidación para comprar lo necesario y cubrir los demás gastos, por esa razón no pidieron créditos.

La mentalidad de alguien que no tiene dinero y quiere poner un negocio es que con la ganancia van a ir pagando los intereses y realmente son intereses que caen en la usura, porque se convierte en una tasa de interés FLAT, demasiado elevada y el negocio tiene que ser muy rentable para que puedan hacer frente sus intereses, si no lo que pasa es que estas personas solo ajustan para pagar, entonces cuando ven que solo ajustan para pagar, ya no les gusta el emprendimiento, entonces ya mejor se retira, busca como cancelar y vuelven a la parte de buscar un trabajo formal o en una empresa establecida.

Por otro lado, las microfinancieras han sido un respirar a la parte de los emprendedores porque no solicitan tantos requisitos como el banco, que por ejemplo van a los lugares y si es una pulpería levantan inventarios y hacen una verificación en SIN RIESGO, S.A, que es una de las plataformas que más auge tiene porque ahí sale si se debe una y factura de Unión Fenosa, claro, gallo más gallo, entre otros, por eso es un filtro bien específico. Si los dueños de las MIPYMES no tienen deudas pendientes les dan el crédito, pero lo negativo es que los intereses de las microfinancieras siempre son un poco más altos que en los bancos.

El 59% no tiene sus pagos de crédito al día, se les ha hecho difícil y en ocasiones no tienen ahorros personales para destinarlos a pagar cuotas y poder ir al día con los créditos, porque sus esperanzas estaban puestas en que la MIPYME que esta diera más utilidades y así no pagar muchos intereses. El 12% mencionan que tienen sus pagos al día, porque el negocio les está siendo rentable y ellos pueden pagar y les quedan utilidades para hacer pagos y darse su salario. En cambio, el 29% no tiene préstamos y no pase por las dificultades de lidiar con créditos.

El 44% dijo que tenían pendiente varios créditos por pagar, porque han tenido demasiados problemas financieros y la solución de ellos ha sido endeudarse, lo que genera al final una conducta destructiva porque los intereses suben exageradamente y pueden llegar a perder todo por la mala administración., mientras que el 27% dijo que no tenían tantos créditos pendientes, y por último la parte que no tiene préstamos está conformada por el 29%. Cuando las personas adquieren préstamos del sector informal, es decir de los prestamistas es algo que no es positivo para los dueños de MIPYMES, porque estas personas tienen un nivel o una tasa de interés que puede ir desde el 10% hasta el 20% mensual.

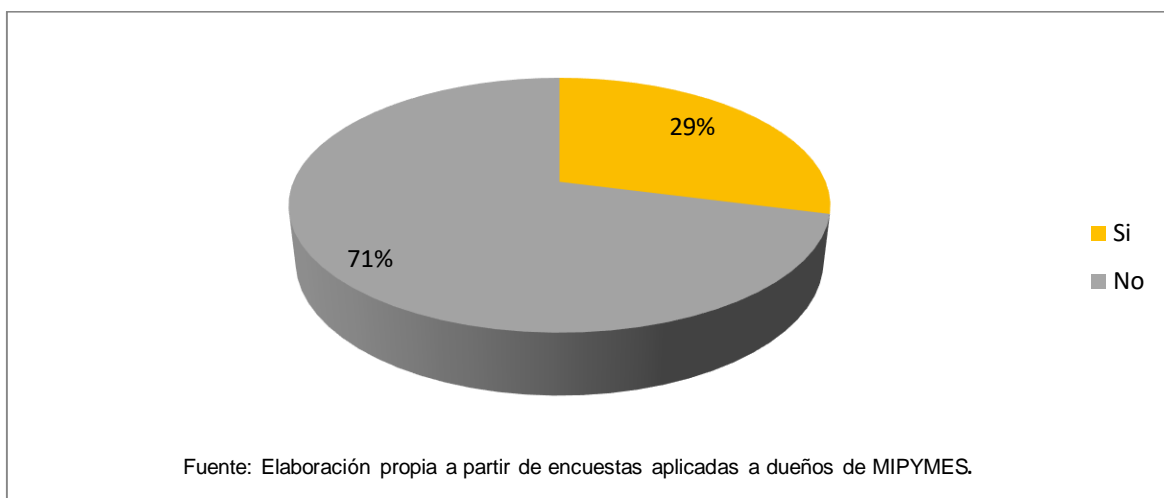
Producto de las encuestas realizadas se conoció que el 51% tiene créditos que sobrepasan sus capacidades de pago, logrando obtenerlos mintiendo sobre detalles de ingresos de la MIPYME. En cambio, el 20% de los dueños de MIPYMES encuestados tiene créditos que están a su capacidad, solo que les cuesta administrar bien el negocio y por eso algunos incumplen con las cuotas de pago, mientras que el 29% no tiene préstamos.

Por último, se conoció el plazo de paga de los créditos del negocio han variado según las posibilidades de pago de cada dueño de MIPYME. El 7% dijo que sus pagos los hacia semanal, el 22% quincenal, el 42% mensual y el 29% no tienen préstamos.

6.2.2 Administración inadecuada de la MIPYME:

Se refiere a los pocos conocimientos con los que cuentan los dueños de MPYMES para dirigirlos, ocasionando un daño grave en las finanzas y la economía de la misma, en ocasiones irrevertibles porque se les ha acabado el tiempo y el capital o activos para continuar con el negocio.

Gráfico 8: Tiene conocimientos sobre administración



De la encuesta realizada concluimos que el 29% han sido personas que han estudiado un técnico, una carrera universitaria o han recibido capacitación sobre el manejo de las MIPYMES y decidieron poner su negocio, por lo que tienen conocimientos sobre **administración**, emprendimiento y como generar más ingresos, en cambio el 71% no tienen conocimientos sobre administración porque son personas que apenas cursaron una primaria o una secundaria y lograron obtener un pequeño capital para poner su negocio.

La mayor parte de personas que deciden poner un negocio no tienen un nivel de instrucción en contabilidad y administración, porque hay casos de personas que realmente cuentan con un nivel de estudio de primaria o de secundaria, entonces

no manejan lo que es un arqueo de caja o una conciliación bancaria. Por el contrario, el porcentaje de las personas que estudian administración, contabilidad o carreras afines es bastante bajo, los cuales son los únicos que tienen una idea más clara de los principios de administración y de los controles contables.

La falta de conocimientos o manejos contables hace que se ignore la cantidad que se tiene que vender o el punto de equilibrio en unidades, es decir cuánto se tiene que vender para hacer un frente a todos los costos. También impide que se apliquen razones financieras para saber cuánto se están tardando en recuperar la cartera de crédito, entre otras cosas. Todo eso son cosas que los dueños de las MIPYMES no hacen, porque no tienen conocimientos financieros y por eso se limita el crecimiento de la MIPYME.

Las grandes empresas empezaron de una pequeña empresa, pero la mayoría de personas no analizan eso, creen que las empresas crecen con el tiempo, pero si no se toman el riesgo de invertir, de educarse o capacitarse, no se llegara a ser grande jamás. Es una carrera contra el tiempo, no se puede tener un negocio que esté generando más gastos en lugar de ingresos, no es algo sano, porque al final el dueño busca de otro lado para pagar agua, luz y alquiler para sostener la “empresa” que tienen, pero si a los cinco años no se empiezan a ver utilidades, no se está haciendo nada.

El primer año y el segundo no se ven utilidades, el tercero todavía es de recuperación, el cuarto y el quinto ya se tienen que empezar a ver utilidades y decidir si eso lo ahorra, lo reinvierte, lo manda a una utilidad retenida o paga los dividendos del socio, si se tiene uno y si no se paga el mismo dueño sus utilidades.

Entre las cualidades de las MIPYMES encuestadas encontramos que el 42% se enfoca a la buena atención y calidad del producto, mientras que el 53% se enfoca en ofrecer una buena atención y precios de los productos, por último, el 5% se

enfoca en darle a sus negocios otras características por las cuales las personas los conozcan.

El 38% afirma que su negocio tiene metas claras de donde desea llegar como MIPYMES, ellos están decididos a ser grandes y trabajar duro para estar bien establecidos, por otro lado, el 62% no tiene metas claras, solo desean su negocio les de utilidades para resolver en el momento, pero no están bien claros cual es la cima a la cual desean llegar. El 35% afirma que día a día trabaja enfocado en las metas con las cuales inicio el negocio, mientras que el 25% tienden a olvidarlas en ocasiones. Por último, el 40% no tienen metas claras donde deseen llegar y establecerse como un negocio grande, solo desea vender y poder tener dinero para sus necesidades.

El 42% asigna un porcentaje igual a todas **las necesidades de la MIPYME**, si se necesita un estante para exhibir mercadería y se necesitan espejos, en el caso de las tiendas de ropa, salones y barberías, entonces los dueños de MIPYMES tratan comprar ambas cosas, porque si se tienen espejos y no se tienen estantes para colocar la mercadería aunque hayan espejos el cliente no podrá visualizar bien la variedad de mercadería que tiene la MIPYME, entonces se da una pérdida de clientela por no distribuir bien el dinero para comprar las cosas necesarias, porque se está destinando dinero a una misma necesidad, como hacen el 58% que gastan el dinero de la MIPYME al azar que compran artículos o herramientas no tan necesarias, olvidando cubrir las cosas importantes y ocasionando un desnivel en la MIPYME.

El 55% Realiza una valoración al momento de designar **precios** en comparación con la competencia, no toman demasiada utilidad de un producto dejándolo en comparación al precio que se maneja en todo el mercado, para que sus productos sean comprados y no perder por pedir demasiado por un producto.

En cambio el 45% no valora la competencia solo asigna sus precios según los costos de materia prima y otros gastos y su utilidad anexados a los productos a la venta, el problema es que a algunos dueños de MIPYMES por estar comenzando el negocio, ser nuevos y no tener contactos le compran a cualquier persona, quien se puede aprovechar y les vende a un precio exagerado y les toca vender un producto mucho más caro que el precio que se mantiene en el mercado por el mismo producto, lo que es un punto negativo en contra de la MIPYME.

El 40% está implementando **estrategias** de ventas y publicidad para lograr salir adelante con su MIPYME, hacen pancartas o entregan boletitas de sus negocios, también hacen ofertas de productos o servicios para atraer a los clientes, mientras que el 60% no sabe nada de estrategias y ni como crear algunas para promocionar más su negocio.

El 67% afirma que los trabajadores que tienen saben **su roll** dentro de la empresa, si van a vender, si van a realizar algún alimento o si tienen que limpiar o si tienen que hacer varias actividades a la vez, son personas eficientes y los dueños de la MIPYME los tienen bien informados sobre sus roles, cumpliendo así una buena labor como dirigente del negocio, mientras que el 33% no tienen trabajadores, ya que ellos solos pueden realizar todas las actividades de la empresa.

Los dueños de MIPYMES no aseguran a sus colaboradores, porque no llevan una contabilidad y no pueden provisionar ni hacerse cargo de lo que es el INSS patronal, lo que reconoce la empresa para sus colaboradores. Aunque en la mayoría de MIPYMES las mismas personas que dirigen son las que hacen las demás cosas del negocio o trabajan para ellos mismos y están en el auto empleo, por lo que no tienen que hacer inversiones en INSS.

Existen diferentes ventajas de pagar su propio INSS, por ejemplo, las personas reciben atención médica, sus hijos menores de 12 años también reciben atención

médica y siempre está la opción de asistir a los hospitales y centros de salud, donde la atención es totalmente gratuita, pero hay personas que les gusta asistir a la parte de la clínica previsional.

El 29% considera que cuenta con el **personal adecuado para llevar un control** financiero, en cambio el 38% cree que le hacen falta trabajadores que sepan de contabilidad, porque los que tienen ya cumplen varias funciones, lo que no significa que tengan la capacidad de pago para tener dos o tres trabajadores que puedan cumplir con esos roles, pero aseguran que sería bueno tener más trabajadores en su empresa. Por el contrario, el 33% no tienen trabajadores y no consideran necesitan ya que sus ventas son bajas y apenas están ingresando en el mercado nicaragüense.

