

Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua
Facultad Regional Multidisciplinaria, Matagalpa
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas



SEMINARIO DE GRADUACIÓN

Para optar al título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas

Tema:

Gestión en el Área Financiera de las Empresas de Matagalpa, en el 2014

Sub-tema:

Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín Del Municipio de Matagalpa, en el I semestre del año 2014

Autoras:

Anayanci Deyanire Jiménez
Paola Ariana López Cantarero

Tutor:

MSc. Manuel de Jesús González García

Enero, 2015

TEMA:

Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa, en el 2014

SUB-TEMA:

Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín del Municipio de Matagalpa, en el I semestre del año 2014

ÍNDICE

CONTENIDO	Nº Pág.
DEDICATORIA.....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
VALORACIÓN DEL DOCENTE	iii
RESUMEN	iv
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. JUSTIFICACIÓN.....	2
III. OBJETIVOS	3
IV. DESARROLLO.....	4
1. DIFICULTADES FINANCIERAS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	4
1.1. Dificultades Financieras	4
1.1.1. Concepto	4
1.1.2. Causas	4
1.1.2.1. Descuido Administrativo.....	4
1.1.2.2. Fraude.....	5
1.1.2.3. Falta de experiencia en el ramo	5
1.1.2.4. Falta de experiencia Administrativa	6
1.1.2.5. Experiencia Desbalanceada.....	7
1.1.3. Consecuencias	7
1.1.3.1. Ausencia de Liderazgo.....	7
1.1.3.2. Falta de adaptación al cambio	8
1.1.3.3. Falta de Capacitación	9
1.1.4. Tipos de problemas financieros	10
1.1.4.1. Recursos Financieros Limitados	10
1.1.4.2. Alto Nivel de Endeudamiento	10
1.1.4.3. Cartera Vencida Excesiva.....	11
1.1.4.4. Bajo Nivel de Ventas.....	12
1.1.4.5. Falta de Capital para Invertir	13
1.1.4.6. Dificultad para adquirir Préstamos	13

1.1.4.7.	Falta de Capital de Trabajo	14
1.1.4.8.	Ausencia de Control Financiero	15
1.1.4.9.	Ausencia de Personal Adecuado	16
1.1.5.	Análisis de liquidez y solvencia.....	16
1.1.6.	Planeación Financiera	17
1.2.	Alternativas de Solución.....	18
1.2.1.	Concepto	18
1.2.2.	Decisiones Financieras.....	18
1.2.2.1.	Fuentes de Financiamiento	19
1.2.2.1.1.	Financiamiento a Largo Plazo	19
1.2.2.1.2.	Financiamiento a Corto Plazo	21
1.2.3.	Administración de Inventario	22
1.2.4.	Administración de Cuentas por Cobrar.....	23
1.3.	El papel de las Finanzas en las empresas	24
1.3.1.	Finanzas	24
1.3.1.1.	Definición	24
1.3.1.2.	Importancia del estudio de las finanzas	24
1.3.1.3.	Relación con la Contabilidad.....	25
1.3.1.4.	El papel del Administrador	25
1.3.1.4.1.	Función del Administrador.....	26
1.3.1.4.2.	Objetivo de Administrador Financiero	27
1.3.1.5.	Análisis Financiero	27
1.3.1.5.1.	Definición.....	27
1.3.1.5.2.	Razones Financieras.....	28
1.3.2.	Empresas	29
1.3.2.1.	Definición	29
1.3.2.2.	Generalidades de la empresa	30
1.3.2.3.	Factores de una empresa	32
1.3.2.4.	Clasificación de una empresa	33
1.3.2.5.	Estructura Organizacional de una empresa	36
1.3.2.6.	Información Financiera.....	37

1.3.2.6.1. Sistema contable.....	38
1.3.2.6.2. Marco de Referencia	40
2. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE UTILIZA LA EMPRESA COMERCIAL DISTRIBUIDORA RIZO JARQUÍN PARA ENFRENTAR DIFICULTADES FINANCIERAS	44
2.1. Etapas de los problemas financieros.....	44
2.2. Fuentes de información para identificar problemas.....	49
2.3. Valoración de las alternativas	50
2.4. Propuestas de Alternativas de Solución.....	50
V. CONCLUSIONES.....	51
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	52
VII. ANEXOS	

DEDICATORIA

Dedico este Seminario de Graduación principalmente a Dios que me ha dado la sabiduría para alcanzar esta meta tan importante y por darme la vida.