6.2.3 Mala administración con los créditos de los clientes:

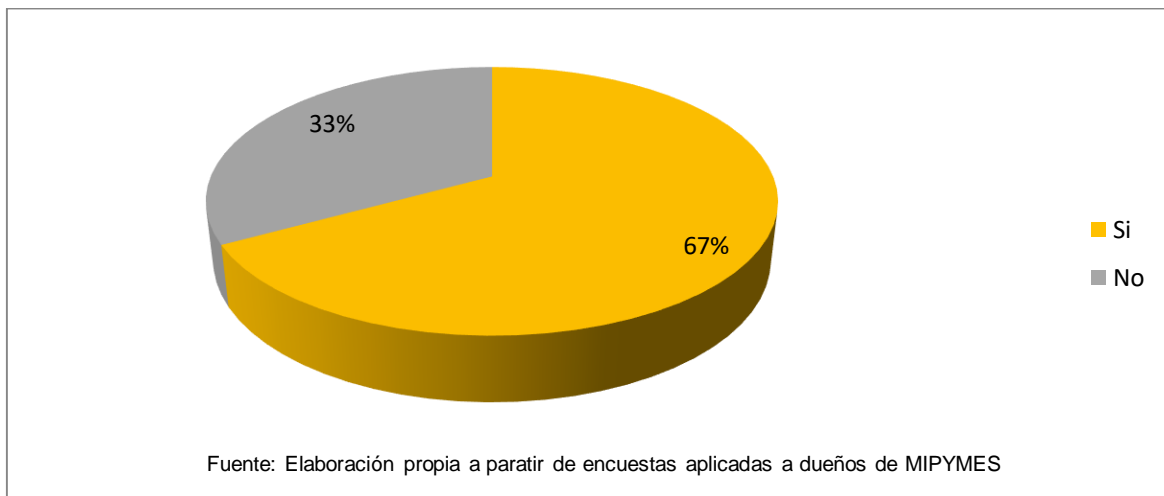
Si estas personas tienen clientes frecuentes y les facilitan los créditos y no lo anotan, entonces eso indica que yo no voy a saber cuándo se vence el crédito, porque no se estipula una fecha de vencimiento para los créditos, de igual manera si esa persona se fue sin pagar no se tiene ninguna garantía para cobrarles y recordemos que eso se carga al gasto, es una pérdida que se asume como empresa.

Una desventaja de las MIPYMES es el manejo de las cuentas por cobrar por falta de facturación, si alguien es familiar del dueño, lo último que se les pide es que se les firme un pagare, porque se va a pensar que no se tienen confianza, entonces se da la informalidad. Lo que es diferente con un banco, porque al sacar un crédito se firman papeles, lo que prácticamente se firma que se entregaran la casa o el carro el día que no pague y pueden ser sujetos a un proceso judicial y las personas

lo firman sin problemas, si se atrasan un día, le hacen una llamada telefónica que sufren un cargo alto, la persona se asusta, pero eso está en el contrato.

Muchas personas pierden mucho dinero por no querer cobrar, diciendo que les da pena y que cada quien sabe lo que debe, por eso es que las microfinancieras y las tiendas tiene cobradores, porque se les olvida o se hacen los olvidados o probablemente no se tengan los recursos porque no les pagaron, pero se debe estar abierto a que se les recuerde.

Gráfico 9: Da cuentas sobre cuentas a sus clientes



Según muestra el gráfico el 67% de dueños de MIPYMES les brinda cuenta sobre cuenta a sus clientes, porque les tienen confianza y han sido clientes fieles, mientras que otros les dan créditos porque a veces es la única manera de tratar de vender la mercadería que tienen en bodega, pero no porque conozcan bien al cliente o porque esa sea la manera que ellos hacen negocios, prácticamente no les queda otra opción.

El 33% no da un crédito hasta que le hayan pagado en anterior, lo que es una manera de protegerse, porque en ocasiones no queda más opción que dar crédito,

entonces lo que hacen es que no se lo dan a la misma persona para no llevar tanto riesgo de pérdidas. Por último, se recuerda que el 11% de los negocios encuestados no da créditos, porque han visto la experiencia de muchas personas y han visto como les toca pagar a los mismos dueños de MIPYMES el dinero que le dio en crédito a alguien y después no cancelaron esas cuentas.

Sumando los datos anteriores de dueños de MIPYMES que dan crédito a sus clientes, ya sea los que dan créditos sobre crédito o los que solo dan un crédito, el total del porcentaje es un 89%, el cual es nuestro todo y de ahí totalizamos el porcentaje de los dueños de MIPYMES que dan crédito.

El plazo de pago que le dan los dueños de las MIPYMES a sus clientes oscilan entre un mes tomando esta opción el 32%, porque sus clientes reciben salario mensual o les dan bastante tiempo para que paguen, con el fin lograr la venta se acomodan a los plazos de pago del cliente. Por otro lado, el 60% da menos de un mes como plazo de pago, porque no pueden costear más tiempo la mercadería, ya que sus proveedores demandan un pago en caso de que el dueño de MIPYME ha tomado en crédito el inventario.

Por último, el 8% da más de un mes, son los únicos que pueden costear mercadería por más tiempo y con eso ayudan a sus clientes a que lleven la mercadería y se la paguen después para no dejar de vender, aunque en las situaciones más críticas muchos han tenido que darle plazos de pagos grandes a sus clientes porque no les cancelan en el tiempo acordado y no se resignan a perder el dinero de la venta.

El 33% de los dueños de MIPYMES les da bastante **confianza** a las personas en relaciona los créditos, algunos porque no tienen más opción para vender y otros porque no han vivido situaciones de robo o de personas que les queden mal, porque los clientes son personas de su confianza y de record limpio y porque esas MIPYMES tienen poco tiempo de estar funcionando o estar activas.

En cambio, el 56% les da poca confianza a las personas porque ya les han robado y en ocasiones personas que se miraban pagadoras y muy responsables. Por último, el 11% nada de confianza o no da créditos, porque muchos quedan mal o les han quedado mal y les ha tocado asumir el dinero del crédito lo que resulta recorte de presupuesto para otras actividades financieras planeadas.

Los dueños de MIPYMES son los encargados de dirigir todos los negocios encuestados y son los encargados del crédito, mencionaban los **requisitos** que toma en cuenta para darles créditos a sus clientes, entre los cuales está la amistad, la cual el 10% se dirige por la amistad con las personas para darles crédito. En cambio, el 66% toma en cuenta la amistad, pero también el salario fijo para confiar y dar créditos. Por último hay un 13% de los dueños que toman en cuenta el salario fijo de la persona que le solicite crédito, porque asegura que ellos pueden pagar y no le quedaran mal. Se recuerda que el 11% de los negocios encuestados no da créditos.

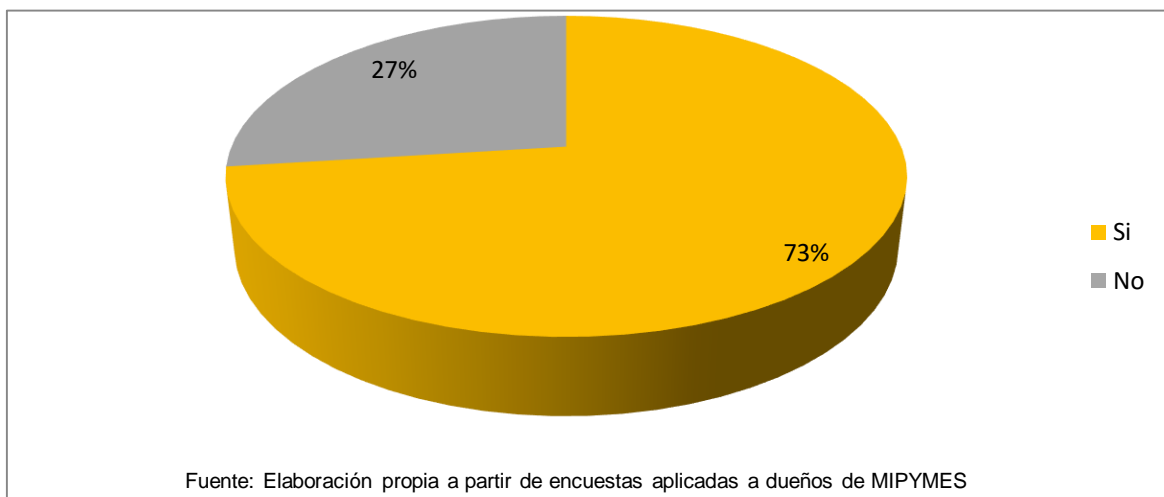
Se abordó el aspecto sobre si llevan registros de los saldos de las cuentas de las personas que le deben y los métodos que utilizan, de lo que se conoció que el 29% registra en cuadernos, el 10% en programas de computadoras, mientras que el 50% no anota en ningún libro o sistema digital las personas que le deben, 11% no dan créditos.

Los dueños de MIPYMES nos mencionaban las **estrategias** o métodos para cobrar el dinero que dio en créditos y que no ha les han pagado, el 24% utiliza una lista de morosos, el 31% utiliza mensajes de texto, el 7% Notas escritas, el 17% utiliza otros métodos, en cambio el 10% dice que no cobra, porque no les gusta cobrar y asumen que cada quien sabe lo que debe, por último, el 11% no dan créditos

6.2.4 No existen registros financieros:

En las MIPYMES encuestadas uno de los mayores problemas es que no existen registros de las transacciones financieras, en el mejor de los casos anotan en ocasiones en un cuaderno, pero no llevan una secuencia lógica, lo que les impide poder controlar las finanzas de la MIPYME y sus mismas finanzas personales, ya que una va conectada con la otra en este caso.

Gráfico 10: Considera la necesidad de llevar registros financieros



En las MIPYMES **existen anotaciones** sobre materias primas en el caso de MIPYMES manufactureras, pero la mayoría no lleva registros financieros ni una contabilidad formal. Se encontró que el 73% considera la necesidad de llevar registros financieros de la MIPYME, lo que no significa que lleven registros, solo creen que son necesarios e importantes, en cambio el 27% mencionaba que no consideraban importante, porque al final el dinero se gasta y que ellos resuelven sus necesidades siempre y que es pérdida de tiempo estar registrando.

Los dueños de MIPYMES mencionaban que tenían **dificultades** para llevar un registro adecuado de las finanzas del negocio, de lo que se conoció que el 38%

tiene falta de conocimientos, el 44% tiene falta de tiempo, porque no se da abasto con todas las actividades de la MIPYME, ya que no tienen trabajadores. Por otro lado, el 18% tiene ambas dificultades.

Algunas MIPYMES han contratado sistemas de facturación que genera un tique, esos sistemas no son meramente contables son de control, lo que quiere decir es que ellos vinculan la caja con el inventario pero no le van a generar un reporte contable, lo negativo de eso es que a esos sistemas hay que retroalimentarnos, si se hace una compra se tiene que ingresar al sistema, lo que ocasiona que los propietarios empiezan a perder un poco el control de sus inventarios, porque no pueden manejar en su totalidad el sistema de facturación.

EL 44% mantiene un **registro de inventarios** y ventas del negocio aunque sea en un cuaderno sencillo a su manera, pero saben cada artículo que compraron y el que están vendiendo, lo han aprendido empíricamente a controlar en el caso de MIPYMES que ya tienen varios años de funcionar y son administradas por personas que no tienen estudios superiores, en cambio el 56% no mantiene ningún registro ni factura guardada de las compras de inventario de la MIPYME, solo saben que compran y venden y ellos creen le genera ganancia, pero no hay registros para sustentar ingresos o utilidades.

En un negocio de comida se realizó un diagnostico MIPYME, donde se revisa lo que tienen y cuáles son los problemas, en el cual vendían pollos enteros medio y cuartos y como la propietaria no controlaba sus trabajadores le reportaban que el pollo se vendía de una manera y en la realidad era de otra que le creaba más gasto a la propietaria, porque era acompañado con arroz y otras cosas y como la dueña no tenía control sobre sus insumos, solo le pedían arroz, tortillas y le decían que el arroz se dañaba.

El 56% no deja registros actualizados de sus finanzas, inventarios, ventas, antes de **ausentarse** por viaje o enfermedad y dejar a alguien a cargo de su negocio, porque aseguran son personas de confianza y no necesitan registrar nada, porque no les robaran mercadería, ni efectivo. En cambio, el 19% si deja sus registros actualizados antes de salir, por último, el 25% no deja solo el negocio, porque no se lo podrán atender bien y los precios y detalles de mercadería solo los maneja el dueño, así que sería imposible dejar a alguien a cargo.

El 44% lleva registro cuidadoso del dinero de **caja**, mientras que el 56% solo guarda dinero sin contarlo según la venta que haga va guardando y si tiene alguna necesidad solo agarra dinero de caja y lo utiliza para pagar, pero no se da a la tarea de contar el dinero y de anotar cuanto gasto y cuánto dinero guardo en caja. Por muchos descuidos con el dinero de caja es que se pierde dinero o se da vuelto de más por no ser cuidadoso y lo peor es que a veces los dueños de MIPYMES no se dan cuenta, solo ven que su negocio no va bien y tienen más deudas por pagar.

De ellos el 33% ha extraviado dinero a las semanas, el 22% ha extraviado dinero a los meses, con menos frecuencia, en cambio el 45% no ha extraviado dinero ya sea suyo o del negocio, porque son cuidadosos y cuentan lo que dejan en caja y están pendientes de cada billete que va saliendo de la gaveta donde lo guardan.

El 8% ha extraviado más de C\$ 1,000, en cambio el 47% ha extraviado menos de C\$ 1,000, por el contrario, el 45% no ha extraviado dinero, porque lleva registros cuidadosos de su dinero y lo transporta con cuidado. De lo cual se diferencia el hecho de ser víctimas de robo del hecho de perder dinero por descuido, que es lo que se averiguo en este caso.

Las causas de manejar conjuntamente las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES, se dan porque no se tiene una visión del negocio, una meta clara donde se desee llegar, solo esperan que el negocio les de utilidades, pero no lo

saben administrar, no aplican estrategias de venta, ni asignan un porcentaje igual a las necesidades de la empresa, algunos ni asignan un porcentaje para comprar estantes o mostradores para exhibir mejor el producto, se conforman con su situación.

Se tiene una mala administración de los créditos a los clientes, algunos les dan créditos sobre créditos y otros ni si quiera registran cuanto crédito le dieron a una persona, otro aspecto en el que están perdiendo es que no les gusta cobrarles a las personas que les deben y no firman ningún pagare, ni nada que les sea garantía para recuperar el dinero en crédito.

La mayoría no lleva registros de las finanzas, tienen muchos problemas de falta de conocimientos para llevar registros, no controlan el dinero de caja y por eso extravían mucho dinero constantemente. La mayoría de los que llevan controles los registran en un cuaderno, porque no conocen más que eso, y alguno de los que estudiaron y manejan conocimientos contables o administrativos llevan sus registros en Excel o de manera digital, pero ellos son un pequeño porcentaje de todos los dueños de MIPYMES encuestados.

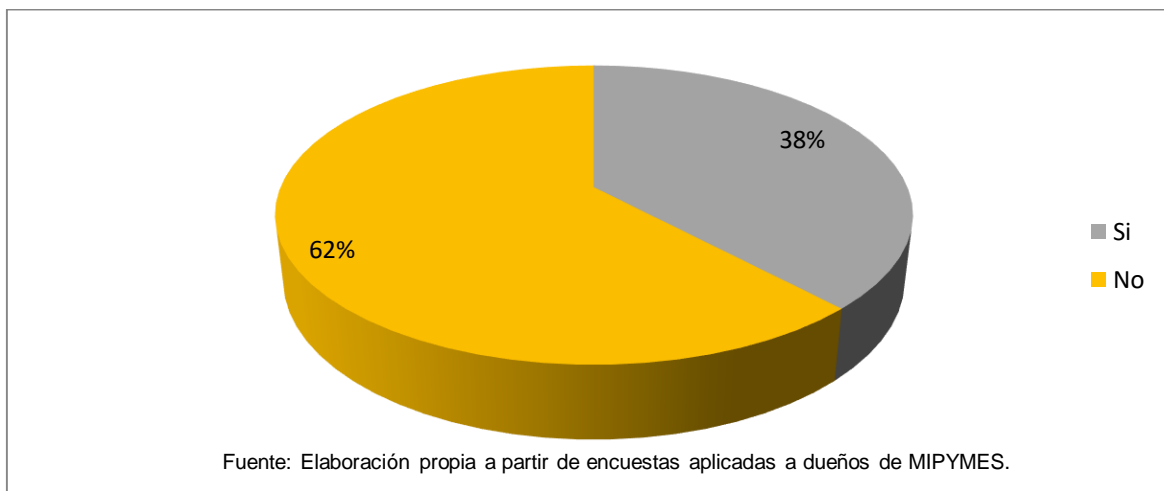
La mayor parte tiene pendiente varios préstamos y algunos no lo utilizaron con el fin solicitado y lo malgastaron y ahora de la MIPYME sale el pago de esa cuota de crédito. También tienen problemas con las tasas de intereses que se los consumen, porque sus préstamos los realizaron a microfinancieras o a prestamistas.

6.3 Impacto ocasionado en los resultados financieros de las MIPYMES por manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.

Se considera que hay que darles un empuje a las MIPYMES en la parte contable y administrativa, porque hay personas que invierten e invierten y a nivel contable se debe establecer un periodo de recuperación de la inversión. Si se invierte \$5,000 y como el primer mes se obtuvo ganancias, eso se considera la ganancia y no es así, porque a nivel de proyecto o empresa, todas las ganancias que se vayan teniendo en todos los primeros periodos se deben ir considerando como recuperación de la inversión y no se puede hablar que son las ganancias netamente.

Se considera que 2018 ha sido un año difícil sobre todo para la economía privada, porque las personas no tienen una filosofía de aprovechar las situaciones en tiempo de crisis donde surgen los mayores emprendimientos. También para que se empiecen a ver ganancias es a partir del cuarto o quinto año que se pueda ver que ya se recuperó toda la inversión, porque las empresas tienen un ciclo de vida.

Gráfico 11: Ha tenido un porcentaje de ganancia o utilidad de la MIPYME



Como refleja el gráfico el 38% mencionan que han tenido un porcentaje de ganancia o **utilidad** de su negocio, aunque en pequeña cantidad, mientras que el 62% dicen no ver el dinero y tienen muchos gastos, por eso esperan poder tener más utilidades.

El 67% ha estado alguna vez en una situación crítica **a punto de cerrar** el negocio, mientras que el 33% dicen no han llegado hasta ese momento. Se averiguo a través de la encuesta realizada a dueños de MIPYMES **la actitud** con la que han enfrentado los problemas o situación crítica a punto de cerrar el negocio, de lo que el 13% dijo haber tenido una actitud de esperanza, mientras que el 54% dicen han tenido frustración y deseos de abandonar todo, mientras que el 33% no han estado en crisis a punto de cerrar el negocio, pero si han tenido varias dificultades.

Al encuestar a los dueños de las MIPYMES para saber si **mantenían su capital** de inversión con la misma cantidad de dinero con la que dieron inicio al negocio, encontramos que un 17% mantiene el mismo capital con el que iniciaron el negocio, producto de las bajas y subidas económicas de las cuales sus dueños han hecho lo posible para mantenerse y han logrado cuidar el capital inicial para seguir comprando mercadería y tener activado el negocio. En cambio, un 25% afirman que ha logrado aumentar la cantidad del capital con respecto a la cantidad con la que iniciaron, porque han tenido bastante rentabilidad y han hecho todo lo posible para administrar correctamente y ser estratégicos para poder llegarle al cliente y que ellos prefieren su negocio.

Por último, un 58% confiesan que su capital ha disminuido en comparación con el capital inicial, porque sus deudas han sido muchas y pocos sus conocimientos administrativos para hacer que el negocio funcione de la manera correcta, lo que ocasiona que su capital disminuya y no pueden comprar las mismas cantidades de inventario como al iniciar su negocio.

De las encuestas aplicadas a los dueños de las MIPYMES, se conoció que un 64% no ha podido llevar a cabo el hábito de **ahorrar** producto de la rentabilidad del negocio, lo que significa que tienen poco o nada de rentabilidad del negocio. Algunas MIPYMES tienen casi nada de rentabilidad, debido a las ventas bajas de su negocio y las pocas utilidades que tienen son para resolver las necesidades familiares del dueño de la MIPYME.

Al tener problemas económicos tienen grandes dificultades y presentan situaciones de estrés, que los lleva a utilizar el patrimonio de la empresa o a vender activos no corrientes de la empresa, para resolver problemas que en la mayoría de los casos son personales, lo que limita la capacidad de compra y la oportunidad de crecer como MIPYME.

A pesar de las diferentes decisiones o factores negativos varios negocios han logrado implementar el ahorro producto de su rentabilidad, exactamente el 36% de las MIPYMES el cual les ha permitido llevar a cabo muchos planes y metas importantes para salir adelante como negocio y poder usar el dinero que se dejaría para pagar intereses en comprar más activos para ponerlos a la venta y obtener más utilidades de ellos. También para futuros eventos de la MIPYME o personales teniendo en cuenta cuestiones como posibles procesos de incapacidad, golpes o el fallecimiento y protección de su familia en casos de esa índole.

También se indagó si los dueños de MIPYMES tienen **solvencia económica**, de lo que se conoció que hay un 31% que si tienen solvencia económica y mencionan que se han acoplado a la cantidad de dinero recibido y su salario para lograr cubrir sus necesidades personales, gracias a la realización de presupuestos personales y registrar los egresos para analizarse si están comprando cosas necesarias o si están derrochando mucho dinero en pasatiempos. Por el contrario, el 69% nos mencionaban que muchos de sus gastos aun no los ha logrado cubrir sin préstamos y muchos de ellos no realizan presupuestos y no registran egresos.

Un problema de los emprendedores que si alguien abre una tienda y ve que les está dando y se llena de clientes, entonces ellos van y abren una tienda, cuando realmente no se sabe si les está funcionando económicamente, si se tiene todo ubicado en créditos y cuantos créditos tiene para que se vea la belleza de la MIPYME, si son prestamos informales o con prestamistas, solo se dejan llevar por la especulación, lo que en la economía es muy peligroso.

El emprendimiento tiene que estar jugando con tendencias y actualizándose para no cerrar la MIPYME, también tienen que verse como empresas, si se habla de un pequeño restaurante no es lo mismo que se hable de una fritanga, por ejemplo, a veces las personas dicen “ahorita que no estoy trabajando o que estoy de vacaciones voy a vender enchiladas en una mesita fuera de la casa y voy a aprovechar”, lo que no es una MIPYME, probablemente es un negocio, una oportunidad, una idea que se está probando. Una MIPYME se da cuando ya hay una inversión y probablemente cuando ya hay un punto físico.

Lo que ha hecho difícil especificar o cuantificar un emprendimiento, es porque ahora la mayoría de tiendas se abren en línea, se tienen también varios negocios de comida que no tienen una tienda física y que no las va a encontrar en ningún lado en ningún punto físico, entonces ese tipo de negocios son los que más fácil desaparecen porque al no existir una gran inversión solo es un pasatiempo, como decir de alguien que compre diez pantalanes y si en tres meses no los vende los empieza a dar fiados entre sus familiares o se los queda la persona que los compro, lo que es el peor de los errores consumir lo que se vende sin pagarlo, por lo cual de ese tipo de negocios es difícil tener una estadística.

Las MIPYMES han tenido muchos problemas, han estado en crisis económicas a punto de cerrar el negocio, muchos se desesperan porque no miran utilidades, pero no es hasta a los 5 años de la MIPYME que se verá verdaderamente. Una gran

cantidad de las MIPYMES, se han endeudado producto de mezclar las finanzas personales con las finanzas de la MIPYMES y no llevar registro de ello.

Tener un negocio no es solo estar matriculado en la renta y en la alcaldía, se debe tener capacitaciones sobre la administración entre otras cosas. Se debe tomar conciencia de lo que implica poner una MIPYME, si se hará inversión o si se alquilara un local no se debe ejecutar sin hacer un estudio de mercado, sin saber cuáles son sus clientes potenciales, para que no se termine con pérdidas de capital.

De lo que se resume, las MIPYMES han tenido bajas en el capital inicial producto de mezclar las finanzas personales con las finanzas de las MIPYES, lo que genera un descontrol financiero mezclado con los malos hábitos en las finanzas crea más déficit financiero. También las MIPYMES no están generando la suficiente utilidad económica como para ahorrar, por la mala administración que tiene, por lo mismo las personas no tienen solvencia económica, tienen que endeudarse para cubrir sus gastos personales y aún más los de la MIPYME.

Manejar conjuntamente las finanzas personales con las finanzas de la MIPYME crea un desequilibrio financiero, lo que es una debilidad en la MIPYME, porque no se tiene el control, ni se conoce cuanto es capital perteneciente a la MIPME y cuanto le pertenece al dueño de la misma, por ello es que muchas MIPYMES llegan a quebrar o se encuentran en una situación crítica cerca de la quiebra financiera.