A mi madre por darme su amor, su tiempo, su vida e inculcarme principios y valores necesarios para mi formación integral, por ser ella la fuente de mi inspiración para lograr todos los objetivos que me propuse, gracias mamá porque sin tu esfuerzo, yo no hubiera podido llegar hasta aquí.

A mi hermana que ha sido mi apoyo incondicional en este camino de superación y porque ha estado a mi lado en los tiempos más difíciles de mi vida, gracias hermana.

Anayanci Deyanire Jiménez

DEDICATORIA

Dedico este Seminario de Graduación principalmente a Dios y a mi fiel intercesora la Virgen María por darme la sabiduría necesaria para poder alcanzar esta meta en mi vida.

A mis padres por todo el amor, comprensión y esfuerzo que realizaron para que yo culminara mis estudios. Por ellos, quienes me inspiraban a seguir adelante cada día a pesar de los obstáculos que se presentaban en mi camino.

A mis hermanos por apoyarme de muchas maneras en todo este caminar, por todo el cariño que me tienen y esos sabios consejos que me ayudan siempre.

Paola Ariana López Cantarero

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las personas que permitieron hacer de este sueño una realidad, como es mi carrera profesional, principalmente al personal que forma parte de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo-Jarquín, quienes desde un primer momento nos abrieron las puertas y la disposición para brindarnos la información que forma parte de este Seminario de Graduación, principalmente al Señor Félix Pedro Rizo Zamora quien es el gerente de la Distribuidora y al Señor Marvin Ruiz quien se desempeña en el cargo de Administrador, por su valioso tiempo y la información brindada.

A mi compañera de trabajo Paola Ariana López Cantarero por la paciencia, comprensión y entrega en la realización de este trabajo.

A mi tutor MSc. Manuel de Jesús González García por su apoyo incondicional en el desarrollo de este Seminario de Graduación, que sin su enseñanza no hubiera sido posible alcanzar este objetivo.

A todos mis maestros, quienes fueron una parte esencial de este logro, que sin ellos no hubiese sido posible culminar mis estudios y porque fueron de mucha ayuda en este viaje de conocimientos y excelencia.

Anayanci Deyanire Jiménez

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a las personas que hicieron posible la realización de este seminario de graduación; al gerente propietario de la Distribuidora Rizo Jarquín el señor Félix Pedro Rizo quien nos permitió realizar esta investigación en su empresa; al señor Marvin Ruiz administrador de la empresa quien nos brindó la información necesaria para completar nuestro trabajo.

A mi compañera de trabajo Anayanci Deyanire Jiménez por la paciencia, comprensión y entrega en la realización de este trabajo.

A mi tutor Msc. Manuel de Jesús González García por todo el apoyo brindado en el transcurso de la realización de este seminario de graduación, por su ardua labor como maestro.

A todos los maestros que formaron parte de la formación de estos cinco años de mi carrera; quienes aportaron aparte de conocimientos sobre mi carrera muchos valores que me ayudaron a crecer como estudiante.

Paola Ariana López Cantarero



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA
UNAN FAREM MATAGALPA



VALORACIÓN DEL DOCENTE

En la actualidad la correcta dirección financiera de las empresas exige adoptar nuevos principios y actitudes por parte de los profesionales del área financiera, además de utilizar nuevas técnicas y desarrollar diferentes prácticas de gestión. La gestión en el área financiera se refiere a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, la gestión financiera es la que convierte a la visión y misión de las empresas en operaciones monetarias.

En las empresas de Matagalpa es necesaria la gestión en el área financiera para la determinación de las necesidades de sus recursos financieros, la consecución de financiación, la aplicación correcta de los recursos, el análisis financiero de sus resultados y el análisis de la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

La gestión en el área financiera permite conocer el entorno económico y financiero nacional e internacional, así como el impacto que tiene en la actividad financiera. De igual forma analiza los mercados financieros y el intercambio de bienes y servicios, de manera que permita realizar procesos de toma de decisiones más acertados, además asegura la estrategia de planeación integral de la empresa y el diseño de su administración, para hacer más eficiente la producción y comercialización de sus productos que conlleven a la empresa hacia un posicionamiento más competitivo.

El Seminario de graduación **“GESTIÓN EN EL ÁREA FINANCIERA DE LAS EMPRESAS DE MATAGALPA EN EL 2014”** para optar al Título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas, cumple con todos los requisitos metodológicos basados en la estructura y rigor científico que el trabajo investigativo requiere.

MSc. Manuel de Jesús González García

Tutor

iii

RESUMEN

En el presente trabajo investigativo se estudió la Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa, para analizar las Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín del municipio de Matagalpa en el I semestre del año 2014. La importancia de esta temática es que ayuda a administrar mejor los recursos financieros y aumentar el valor de la organización, también brinda un material de apoyo al momento de realizar el presupuesto, el cual admite implementar la proyección de metas para determinado periodo, además sirve de ayuda para que los funcionarios de la empresa estén preparados para enfrentar las diferentes dificultades que se presenten en la entidad. La gestión financiera requiere de mayor organización demandando más funcionarios en el área como especialistas, eso dependiendo del tamaño de la empresa. Las principales conclusiones de este estudio fueron que la Distribuidora Rizo Jarquín presenta como dificultad financiera un bajo nivel de ventas en algunos meses del año, para el cual hacen uso de la alternativa de implementar promociones en los productos sin afectar su valor agregado para así poder superar esta debilidad, haciendo uso de las etapas de los problemas financieros al igual que las fuentes de información para identificar los problemas; aplicándolas de manera general y empírica.

I. INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se abordó el tema Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa en el 2014 realizada en la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín, con el propósito de analizar las dificultades financieras y alternativas de solución que implementan en esta empresa.

A nivel internacional se encontraron las siguientes tesis: "Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente" realizada en Barcelona en el 2001 y "Análisis de las problemáticas financieras estratégica y comercial de las empresas de Celaya", en México en el 2007.

A nivel nacional encontramos el "Análisis financiero realizado en la empresa manufacturera F.A.E, S.A" realizada en la UNAN FAREM Carazo en el 2003 y las "Dificultades que enfrenta la empresa Agro-Industrial "Los Robles" trilladora de arroz del municipio de San Isidro Matagalpa en los procesos contables durante el segundo semestre del 2006", realizada en la UNAN FAREM Matagalpa en el 2007.

Esta investigación es de enfoque cualitativo, de tipo descriptivo y de corte transversal; haciendo uso de los métodos Científico y Teórico, utilizando como población todas las empresas del departamento de Matagalpa, y la muestra es la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín. Considerando como variables; Dificultades Financieras, Alternativas de solución y la Empresa (Ver Anexo 1), empleando como medio de recopilación de información la técnica de la entrevista (Ver Anexo 2).

II. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo trata sobre la Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa, en el 2014, con el propósito de analizar las dificultades financieras y las alternativas de solución que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín del municipio de Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

La importancia de esta temática es que ayuda a administrar mejor los recursos financieros y aumentar el valor de la organización, también brinda un material de apoyo al momento de realizar el presupuesto, el cual admite implementar la proyección de metas para determinado periodo, además sirve de ayuda para que los funcionarios de la empresa estén preparados para enfrentar las diferentes dificultades que se presenten en la entidad.

La mayoría de las dificultades financieras son causa o efecto de otro problema, razón por la cual no se solucionan resolviéndolos por separado; por lo tanto, lo importante es determinar la problemática por la cual existe el bajo nivel de venta en la empresa en estudio, para así encontrar la alternativa de solución que de fin a la dificultad.

A través del análisis cualitativo se obtuvieron nuevos conocimientos, entre ellos están nuevas herramientas de estudio y nuevos conceptos involucrados a las finanzas; además cabe resaltar el trabajo en conjunto que se realizó para llevar a cabo esta investigación.

Esta información beneficiará primeramente a la empresa comercial Distribuidora Rizo Jarquín para proporcionar alternativas de solución de acuerdo a las dificultades financieras que presentan, a nosotras porque mediante su elaboración profundizamos conocimientos sobre el tema y a los demás estudiantes, docentes u otros usuarios de la UNAN FAREM Matagalpa que realicen consultas referentes a este tema porque les servirá como material bibliográfico.

III. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

Analizar las dificultades financieras y las alternativas de solución que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín del municipio de Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Determinar las causas y consecuencias de las dificultades financieras en la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín.
2. Identificar las dificultades financieras y las alternativas de solución en la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín.
3. Valorar las Alternativas de solución para enfrentar las dificultades financieras que utiliza la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín, en el I semestre del año 2014.

IV. DESARROLLO

1. DIFICULTADES FINANCIERAS Y ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

1.1. Dificultades Financieras

1.1.1. Concepto

La mayoría de los problemas financieros son causa o efecto de otros problemas, razón por la cual no se solucionan resolviéndolos por separado. Así por ejemplo, la disminución en los excedentes, el aumento en los costos de producción o la disminución en las ventas no son más que efectos del problema que debe resolverse. (López, Contreras, & Martínez, 2008, pág. 1)

La mayoría de las empresas a menudo enfrentan problemáticas financieras dentro de ellas, quizás a causa de incidencias que hay en el entorno, o por el mal manejo de las finanzas dentro de ellas.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín conoce el término dificultades financieras porque a menudo se presenta la problemática del bajo nivel de venta dentro de la empresa. La importancia de diagnosticar las dificultades financieras en una empresa es porque les permite tomar mejores decisiones de acuerdo a la posición económica en la que se encuentra, siempre y cuando disponga de las técnicas correctas para poder enfrentar estos problemas en la empresa.

1.1.2. Causas

1.1.2.1. Descuido Administrativo

El dinámico mundo de los negocios en la actualidad obliga a los administradores de las pequeñas empresas a estar alerta a las rápidas transformaciones que se presentan continuamente, ya sea en la moda, los hábitos alimenticios, la tecnología, etc., que deben ser advertidos con oportunidad. De no ser así, las transformaciones acarrear serios problemas y, al final, el fracaso de la pequeña empresa. (Valencia, 2010, pág. 121)

De acuerdo a lo anterior los cambios que se viven en el país, obligan a los administradores a estar alerta y a no descuidar sus negocios. Hay que estar atentos para poder captar a tiempo los problemas que se puedan presentar y poder evitar el fracaso de la empresa.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se presenta un caso de descuido al momento que el administrador no está atento a los cambios que sufre el ciclo productivo dentro del departamento, ocasionando el bajo nivel de ventas debido a que la mayoría de clientes de la distribuidora dependen del ciclo productivo del café.

1.1.2.2. Fraude

El fraude es una de las causas de quiebra en las pequeñas empresas, esto se debe a la falta de controles administrativos y financieros adecuados a las necesidades de cada una. (Valencia, 2010, pág. 121)

Las causas son serios problemas dentro de la empresa; el fraude es un comportamiento ilegal que induce a un engaño, con el fin de dar a alguien un beneficio, que para la empresa será un grave fracaso que la puede llevar a la quiebra.

En la empresa en estudio se determinó que no ha presentado un fraude dentro de esta. Hablar de fraude en una empresa es un tema muy delicado, porque es el prestigio de la institución el que está en juego, por lo tanto cada empresa tiene que llevar un buen control para no llegar a presentar ningún tipo de fraude que perjudique a la empresa. También hay que tener en cuenta que el fraude puede dar lugar a pérdidas muy grandes, si no se actúa de inmediato en la solución de este tipo de problema.

1.1.2.3. Falta de experiencia en el ramo

Con frecuencia, el gerente carece de la experiencia necesaria para el ramo en que incursiona por vez primera. Puede tenerla en otros campos, pero es lógico que ignore los problemas específicos de este. (Valencia, 2010, pág. 121)

En ciertas ocasiones los gerentes no tienen la experiencia necesaria en el lugar donde se están desempeñando, quizás tienen un amplio conocimiento de otras áreas dentro de la empresa pero no exactamente el que amerita.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín el gerente tiene amplios conocimientos en el aspecto de producción agrícola ya que es su especialidad; y el administrador cuenta con una licenciatura en contabilidad y estudios sobre comercio.

1.1.2.4. Falta de experiencia Administrativa

La falta de experiencia del gerente es la causa de los fracasos empresariales. No existe punto de relación entre poseer una habilidad especial para cierto trabajo y ser capaz de administrar un pequeño establecimiento. Sin la capacitación adecuada del que maneja la empresa, nada puede garantizar el éxito de la empresa. (Valencia, 2010, pág. 121)

La falta de experiencia administrativa quiere decir que el gerente no se familiariza con la administración de una empresa. Quien administra la empresa debe trabajar a nivel general y así poder atender todas las áreas de la empresa.