Todos estos factores inciden negativamente en los estados de resultados, porque incluye capital útil para las actividades económicas que afectan las finanzas personales como las finanzas de la MIPYME. Al invertir están perdiendo dinero, porque se conoció en las encuestas realizadas es que un 56% de dueños de MIPYMES da cuentas sobre cuentas a los clientes y algunos clientes les quedaron mal y no pagaron el crédito, lo que ocasiona pérdidas por mala administración del crédito lo que los deja sin costo de la mercadería y sin utilidades.

6.4 Herramientas de control financiero MIPYME que ayuden al manejo separado de las Finanzas personales de las Finanzas de las MIPYMES.

Es importante recordar que tenemos NIIF para PYMES, es decir que hay una normativa internacional que se centra en este sector por la relevancia del sector, sin embargo las MIPYMES no conocen esa ley, por lo que los formatos que se les piensa proporcionar a los dueños de MIPYMES, son **formatos básicos**, porque no se quiere que el trabajo sea más difícil o que se confundan aún más, ya que unos no tienen estudios y con dificultad anotan en un cuaderno, mientras que otros solo les dicen a sus trabajadores, miren que falta, lo que se convierte en un acta firmada cediendo el derecho de robarles.

A los dueños de las MIPYMES no se les puede decir que contraten un contador, porque está fuera de sus posibilidades, pero hay opciones para ayudarlos. A los propietarios de las MIPYMES se le dará una serie de formatos para que lleven un control básico, sobre ingresos, es decir las ventas, el control de clientes, ya que las cuentas por cobrar son uno de los activos más importantes que tenemos dentro de las empresas, pero si no se manejan se está teniendo fuga de recurso.

La Guía MIPYME facilitó los formatos que usan para capacitar a los dueños de MIPYMES y enseñarles cómo se registrar los movimientos financieros de una manera sencilla pero que pueda ser útil para tomar decisiones. De los cuales los investigadores tomaron como base e hicieron modificaciones para que los dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández puedan utilizar.

El 94% de los dueños de MIPYMES encuestados están interesados en darle un buen manejo a su negocio, mencionan que les gustaría dirigir mejor su negocio para así llegar a tener más utilidades y el 81% implementaría herramientas de

control financiero MIPYME que le permita llevar un control o registro separado de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.

El 21% de los dueños de MIPYMES encuestados ha utilizado alguna vez una aplicación en su teléfono o un programa o software para llevar registro de sus movimientos financieros personales y empresariales, mientras que el 65% no ha utilizado ningún formato que le permita llevar registro de sus finanzas. También, al 81% le gustaría tener un método donde identifique si hay pérdida o ganancias, para así saber en qué momento van mal y poder hacer algo a tiempo y el 81% estaría dispuesto a recibir capacitaciones en base a conocimientos administrativos de finanzas, contabilidad y emprendedurismo.

6.4.1 Formato de Ingresos

En los formatos de ingresos se encuentra el primer cuadro donde registra las ventas de contado y crédito y al final la totalización de los ingresos por venta. Esto se puede hacer diario al final del día se cierran las ventas, y se comienza un registro nuevo el día siguiente. El segundo formato de control de ingreso está dirigido al registro de los datos del cliente el saldo que tienen y el plazo de crédito. Por último, se dedicó el tercer formato al detalle de las ventas en efectivo o un arqueado de caja donde se detallan la cantidad de billetes y monedas que entraron según su denominación.

Se usará un ejemplo de situaciones comunes para explicar la manera que se usan los formatos, para registrar los ingresos se deben utilizar las tres tablas que se presentan a continuación, en el caso de tener ventas de crédito, pero sino no se utilizara la tabla 2: Detalles de ventas de crédito.

Formato de control de ingresos de MIPYMES de comercio

Tabla 1: Formato de control de registro de ventas

MIPYME			
Formato de control de registro de ingresos			
Fecha: <u>13/01/2020</u> Responsable de caja: <u>Sarahí Molina</u>			
Descripción de la venta	Contado	Crédito	
		Valor del artículo	Abono
1 Pantalón Levis	C\$ 550		
1 Blusa Adidas	C\$ 250		
2 Bóxer de niño		C\$ 100	C\$ 30
Subtotal	C\$ 800		C\$ 30
	Total de ingresos por ventas		C\$ 830

Se anotará a venta al contado y al crédito y si se dio abono del crédito, se anotará en esa misma tabla, al final se suma el abono del crédito y el total de las ventas de contado.

Tabla 2: Detalles de la venta de crédito

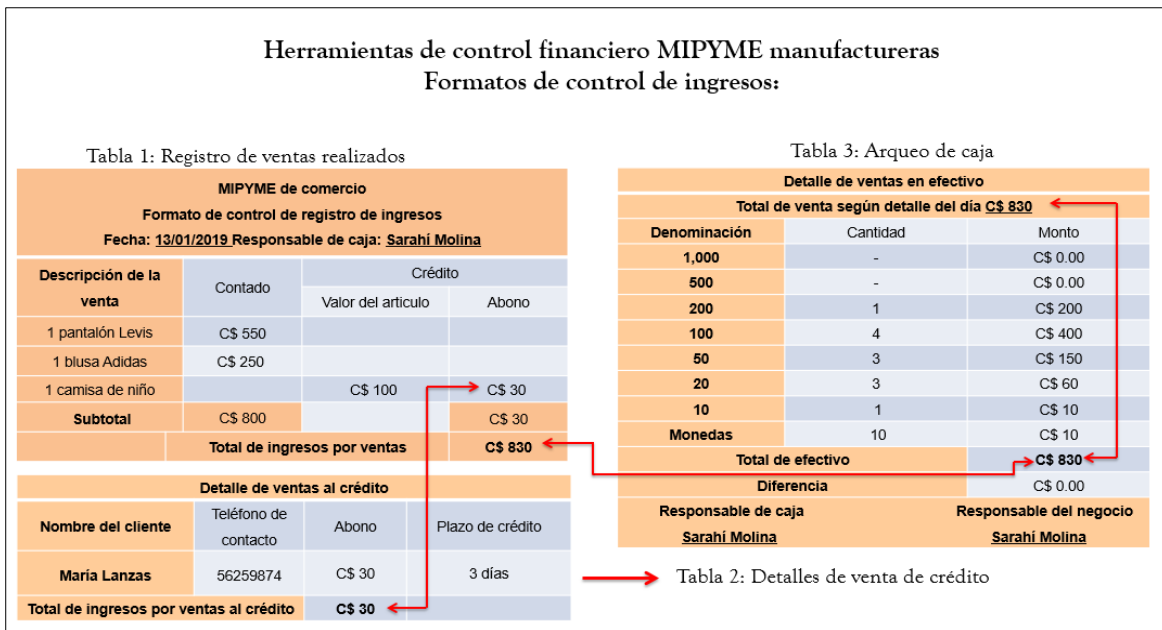
Detalle de ventas al crédito			
Nombre del cliente	Teléfono de contacto	Abono	Plazo de crédito
María Lanzas	56259034	C\$ 30	7 días hasta el 20/01/2020
Total de ventas al crédito		C\$ 30	

En esta tabla se anotarán número de teléfono y nombre del cliente que se le dio crédito, también se anotara la fecha que se le dio al cliente para pagar el crédito o para dar abonos. Al final se sumarán los abonos de las ventas de crédito.

Tabla 3: Detalle de ventas de efectivo

Detalle de ventas en efectivo		
Total de venta según detalle del día C\$ 830		
Denominación	Cantidad	Monto
1,000	-	C\$ 0.00
500	-	C\$ 0.00
200	1	C\$ 200
100	4	C\$ 400
50	3	C\$ 150
20	3	C\$ 60
10	-	C\$ 10
Monedas	2	C\$ 10
Total de efectivo		C\$ 830
Diferencia		C\$ 0.00
Responsable de caja <u>Sarahí Molina</u>		Responsable del negocio <u>Sarahí Molina</u>

Todo guarda una relación entre los saldos de los totales conectándose de la siguiente manera:



Se anotarán en la tabla 3, las cantidades de billetes que se tengan según su denominación y si se tienen monedas al final del día se anotarán ahí también, al principio del cuadro se tiene que anotar la cantidad de dinero que se calcularon según la tabla 1, si al contar todos los billetes y las monedas les resulta la misma cantidad que anotaron al vender entonces todo está perfecto y cuadra bien, pero si la cantidad de ingresos por ventas no cuadra con el dinero que se tiene en caja, se debe de ser más cuidadoso, porque dio mal vuelto o le robaron dinero en un momento de distracción, o si se tiene más dinero en caja puede que una venta no la anoto y ese es el dinero que le corresponde a la venta.

Las ventas tienen que ser cuadradas y el efectivo tiene que ser depositado integro según las ventas, lo único que se deduce de las ventas son las ventas al crédito y se especifica en un párrafo aparte. Los ingresos por venta son intocables hasta que se arquean, si como jefes se le dice al encargado del dinero que les de quinientos pesos sin explicar nada para soportar esa salida, ese dinero se olvida. Para los gastos personales del dueño de la MIPYME, se debe estipular una caja chica para no tocar las ventas, porque después se gasta todo el efectivo.

Es de mucha importancia mantener un fondo de caja chica por lo menos de C\$ 1,000 para dar vuelto porque las mayorías de MIPYMES pierden compras por eso, quizá alguien quiere comprar una blusa que vale ciento ochenta, pero solo anda un billete de mil, ellos no tienen vuelto y la frase que usualmente dicen es “vallen a cambiar”, lo que se no es obligación del cliente hacer y rara vez vuelven los clientes a la tienda con el sencillo para comprar el artículo que deseaban.

El dinero de caja chica debe ser específicamente para poder dar vueltos en ocasiones o para cubrir alguna necesidad en la MIPYME, como el pago de luz, agua, gas, servilletas, cositas pequeñas que surjan en la operación de la MIPYME, también se debe evitar que la persona que está a cargo de la caja chica haga pagos

personales de recibos básicos de su propia casa y después reponerlos, porque no es ese el objetivo, se debe mantener en el negocio el dinero asignado.

- **Formato de control de ingresos de MIPYMES de servicio**

Para registrar los ingresos de las MIPYMES se servicio se realizaron unas pequeñas modificaciones de palabras al cuadro dado anteriormente con el fin de que sea mejor comprendido por las personas que administran su MIPYME para puedan llevarlo a la práctica y se beneficien de ello.

Tabla 4: Registro de servicios realizados

MIPYME DE SERVICIO Formato de control de registro de ingresos Fecha: <u>13/01/2019</u> Responsable de caja: <u>Ana Moreno</u>			
Descripción del servicio	Contado	Crédito	
		Valor del servicio	Abono
1 afeitado y barba	C\$ 100		
1 alisado permanente		C\$ 2,500	C\$ 600
2 cejas	C\$ 60		
2 cortes desgrafilados	C\$ 160		
Subtotal	C\$ 320		C\$ 600
		Total de ingresos por ventas	C\$ 920

Al unir el formato de registro de servicios realizados con los otros formatos dados anteriormente para controlar ingresos, el ejemplo queda de la siguiente manera:

Herramientas de control financiero MIPYME de servicio
Formatos de control de ingresos:

Tabla 1: Registro de servicios realizados

MIPYME de servicio			
Formato de control de registro de ingresos			
Fecha: 13/01/2019 Responsable de caja: Ana Moreno			
Descripción del servicio	Contado	Crédito	
		Valor del servicio	Abono
1 afeitado y barba	C\$ 100		
1 alisado permanente		C\$ 2,500	C\$ 600
2 cejas	C\$ 60		
2 cortes desgrañados	C\$ 160		
Subtotal	C\$ 320		C\$ 600
Total de ingresos por servicios			C\$ 920

Detalle de ventas al crédito			
Nombre del cliente	Teléfono de contacto	Abono	Plazo de crédito
Karla Méndez	83241421	C\$ 600	1 mes hasta el 13 de febrero 2019
Total de ingresos por ventas al crédito		C\$ 600	

Tabla 3: Arqueo de caja

Detalle de ventas en efectivo		
Total de venta según detalle del día C\$ 920		
Denominación	Cantidad	Monto
1,000	-	C\$ 0.00
500	-	C\$ 0.00
200	2	C\$ 400
100	3	C\$ 300
50	3	C\$ 150
20	3	C\$ 60
10	1	C\$ 10
Monedas	-	C\$ 0.00
Total de efectivo		C\$ 920
Diferencia		C\$ 0.00
Responsable de caja		Responsable del negocio
Ana Moreno		Ana Moreno