Internamente en la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no se ha presentado un problema administrativo, por lo que el administrador siempre está pendiente de anticipar las inversiones en sus activos fijos y en algunos casos los gastos de operación. De los datos anteriores se deduce que si una empresa tiene una adecuada administración es poco probable que tropiece con problemas financieros. Por otro lado, si en una empresa existe una falta de experiencia administrativa, esta corre el riesgo

de no tener la habilidad de manejar efectivamente a sus empleados y puede llegar al fracaso.

1.1.2.5. Experiencia Desbalanceada

También la sobre concentración de experiencia puede actuar en detrimento de una empresa pequeña. El gerente de la misma debe no solo poseer habilidades técnicas determinadas, también debe ser capaz de ver su empresa de manera global además de descubrir sus necesidades, advertir sus relaciones con ciertos factores, determinar su verdadera capacidad, así como conocer las distintas áreas en que esta se desenvuelve y sus interrelaciones reciprocas. (Valencia, 2010, pág. 121)

Si quien administra la empresa dedica mayor atención a una determinada área, con base en sus intereses y especialidad y descuida las otras, está actuando mal porque debe trabajar a nivel general y así atender todas las áreas de la empresa.

Dentro de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín la administración es estricta ya que lleva un buen funcionamiento y el administrador orienta sus actividades a las áreas que lo necesitan sean o no importantes para la empresa. En análisis la experiencia desbalanceada que existe en una empresa es un problema muy común, porque los administradores a veces prestan más atención en algunas áreas y descuida otras, esto lleva a un mal control de las actividades de la empresa, y es posible que esto afecte negativamente al desarrollo de la entidad.

1.1.3. Consecuencias

1.1.3.1. Ausencia de Liderazgo

El liderazgo es una cualidad que debe tener un directivo, mediante la cual debe ocuparse del desarrollo de las personas y de promover una cultura coherente con la estrategia, para así procurar que la gente actúe por motivos trascendentes, mejorando la unidad y el compromiso con la empresa. El liderazgo permite al directivo conocer

bien a cada uno de sus empleados, sus fortalezas, potencialidades, sus puntos débiles, oportunidades y riesgos que presenta su sistema de personalidad en relación con los roles que vaya a desempeñar. (Zabaleta, 2006, pág. 1)

En algunas empresas se da la ausencia de liderazgo; en estos casos desde los gerentes tiene que existir el liderazgo que es quien anima a los trabajadores, impulsa trabajos, genera nuevas ideas y ayuda al fortalecimiento de la empresa a través del tiempo.

Dentro de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se tienen clasificadas las diferentes áreas y cada una de ellas cuenta con un responsable, el cual tiene bajo su responsabilidad subordinados, los cuales tiene que dirigir en las diferentes funciones que se le han sido asignadas. En análisis las empresas actualmente presentan un bajo liderazgo para poder motivar a los miembros de la organización, y la mala gestión de esta es el resultado del déficit en el liderazgo del administrador y de los mismos empleados que no dan de su parte para el buen funcionamiento de la empresa. En consecuencia, se genera una baja productividad, lo cual aumenta los costos laborales.

1.1.3.2. Falta de adaptación al cambio

La gestión del cambio es una labor muy compleja pues el cambio en sí es un proceso continuo, incesantemente está surgiendo imprevisto o fuerzas que obliguen a “cambiar el cambio”. Somos conscientes de que, en términos de metodología, no existe una única mejor manera de implementar el cambio. Lo que puede ser exitoso en un contexto y en un momento del tiempo puede no serlo para otras organizaciones que operan en diferentes contextos y en un momento futuro. (Ruiz M., Ruiz S., Martínez, & Peláez, 2008, pág. 1)

A menudo las empresas tienden a sufrir ligeros cambios a los cuales se deben de adaptar siguiendo el ritmo de estos, el cambio trae mejorías notorias en las empresas

pero hay ciertos empresarios que aún no lo creen así y es por eso que sufren grandes y graves pérdidas por no adaptarse.