Tabla 2: Detalles de venta de crédito

Tabla 5: Formato de control de productos realizados

MIPYME de servicio			
Formato de control de productos realizados			
Nombre del producto: Tortillas			
Fecha: 13/01/2019			
Descripción	Unidades	Descripción	Unidades
Productos realizados	300	Productos vendidos al contado y crédito	280
		Productos sobrantes	15
Total	300	Total	295
		Diferencias o pérdidas	5
		Sumatoria final	300

Herramientas de control financiero MIPYME manufactureras
Formatos de control de ingresos:

Tabla 1: Registro de productos vendidos

MIPYME manufacturera			
Formato de control de registro de ingresos			
Fecha: 13/01/2019 Responsable de caja: Rosa Cruz			
Descripción del producto	Contado	Crédito	
		Valor del producto	Abono
250 tortillas UCATSE	C\$ 250		
12 tortillas		C\$ 12	C\$ 0.00
10 tortillas	C\$ 10		
8 tortillas	C\$ 8		
Subtotal	C\$ 268		C\$ 0.00
Total de ingresos por productos		C\$ 268	

Tabla 3: Arqueo de caja

Detalle de ventas en efectivo		
Total de venta según detalle del día C\$ 268		
Denominación	Cantidad	Monto
1,000	-	C\$ 0.00
500	-	C\$ 0.00
200	-	C\$ 0.00
100	1	C\$ 100
50	2	C\$ 100
20	2	C\$ 40
10	2	C\$ 20
Monedas	8	C\$ 8
Total de efectivo		C\$ 268
Diferencia		
Responsable de caja		Responsable del negocio
Rosa Cruz		Rosa Cruz

Tabla 2: Detalles de venta de crédito

Detalle de ventas al crédito			
Nombre del cliente	Teléfono de contacto	Abono	Plazo de crédito
Doña María Ruiz	57245322	C\$ 0.00	3 días máximo
Total de ingresos por ventas al crédito		C\$ 0.00	

6.4.2 Formato de control de egresos

El manejo de los gastos se debe estructurar en tres columnas, los gastos personales, gastos operativos y gastos financieros, aunque en la contabilidad formal de una empresa no deben ir los gastos personales ahí, pero en las MIPYMES se tiende a mezclar las finanzas, por eso debe haber una columna para clasificar los gastos. Cuando se empiezan a registrar los gastos personales los dueños de MIPYMES ven que la ganancia se va fácilmente en eso, al pasar un vende esquimos, comprar una comida, pagar un taxi para un mandado personal, son cosas que van dentro de los gastos personales.

Los gastos personales son aquellas salidas de dinero que no necesariamente están vinculadas con la operación del negocio, sino que la mayor parte del tiempo tiene que ver con adelantos de efectivo que hacen los propietarios para sus gastos familiares. Por el contrario, los gastos operativos, son aquellos que se derivan de

las operaciones propias del negocio, aquellas que son indispensables para que no se detenga la producción o prestación de servicios, como gas, verduras, instrumentos de limpieza, papel higiénico y todo lo que sea para el negocio.

Es importante registrar la fecha, el monto y la descripción del gasto para poder recordar con exactitud la actividad realizada en un momento de revisión de apuntes, si llega a faltar algún dinero u otras situaciones que se puedan presentar que requieran conocer la información del gasto.

Tabla 6: Formato de gastos operativos

MIPYME			
Formato de control de gastos operativos			
Fecha	Descripción	Monto	Observaciones
13/01/2019	Salarios	C\$ 1,800	
13/01/2019	Luz	C\$ 100	
13/01/2019	Agua	C\$ 100	
Total		C\$ 2,000	

Tabla 7: Formato de gastos personales

MIPYME			
Formato de gastos personales			
Fecha	Descripción	Monto	Observaciones
13/01/2019	Desayuno	C\$ 100	
13/01/2019	Esquimos	C\$ 40	
13/01/2019	Almuerzo	C\$60	
Total		C\$ 200	

Tabla 8: Formato de gastos financieros

MIPYME			
Formato de gastos financieros			
Fecha	Descripción	Monto	Observaciones
13/01/2019	Pago de cuota de préstamo	C\$ 300	
Total		C\$ 300	

6.4.2 Formato de control de inventario

El inventario es uno de los rubros mas importantes que tienen las Micros, pequeñas y medianas empresas y es tambien una de las mayores fuentes de fuga de recursos, ya que si no se lleva un control eficiente, no se podra establecer verdaderos resultados. Se debe recordar que generamente las mayores inversiones de capital recaen en el inventario y si no se controla no podra crecer .

Una de las ventajas del manejo de los inventarios es el establecimiento del costo de cada uno de cada uno de los productos en el negocio, para empezar a manejar las unidades fisicas se facilita un formato sencillo que permita ser llenado semanalmente de la siguiente manera:

1. Empezar el formato estableciendo el periodo de control
2. Introducir todos los productos que conforman el inventario para la venta del negocio
3. Llenar los datos del inventario inicial siendo constatado de manera física
4. Anotar todas las compras realizadas de cada producto en la semana
5. Descargar diariamente las ventas de cada producto
6. Calcular el inventario final con la siguiente formula: Inventario inicial más las compras menos las ventas es igual a inventario final.
7. De igual manera hay una columna de diferencias por si no cuadran los datos comprados con los que se encuentran en la bodega.

Tabla 9: Control de inventario

MIPYME
Control de inventario
Del 01 de enero 2019 al 30 de enero 2019

Producto	Inventario inicial	Compras	Ventas de la semana						Inventario final	Inventario físico	Diferencias
Blusas floreadas	8	24	1	0	3	1	3	2	22	22	Ninguna
Blusas manga larga	10	22	3	0	2	1	3	1	22	20	2 perdidas
Gelatinas para el cabello	5	2	1	-	3	-	-	1	2	2	Ninguna

El control del inventario, aunque no se tenga tanto inventario se tiene que medir, porque “lo que no se controla no puede crecer”, por lo que se debe procurar hacer una revisión semanal si el inventario no es tan grande, hay que empezar a revisar porque se empiezan a tener fugas de inventarios y por ende de recursos, no se volverá una conducta obsesiva con esta parte, pero se debe empezar a tener una cultura de control de recursos, al menos una vez a la semana.

6.4.3 Formato de estado de resultados

Tabla 10: Formato de estado de resultados

MIPYME
Estado de resultados
Al 31 de enero de 2019

Ingresos por ventas	C\$ 11,000	
Costo de ventas	C\$ 6,000	
Utilidad Bruta		C\$ 5,000
Gasto operativos	C\$ 2,000	
Gastos personales	C\$ 500	
Utilidad Neta / Pérdida Neta		C\$ 2,500

Un formato de estado de resultado básico, donde tener una hoja del detalle del día y donde se va retroalimentando todas las ventas de todo el mes, que se resumen y se pueden poner en un total de ingresos, se van sumando todos los gastos, personales, operativos y financieros. Los estados de resultados para las MIPYMES que no llevan ningún tipo de control básico, puede ser estructurado de manera sencilla. Por ejemplo: Ingresos por ventas y ahí especificar todas las ventas que han tenido durante la semana que han ido recogiendo o recopilando a través del formato desarrollado, luego, menos el costo de ventas.

6.4.4 Formato de planilla:

Tabla 11: Formato de planilla

MIPYME							
Nomina correspondiente al mes de enero del año 2019							
Fecha de contrato	Nombre	Días laborados	Salario básico	Vacaciones	Faltas	Préstamo	Total a pagar
13/01/18	Sarahí M.	24	C\$ 2,000	-	2	C\$ 200	C\$ 1,800

Cuando hay personal a cargo del dueño de la MIPYME, hay que crear un **formato de planilla**, porque probablemente no se pague INSS, pero tienen que ir los días laborados, si la persona faltó un día, la hora que entro y la hora que salió, porque muchos trabajadores solo le dicen hoy no voy a llegar y si no se tiene control se tendrá que pagar los quince días completos, por eso legalmente como MIPYME, están en su derecho de decirle no vino un día y no se lo pagará, aunque el trabajador alegue, según el código del trabajo no es necesario que se tenga un contrato firmado como colaborador si hay un contrato firmado es legal, entonces desde el comienzo se dice las condiciones, hasta del salario.

Si el dueño de la MIPIME les dice a sus trabajadores que no paga INSS, pero si su salario normal, es un acuerdo al que pueden llegar. Por lo de las vacaciones es necesario llevar un control en planilla para recordar cuando entro el trabajador, para

saber si les han dado vacaciones y al final el trabajador termina y les cobra vacaciones y probablemente había descansado vacaciones, entonces por control se hace. Con el gasto de planilla va dentro de los gastos operativos de la mano de obra directa, también van los costos indirectos de fabricación, si alquilan, la luz, el agua y si de todo lo que vendieron se hacen todas esas deducciones y les queda algo eso es ganancia real.

6.4.5 Materiales de apoyo:

Dentro de los materiales de apoyo que pueden utilizar los dueños de las MIPYMES para llevar un control básico, se encuentran una serie de comandas pre numeradas y para eso no se necesita hacer numero RUC, ni se necesita ningún tipo de autorización en la ventanilla electrónica de la Renta, ya que no lleva ningún tipo de membretes, simple y sencillamente son pequeños papelitos que van pre numerados para llevar un control de las ventas, los cuales se pueden hacer en las tipografías y si no desean hacerlo de esta manera, también se puede destinar un cuaderno específico donde diariamente se haga el cierre de las ventas.

“A la mayoría de dueños de MIPYMES que les han dado formatos, ellos lo han aceptado bien, porque dicen que si lo pueden hacer o lo pueden llevar desde el cuaderno que ellos tienen. Aunque lo ideal es llevarlo desde una hoja de cálculo de Excel, porque eso está vinculado y el solo va creando los estados financieros básicos, lo que se vendió, lo que se gastó, lo que les quedo, pero la mayoría no tiene conocimientos de eso, solo asuntos básicos como primaria o secundaria entonces por eso se les da en físico, porque la tecnología tiene sus pros y sus contras, ellos tienen que retroalimentarse todos los días”.

La idea no es que los dueños de las MIPYMES hagan una separación de lo que es costo y gasto pero que si retroalimenten ese pequeño resumen de todo y que no se quede nada afuera, (Denisse Martínez, Participante de la Guía MYPIME, entrevista)

VI. CONCLUSIONES

De todo lo que se ha abordado de las MYPIMES se concluye que todos los negocios son administrados por sus dueños y la mayoría tiene problemas como sobreendeudamiento, y afirman que a la mayoría les ha sido perjudicial el crédito y presentan sobre-endeudan pocas o ninguna oportunidad de crédito. También tienen varias cuentas pendientes con los proveedores.

Muchos no tienen un control interno, porque no tienen los conocimientos administrativos. Algunos negocios se encuentran registrados en la DGI, una parte de los negocios ha logrado aumentar el capital que posee la MIPYME, En otro aspecto solo un pequeño porcentaje ha logrado ahorrar del porcentaje que ahorra la mitad prefiere un banco para guardar su dinero y la otra mitad porcentaje prefiere sus hogares y alcancías para ahorrar.

Las causas de manejar conjuntamente las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMEs, se dan porque no se tiene una visión del negocio, hay mala administración de la MIPYME, no aplican estrategias de venta, ni asignan un porcentaje igual a las necesidades de la empresa.

Como propietario de MIPYME es importante plantearse una misión, visión, objetivos y propósito como empresa y aferrarse a sus objetivos y metas para vivir como negocio. También es importante capacitarse con conocimientos administrativos, enfocarse en un área en el mercado y hacer planes de negocio en base a eso.

Se tiene una mala administración de los créditos a los clientes, algunos les dan créditos sobre créditos y otros ni si quiera registran cuanto crédito le dieron a una persona. La mayoría no lleva registros de las finanzas, tienen falta de conocimientos para llevar registros, no controlan el dinero de caja, tienen pendiente

varios préstamos y algunos no lo utilizaron con el fin solicitado y lo malgastaron y tienen tasas de intereses altas que les consumen las entradas de efectivo.

Las MIPYMES han tenido muchos problemas, han estado en crisis económicas a punto de cerrar el negocio, muchos se desesperan porque no miran utilidades, pero no es hasta a los 5 años de la MIPYME que se verá verdaderamente. Una gran cantidad de las MIPYMES, se han endeudado producto de mezclar las finanzas personales con las finanzas de la MIPYMES y no llevar registro de ello.

Se les proporcionara a los dueños de MIPYMES herramientas de control financiero MIPYME, entre los cuales se encuentran formato de control de ingresos, egresos, inventario, planilla y estado de resultados, los cuales le serán de mucha utilidad para llevar registros exactos de sus finanzas y a tener un orden en general.

Se lograron cumplir los cuatro objetivos planeados y se comprobó el supuesto, porque algunas MIPYMES del barrio Milena Hernández utilizan la separación de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES de la ciudad de Estelí lo que les ha ayudado a obtener resultados financieros óptimos, así como la disminución de deudas personales como de la MIPYME.

VII. RECOMENDACIONES

- Al dueño de la MIPYME se le motiva a analizar todas las actividades que están haciendo y ver que está funcionando negativamente para sus finanzas, para así ser precavidos y salir de la situación financiera y económica negativa en la que se encuentran.
- Proponerse una meta clara donde se desee llegar y trabajar enfocado en ella, tratando de distribuir bien los ingresos para poder salir adelante como MIPYME.
- Invertir en capacitaciones administrativas y contables para tener un mejor control y anejo de la MIPYME, también usar los formatos proporcionados por los investigadores los cuales ayudan a un mejor registro contable y por ende a una mejor toma de decisiones financieras.
- Registrar lo más que se pueda las actividades dentro de la MIPYME, para evitar pérdidas de dinero o fugas de inventarios. Utilizar los formatos proporcionados para hacer más fácil el registro financiero
- Se deberá tomar la decisión de no adquirir más créditos, en la medida de lo posible o si se da la necesidad buscar las tasas más bajas de intereses e invertirlo en cosas que generen ganancia monetaria para la MIPYME.
- Tener control de los gastos tratando de no comprar cosas innecesarias impulsivamente, para evitar endeudamientos innecesarios y el gasto del dinero de la MIPYME, que solo ocasionara una quiebra personal y de la MIPYME.
- No dar cuenta sobre cuenta a los clientes y a la persona a la que se le de crédito, sea confiable y respete el compromiso de pago del crédito.
- Destinar un fondo o una cuenta de ahorro personal en un banco que les permita estar guardando el dinero siempre y cuando mantenga el mínimo y no le cobren ningún tipo de comisiones.
- En las MIPYMES de alimentos calcular el dinero que se ocupa y la porción que verdaderamente se necesita para un servicio de comida, sentándose a cocinar

el arroz y ver cuantas medidas y así recoger el efectivo de lo que se calculó y que no le roben, aunque sea tequioso es necesario hacerlo.

- Tener pleno conocimiento sobre los beneficios de estar en la seguridad social y en un programa de INSS facultativo.

VIII. IBLIOGRAFIA

- Álvarez, L. N. (2016). *Finanzas I*. México.
- Amat, O. (2000). *Análisis de estados financieros: Fundamentos y aplicaciones*.
- Amat, O. (2012). *Contabilidad y finanzas para dummies*. Barcelona.
- Amat, O., Bail, E., Casanovas, M., Cid, G., Fabregat, J., Guasch, M., y otros. (s.f.). *Máster en Finanzas*. PROFIT.
- Asamblea Nacional de Nicaragua. (Viernes 8 de Febrero de 2008). Ley N° 645, Ley MIPYME y su reglamento. *La Gaceta*, pág. 32 paginas.
- Baraja, S., Hunt, P., & Rivas , G. (2013). *Finanzas como instrumento de gestion de las MIPYMES*. Barcelona.
- Bravo Santillán, M. d., Lambretón Tórrez, V., & Márquez González, H. (2007). *Introducción a las finanzas*. México: PEARSON.
- Brigham, E. (2001). *Fundamentos de Administración Financiera*. México.
- Bu, R. C. (s.f.). *Análisis y evaluacion de proyectos de inversion*. México: LIMUSA.
- Caisedo Cuervo, C. (2008). *Políticas e instituciones para el desarrollo económico territorial en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Cardoso Cuenca, H. (2015). *Contabilidad de entidades de economía solidaria bajo NIF para PYMES*. Colombia: ECOE.
- Carrasco Iriarte, H. (2003). *Glosario de términos fiscales, aduaneros y presupuestales*. México.
- Casanovas, M., & Betran, J. (2015). *La financiación de la empresa*. Profit editorial.
- Faustino, Á. (2015). *Invertir tus ahorros y multiplicar tu dinero para dummies*.

- Figuroa López, H. J., & Hernández Castillo, M. d. (2017). *Importancia de las finanzas personales en la utilización de los ingresos del personal administrativo de la tabacalera Perdomo S.A durante el primer trimestre de 2017*. Estelí.
- García Parras, M., & Jorda Lloret, J. (2004). *Dirección financiera*. Barcelona: UPC.
- Gitman, L. (Fundamentos de inversiones). 2009. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- González Gutiérrez , E. I., Herrera Zeledón, M. J., & Rivera Pérez, M. M. (2016). *Incidencia de los Préstamos Informales en las finanzas personales de las madres solteras del área de manufactura de puro de la Tabacalera NACSA en la ciudad de Estelí en el I Semestre del 2016*. Estelí.
- Halperín, J. (2012). *La entrevista periodística*. Argentina: Penguin Random House Grupo Editorial.
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Interamericana editores S.A de C.V.
- Johnson, R., & Kuby, P. (2005). *Estadística elemental, lo esencial (3ª ed)*. Thomson.
- Lahoud, D. A. (2006). *Los principios de las finanzas y los mercados financieros*. Caracas.
- Lawrence , J. G. (2007). *Principios de administración financiera*. México: PEARSON.
- López, O., & Sierra, A. (2006). *El ahorro de los hogares urbanos de México*. México.
- M. Calderazi, J. (s.f.). *Finanzas de empresas*.

- Mendoza Pérez, E. D. (2012). *Modelo de aprendizaje de las finanzas personales para docentes de la escuela X de la Universidad Privada de Michoacán*. Michoacán.
- Murcia Cabras, H. O. (2015). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Ochoa, H., Lucio, R., Vallejos, F., Díaz, S., Ruales, J., & Kroeger, A. (1999). *Manual práctico para la gestión local de la salud: Economía de la salud*. Editorial Pax.
- Opdyke, J. D. (2012). *Finanzas personales: Guía para gestionar mejor su dinero*. Profit editorial.
- Padilla, M. C. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe ediciones.
- Perez Carballo, J. (2015). *Gestión financiera de la empresa*. Madrid, España: ESIC editorial.
- Romero Larrahondo, P. A. (2011). *Gestión integrada en MIPYMES*. México.
- Ruíz, G. (28 de Febrero de 2018). MIPYMES: Fuente de desarrollo. *La Prensa*.
- Trullas , O., Rajadell, M., & Simo, P. (2014). *Contabilidad básica para todos: Introducción al registro contable*. Omania Publisher.

IX. ANEXOS

ANEXOS

ANEXO No. 1 Cuadro diagnóstico del problema

Síntomas	Causas	Pronóstico	Control pronóstico
<p>La MIPYME no tiene un rumbo definido</p>	<p>Dificultad para planificar el futuro de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> + No se tiene metas ni objetivos claros. + No se tiene un plan de negocios. + Faltan estrategias de organización. <p>Carecen de conocimientos administrativos</p>	<ul style="list-style-type: none"> + Pérdida de oportunidades de crecimiento. + Crecimiento lento del negocio. + Asignación inadecuada de recursos. <p>Toma de decisiones sobre la marcha de los acontecimientos sin un previo análisis financiero.</p> <ul style="list-style-type: none"> + Sensibilidad a los entornos negativos y a la competencia. + Muerte del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> + Plantearse una misión visión objetivos propósitos como empresa. <p>Capacitarse en conocimientos administrativos.</p> <ul style="list-style-type: none"> + Enfocarse en un área en el mercado y hacer planes de negocio en base a eso. + Aferrarse a sus objetivos y metas para vivir como negocio.
<p>No existen registros de las finanzas del negocio.</p>	<p>El propietario no considera la necesidad de llevar registros financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> + Falta de conocimientos contables. 	<ul style="list-style-type: none"> + Aumento de pagos innecesarios. + Dinero extraviado. + No existe un registro separado de las finanzas personales con la Finanzas del negocio. 	<p>Llevar un registro separado de las finanzas personales y las finanzas de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> + Registrar ingresos y egresos de las MIPYMES.

		<ul style="list-style-type: none"> + Necesidades importantes dejadas en espera. + Incumplimiento con los proveedores. <ul style="list-style-type: none"> + Falta de capital para invertir Se desconoce si hay pérdidas o ganancias. + Mala toma de decisiones financieras. + Se desconoce el desarrollo de la MIPYME. + No se sabe las áreas que se necesitan fortalecer. + Se pierde la oportunidad de detectar y resolver un problema financieros a tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> + Controlar cuidadosamente el flujo de caja. + Mantener un registro actualizado de las transacciones financieras, de los pagos y saldos de cuentas pendientes por pagar y cobrar.
Endeudamiento	<ul style="list-style-type: none"> + Muchos créditos y cuentas por pagar. + Cartera vencida. + Costos elevados de la materia prima. + Mala administración de créditos anteriores. + Nivel bajo en ventas. + No se tienen límites de riesgo. 	<ul style="list-style-type: none"> + Aumento del pago d interés por financiamiento. + Disminución de la calidad de la materia prima, productos y producción. + Disminución de la capacidad de compra. + Disminución del nivel de inventario. <ul style="list-style-type: none"> + Más endeudamiento. + Dificultad para adquirir un crédito necesario. 	<ul style="list-style-type: none"> + Tomar la decisión de no adquirir más créditos, en la medida de lo posible. + No darles cuentas sobre cuentas a los clientes. + Pagar las cuentas pendientes.

ANEXO No. 2 Bosquejo

I. MIPYMES

- 1.1 Concepto
- 1.2 Importancia
- 1.3 Ventajas
- 1.4 Desventajas
- 1.5 Clasificación

II. Finanzas

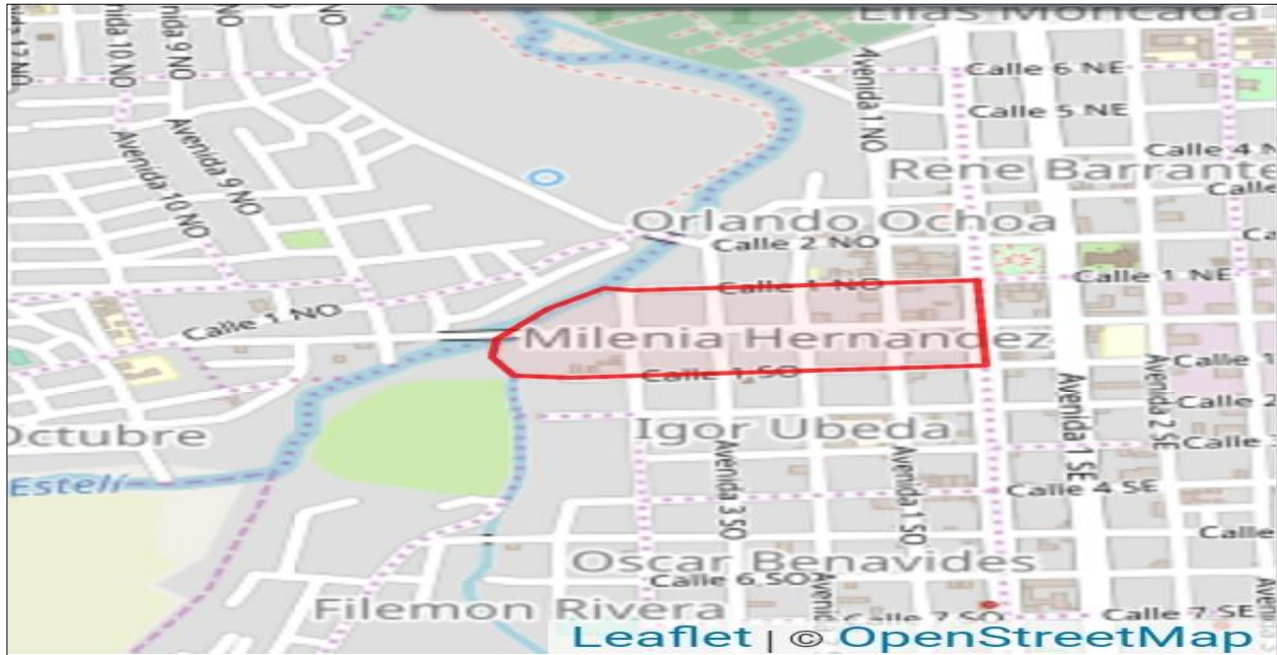
- 2.1 Concepto
- 2.2 Importancia de las finanzas
- 2.3 Presupuesto financiero
- 2.4 Ahorro
 - 2.4.1 Tipos de ahorro
 - 2.4.2 Importancia del ahorro
- 2.5 Inversión
 - 2.5.1 Tipos de inversión
- 2.6 Finanzas personales
 - 2.6.1 Concepto
 - 2.6.2 Importancia
 - 2.6.3 Situación financiera personal
 - 2.6.4 Planificación financiera personal
- 2.7 Finanzas de la MIPYME
 - 2.7.1 Concepto
 - 2.7.2 Importancia
 - 2.7.3 Planificación financiera empresarial
- 2.8 Herramientas de control financiero
 - 2.8.1 Arqueo de caja
 - 2.8.2 Estados financiero

- 2.8.2.1 Concepto
- 2.8.2.2 Importancia
- 2.8.2.3 Características generales
- 2.8.2.4 Principales estados financieros
- 2.8.2.5 Ingreso
- 2.8.2.6 Gasto

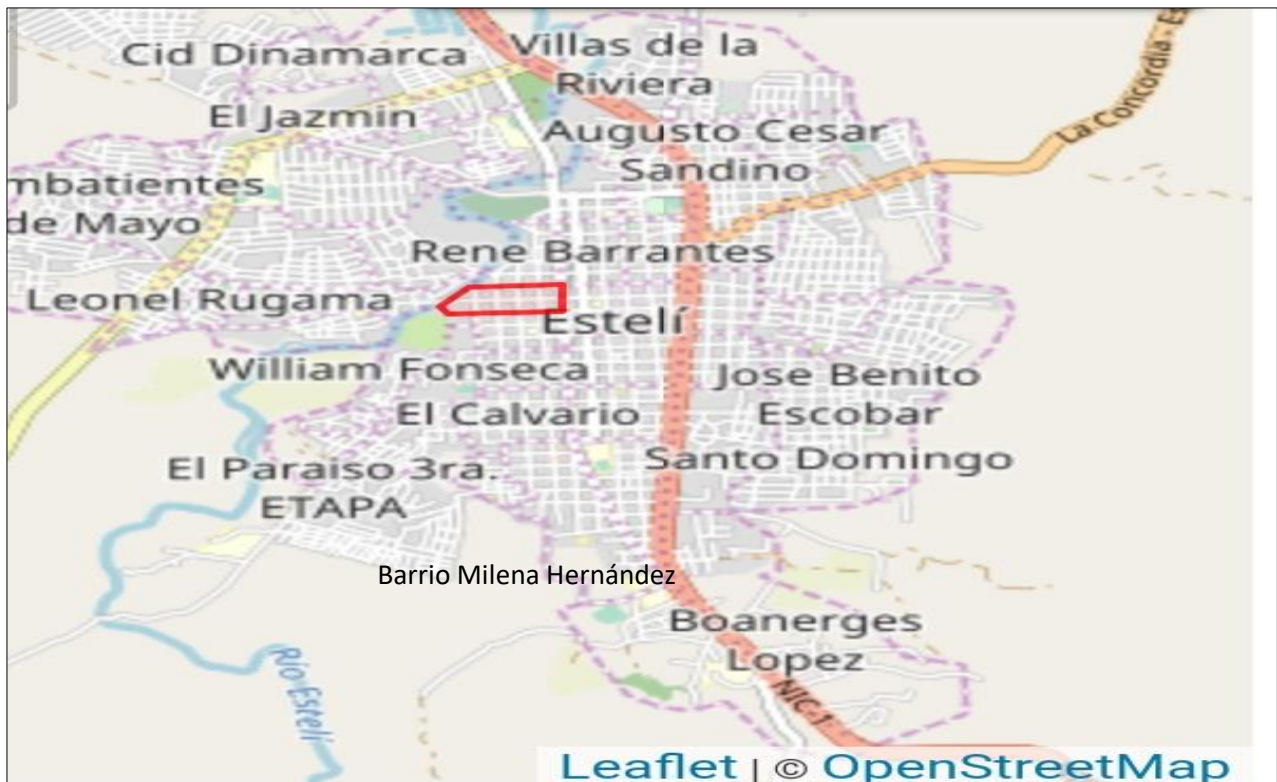
2.9 Principio de entidad de las NIF

- 2.9.1 Postulados básicos

ANEXO No. 3 Mapa del barrio Milena Hernández

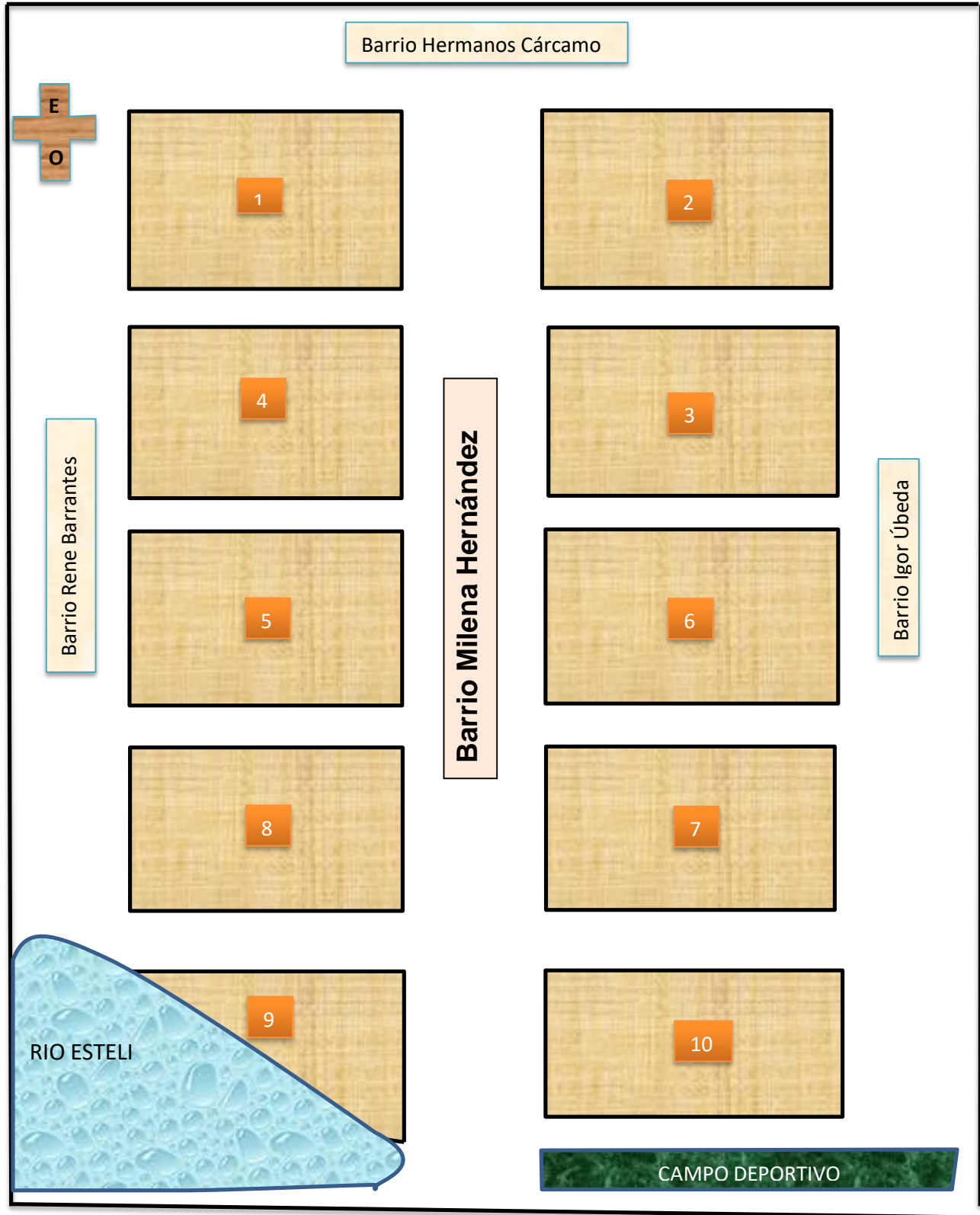


Fuente: Callejero de Estel.com, Mapas 2019



Fuente: Callejero de Estel.com, Mapas 2019

Fuente: Elaboración propia inspirándose en el mapa del barrio Milena Hernández de callejero de Estelí.com



ANEXO No. 4 Nombres de los negocios del barrio Milena Hernández ordenados por manzana

Manzana N° 1	
Lado este de la manzana:	Tienda de ropa nueva
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de ropa nueva
	Casa de Sombrero
	Farmacia Farmacenter
	Tienda de ropa nueva Gladis
	Tienda de ropa nueva
	Comedor
	Tienda de ropa nueva Fitness Yeni
	Tienda de ropa nueva y juguetes
	Tienda de ropa nueva Isabel
	Tienda de ropa nueva Rubí
Tienda de ropa nueva Joysis	
Lado sur de la manzana:	Joyería Alondra
	Tienda de ropa nueva Ortiz
	Cyber Estelí
	Financiera FAMA
	Tienda de ropa nueva Moda y Stylo
	Tienda de ropa y zapatos americanos Max abundante
	Sala de juegos Flamingo
	Cosmetiqueria AVON
Lado oeste de la manzana:	Banco de la producción Bampro
	Tienda de ropa americana

	La Curacao modulo
	Tienda de aparatos electrónicos Radio shack
	Comercial Ángela Molina: Tienda de ropa nueva
Lado norte de la manzana:	Tienda de artículos plásticos
	Tienda de celulares
	Farmacia Meridional
	Centro estético dental
	Comercial Ángela Molina: Carnicería Cacique
	Comercial Ángela Molina: ECONORTE
	Comercial Ángela Molina: Oficina de leyes
Totales	36 entidades
Manzana N° 2	
Lado este de la manzana:	Joyería joeka
	Tienda de celulares
	Tienda de ropa nueva
	Librería Argeñal
	Tienda de ropa nueva
	Joyería Galeano
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de artículos de deporte Conexión deportiva
	Tienda de ropa nueva
	Tienda de celulares
Lado sur de la manzana:	Kids store
	Oficina de leyes
	Joyería y relojería Galeano
	Tienda de celulares Cootel
	Tienda de zapatos americanos Tors Blan
Lado oeste de la manzana:	Banco Credomatic
	Accesorios el diamante

	Valhalle tatto
	Salón Beautiful
	Restaurante La gran Vía
	Clínica odontológica
	Banco Avanz
Lado norte de la manzana:	Tienda de ropa nueva
	Bufete de abogados
	Soluciones y tecnología a tu alcance
	Farmacia Las Segovias
	Tienda de ropa nueva Génesis
	Tienda de ropa americana
	Tienda de ropa americana
Totales	30 Entidades
Manzana N° 3	
Lado este de la manzana	Globex
	Clínica odontológica Lanuza
	Restaurante Guapollón
	Tienda de electrodomésticos El Verdugo
	Panadería Belén
	Tienda de ropa americana
	Tienda de ropa americana
	Rosquillas Doña Vicenta
	Librería El Güegüense
Lado sur de la manzana	Clínica dental
	Café y restaurante italiano
	Clínica dental
Lado oeste de la manzana:	Rodríguez Boutique
Lado norte de la manzana:	No hay negocios
Totales	13 Entidades

Manzana N° 4	
Lado este de la manzana	La Curacao
	Óptica La Curacao
	Restaurante pequeño
	Tienda de ropa americana
	Tienda de ropa americana
	Banco Ficosa
Lado sur de la manzana	Cerrajería Universal
	Electricidad residencial
	Abogado y notario público oficina
	PRODECOP R.L
Lado oeste de la manzana:	Cerrajería Nicaragua
	Imprenta La Hermandad
Lado norte de la manzana	Laboratorio Clínico TIM
	Despacho legal o bufete de abogados
Totales	13 Entidades
Manzana N° 5	
Lado este de la manzana	Librería Tres Hermanos
	Venta de productos lácteos La walaleña
	Billares
Lado sur de la manzana:	Cerrajería Estelí
	Reparación de lavadoras
	Ferretería NACONORT
Lado oeste de la manzana:	Fabrica TABOLISA
Lado norte de la manzana:	Huevos La Barranca
	Pulpería
	Taller de pintura: El chaparro
Totales	10 Entidades

Manzana N° 6	
Lado este de la manzana:	Pulpería
	Comedor
Lado sur de la manzana:	La Sazón Don Juan
	Clínica dental
	Oficina de leyes
Lado oeste de la manzana:	Carnicería el chele
Lado norte de la manzana:	Joyería y relojería
	Pulpería
	Cerrajería Multiservicio
	Regis Comedor
Totales	12 Entidades
Manzana N° 7	
Lado este de la manzana:	Pulpería
	Pulpería
	Salón de belleza Style
Lado sur de la manzana	Venta de tortillas
Lado oeste de la manzana:	Oficina de leyes
	Servicios jurídicos buffet
	Venta de sopas
Lado norte de la manzana:	Mobil Lubricantes
	Barbería el estilo
	Farmacia Esquipulas
Totales	10 Entidades
Manzana N° 8	
Lado este de la manzana	Tiendita de ropa usada
	Clínica dental La Morenita
Lado sur de la manzana:	Pulpera y venta de verduras
	Venta de equipos de sonido Ziljian

	Fritangas Las almendras
Lado oeste de la manzana:	Pulpería y tortillería
Lado norte de la manzana:	Pulpería
Totales	7 Entidades
Manzana N° 9	
Lado este de la manzana:	No hay ningún negocio
Lado sur de la manzana:	Tienda de ropa americana
	Tienda de ropa americana
Totales	2 Entidades
Manzana N° 10	
Lado este de la manzana:	Pulpería
	Tiendita de ropa nueva
Lado sur de la manzana:	Sala de uñas
	Ferretería
	Salón de belleza
	Pulpería
	Carnicería
	Pulpería
Lado norte de la manzana:	Pulpería
Totales	10 Entidades
Total	101 MIPYMES

Fuente: Cuantificación por parte de los investigadores, por cuadra hasta completar toda el área geográfica del

ANEXO No. 5 Encuesta realizada a dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Somos estudiantes de la carrera de V año de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas, estamos realizando nuestro trabajo de culminación de estudios, por lo que agradeceríamos nos brinde de su tiempo, para contestar la siguiente encuesta. El objetivo de esta encuesta es conocer aspectos sobre su planeación financiera personal y la influencia que ha tenido en su negocio o MIPYME.

Datos generales:

Cargo que ocupa: ____ Años de laborar en la MIPYME: ____ Estudios académicos: ____

1. Situación Financiera y económica actual de las MIPYMES

- 1.1 ¿Quién se encuentra frente de la MIPYME? Dueño__ Encargado__ Explique: ____
- 1.2 ¿Tiene todas las condiciones para el funcionamiento de la MIPYME? Sí__ No__
Explique: ____
- 1.3 ¿Está registrado en la Dirección General de ingreso (DGI)? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.4 ¿Lleva registro financiero de la MIPYME? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.5 ¿Posee un control interno en la MIPYME? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.6 ¿Ha sido víctima de robo por parte de sus trabajadores? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.7 ¿Cómo está financieramente su negocio?
- 1.8 En crecimiento__ A punto de cerrar__ Regular__ Explique: ____
- 1.9 ¿Mantiene su capital inicial? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.10 ¿Ahorra producto de la rentabilidad de la MIPYME? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.11 ¿Dónde guarda su dinero ahorrado? Banco__ Casa__ Explique: ____
- 1.12 ¿Está al día con sus proveedores? Sí__ No__ Explique: ____
- 1.13 ¿Ha recurrido a crédito para su negocio? Sí__ No__ Explique: ____

1.14 ¿Se le facilita que las microfinancieras o prestamistas le den crédito? Sí___ No___

Explique: ___

1.15 ¿Ha sido beneficioso el crédito? Sí___ No___ Explique: ___

2. Causas que originan el manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES

2.1 Finanzas personales

2.1.1 ¿Considera importante llevar registro de su dinero personal? Sí___ No___ Explique:

2.1.2 ¿Existe un registro separado de las finanzas personales de las finanzas de la MIPYME? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.3 ¿Lleva registro de sus ingresos personales? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.4 ¿Realiza un presupuesto personal? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.5 ¿Tiene solvencia económica de manera personal? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.6 ¿Ha comprado cosas necesarias para su uso personal o considera que el malgastado su dinero? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.7 ¿Qué otra fuente de ingresos tiene? Remesa___ Pensión___ Solo negocio___ Explique: ___

2.1.8 ¿Dónde ha realizado préstamos personales? microfinancieras___ Prestamistas___ Casas de empeño___ Explique: ___

2.1.9 ¿Utilizó el crédito negocio para su uso personal? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.10 ¿Prefiere pedir crédito o ahorrar? Sí___ No___ Explique: ___

2.1.11 ¿Tiene sus cuotas al día se le hace difícil pagar cuotas? Sí___ No___ No tiene préstamo___ Explique: ___

2.1.12 ¿Tiene pendiente varios créditos por pagar? Sí___ No___ No tiene préstamo___ Explique: ___

2.1.13 ¿Su crédito si están a su capacidad de pago? Sí___ No___ No tiene préstamo___ Explique: ___

2.1.14 ¿Cuáles son los plazos de cuotas de su préstamo? Semanal___ Quincenal___ mensual___ No tiene préstamo___ Explique: ___

Finanzas de la MIPYME

2.2 Administración

2.2.1 ¿Tiene conocimientos sobre administración? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.2 ¿Cuáles son las cualidades de su MIPYME?

Buena atención y calidad Buena___ Atención y precios___ Otro___ Explique: ___

2.2.3 ¿Su MIPYME tiene metas claras donde desea llegar? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.4 ¿Trabajo enfocado en sus metas o se olvidó de ellas? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.5 ¿Asigna un porcentaje igual a las necesidades de la MIPYME? Sí___ No___
Explique: ___

2.2.6 ¿Realiza una valoración para designar precios? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.7 ¿Implementa estrategias de venta? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.8 ¿Cada trabajador sabe su rol dentro de la MIPYME? Sí___ No___ Explique: ___

2.2.9 ¿Cuenta con el personal adecuado para llevar un buen control financiero? Sí___
No___ Explique: ___

2.2 Administración de créditos de los clientes

2.3.1 ¿Cuál es el grado de confianza que le da a las personas?

Bastante___ Poco___ Nada___ Explique: ___

2.3.2 ¿Cuáles son los requisitos para darle crédito a los clientes?

Solo salario fijo___ Amistad y salario fijo___ Solo amistad___ No da créditos___

Explique: ___

2.3.3 ¿Les da cuenta sobre cuenta a sus clientes? Sí___ No___ Explique: ___

2.3.4 ¿Cuál es el plazo de pago que le da a sus clientes?

Un mes___ Más de un mes___ Menos de un mes___ Explique: ___

2.3.5 ¿Cuáles son los métodos para registrar crédito de sus clientes?

Software___ Cuadernos___ Ninguno___ Explique: ___

2.3.6 ¿Cuáles son las estrategias para cobrar créditos pendientes?

Lista de morosos___ Mensajes de texto___ Notas escritas___ Otros___ Ninguno___

Explique: ___

2.3 Registro de las finanzas

2.4.1 ¿Considera la necesidad de llevar registros financieros? Sí___ No___ Explique: ___

2.4.2 ¿Cuáles son las dificultades para llevar registros financieros?

Falta de conocimientos___ Interés___ Tiempo___ Explique: ___

2.4.3 ¿Mantiene registro actualizado de inventario? Sí___ No___ Explique: ___

2.4.4 ¿Deja registros actuales antes de salir de viaje y dejar un vendedor en la MIPYME?

Sí ___ No___ No deja solo ___ Explique: ___

2.4.5 ¿Registra cuidadosamente el dinero de caja? Sí ___ No___ Explique: ___

2.4.6 ¿Ha extraviado alguna vez dinero suyo o de la MIPYME? Sí ___ No___ Explique: ___

2.4.7 ¿Cuál es la cantidad de dinero que ha extraviado?

Más de C\$ 1,000___ Menos de C\$ 1,000___

2.4.8 ¿Cuál es la frecuencia con la que extravía dinero?

A las semanas___ A los meses___ Explique: ___

3. Valorar el impacto ocasionado en los resultados financieros de las MIPYMES por manejo conjunto de las finanzas personales con las finanzas de las MIPYMES.

3.1 ¿Ha tenido un porcentaje de ganancia o utilidad de la MIPYME? Sí ___ No___
Explique: ___

3.2 ¿Ha estado a punto de cerrar la MIPYME? Sí ___ No___ Explique: ___

3.3 ¿Cuál ha sido la actitud con la que ha enfrentado los problemas dentro de la MIPYME? Actitud positiva___ Actitud negativa___ Explique: ___

3.4 ¿Mantiene su capital inicial? Sí___ No___ Explique: ___

3.5 ¿Ahorra producto de la rentabilidad del negocio? Sí___ No___ Explique: ___

3.6 ¿Tiene solvencia económica personal? Sí___ No___ Explique: ___

4. Herramientas de control financiero MIPYME enfocadas a las finanzas personales útiles para el manejo separado de las Finanzas personales de las Finanzas de las MIPYMES

4.1 ¿Qué tipo de herramientas de control financiero MIPYME conoce?

4.2 ¿Estaría dispuesto a implementar formatos para llevar registro financiero ordenados?

Sí ___ No ___ Explique: ___

ANEXO No. 6 Guía de observación a dueños de MIPYMES del barrio Milena Hernández



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA

UNAN-MANAGUA

Somos estudiantes de la carrera de V año de la carrera de Contaduría Pública y Finanzas, estamos realizando nuestro trabajo de culminación de estudios, por lo que agradeceríamos nos brinde de su tiempo, para contestar la siguiente encuesta. El objetivo de esta encuesta es conocer aspectos sobre su planeación financiera personal y la influencia que ha tenido en su negocio o MIPYME.

Objetivo: Observar actitudes del dueño de la MIPYME que sean de comportamiento inclinado a mezclar las finanzas personales con finanzas de las MIPYMES.

Ítems a observar	E	B	M	Observaciones
Cómo es la actitud de administración del dueño de la MIPYME				
Qué tanto exceso tiene el dueño de la MIPYME a la caja donde se guarda el dinero				
El dueño realiza algún registro financiero al sacar dinero de la caja				
Realiza alguna anotación al dueño de la MIPYME al comprar inventario				
Realiza alguna anotación el dueño de la MIPYME al vender alguna pieza de su inventario				
El dueño se ha fijado en las necesidades estructurales que tiene la MIPYME				
La MIPYME posee algún cuaderno o libro que sea para registro contable				
Qué negocio tiene matrícula de la DGI				
La MIPYME tiene una factura comercial o una factura membretada				
La factura se utilizan todo el tiempo que hay una venta o sólo en ocasiones				
Existe un formato de control interno impreso en la MIPYME				

El dueño compra constantemente comida para él del dinero de la MIPYME				
En caso de haber control interno los trabajadores lo leen alguna vez o lo mantienen cerca de ellos				
El dueño de la MIPYME supervisa constantemente a los trabajadores				
Los trabajadores saben sus roles				
El dueño de la MIPYME tiene un lugar especial para guardar dinero en la MIPYME o lo deposita en un banco				
Cómo es la actitud de los proveedores con el dueño de la MIPYME				
Se ve que la MIPYME tiene todas las condiciones para operar como MIPYME				
Los precios de mercadería que tiene la MIPYME se parecen a los precios que tiene el mercado en general				
Qué tipo de publicidad tiene la MIPYME frente de negocio				
Qué tanta confianza le da El vendedor al cliente de la MIPYME				
El dueño de la MIPYME trabaja solo o tiene persona que le ayudan a desarrollar el trabajo operacional				

ANEXO No. 7 Información adicional sobre “La Guía MIPYME”

El tiempo de tener el proyecto la GUIA MIPYME, es de tres meses. Con la misma página hay gente que por lo privado los buscan para que le den capacitaciones al personal, se les recomienda no tomar la actitud de que los capacitamos y se fue, como emprendedores, saber que esa persona va a tener un mejor nivel de vida, porque ya sabe más, va a tomar sus decisiones, no se tienen que capacitar al personal para que esa persona muera ahí, se debe estar claro que capacitar a alguien no implica que va a quedarse permanentemente.

Actualmente tienen dos líneas de capacitación, ellos capacitan a todas las personas que tienen en la página, en la parte de identificación, de ideas para el emprendimiento, control administrativo y contable y manejo de redes sociales, la capacitación es totalmente gratuita, de igual manera hacen capacitaciones de la parte privada, a ellos los buscan empresas para que les capaciten en atención al cliente, en manejo de inventarios, la cual es la parte del proyecto que es monetizada, porque genera un gasto para la empresa, pero ellas tienen que quitar ese tabú de miedo de que una capacitación es un gasto, se vuelve gasto cuando su personal no lo aprovecha y como propietario no motiva a sus trabajadores, es una inversión si se empieza a ver frutos de esa capacitación.