La empresa en estudio no ha presentado falta de adaptación al cambio porque desarrollan constantes capacitaciones al personal, para que estos tengan un buen desempeño laborar. La falta de adaptación al cambio puede venir de la implementación de nuevos escenarios en la empresa, por lo general esto anticipa cambios en las actividades y por lo tanto las empresas generan capacitación para poder enfrentar estas nuevas obligaciones.

1.1.3.3. Falta de Capacitación

Cada vez que contratas a un empleado para tu negocio, debes formarlo; el ámbito de la formación varía según el empleado y la posición. El éxito de tu negocio depende de lo bien que tus empleados se desempeñan y de cómo tus clientes se refieren a ellos. La falta de formación de los empleados significa problemas para cualquier empresa porque impacta de manera desfavorable interna y externamente. (Grace, 2014, pág. 4)

Las empresas deben de capacitar a sus empleados las veces que lo ameriten, cuando se reclutan empleados o cuando hay un cambio a lo interno de la empresa todo esto con el objetivo de llevar a cabo el cumplimiento de sus metas.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín cuenta con un plan de capacitación para preparar al futuro personal de la empresa. Al tener un plan de capacitación ayuda a la empresa a tener un personal capacitado, para que los clientes queden satisfechos con la atención. Al establecer un plan de capacitación en la empresa ayuda a reconocer las obligaciones de los empleados calificados, para trabajar en ella y a su vez aseguran el desarrollo de los Recursos Humanos disponibles, también se debe tener en mente que las capacitaciones son creadas para asistir y ayudar a la entidad a que cumpla sus objetivos.

1.1.4. Tipos de problemas financieros

1.1.4.1. Recursos Financieros Limitados

Uno de los problemas financieros más frecuentes es la falta de recursos en las organizaciones, entendiéndose por recursos financieros a los recursos monetarios que tiene una organización para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente. Cuando una organización no cuenta con los recursos monetarios suficientes no puede hacer frente a las obligaciones de corto plazo de la organización, sostener la operación diaria, realizar inversiones de capital, ni desarrollar nuevos proyectos. (López & otros, 2008, pág. 21)

El primer problema financiero son los recursos financieros limitados dentro de las empresas; esto ocasionado por la insuficiencia de recursos monetarios que es necesario para hacer frente a todas las obligaciones y necesidades que enfrenta la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín cuenta con recursos financieros suficientes para llevar a cabo su labor. Los recursos financieros son los medios que les permiten a las empresas a adquirir bienes que se necesitan, y estos recursos son generados por las diversas actividades que tiene la empresa, ya sea por la venta de productos o servicios; y en casos que la empresa no cuente con los recursos financieros suficientes estas tendrían que hacer uso de las fuentes de financiamientos y convertirse en deudoras.

1.1.4.2. Alto Nivel de Endeudamiento

El nivel de endeudamiento de una organización puede ser explicado por diversas variables. El tamaño de la empresa es una de las variables más utilizadas para explicar el nivel de endeudamiento. Esto se debe a que entre más pequeña sea una empresa, existe mayor asimetría de información lo que implica la posibilidad de manipular o

modificar la información financiera de la empresa limitando la posibilidad de obtener recursos financieros por parte de instituciones bancarias. (López & otros, 2008, pág. 22)

El nivel de endeudamiento depende del tamaño de las empresas, las grandes empresas tienen niveles de endeudamiento menores que las pequeñas, porque las grandes empresas retienen las utilidades para financiarse ella misma y no tener que buscar financiamiento en terceros.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín tiene un nivel de endeudamiento bajo, con respecto al inventario de mercadería y cuentas por cobrar. El nivel de endeudamiento en una empresa representa una problemática que genera riesgos para la entidad, y la solución para esto es la de reinvertir su utilidad a medida que aumentan las ventas, sin llegar a afectar los resultados diarios del capital.

1.1.4.3. Cartera Vencida Excesiva

Evidentemente el problema de cartera vencida surge principalmente cuando una empresa ofrece crédito a sus clientes sin el análisis adecuado de sus políticas de crédito y/o de la falta de control y vigilancia de la cartera. Sin embargo, también existe un riesgo independiente a la capacidad de la empresa para fijar sus políticas de crédito y cobranza representado por condiciones circunstanciales y particulares del cliente que resultan en el vencimiento del crédito. A pesar del riesgo que el otorgamiento de crédito representa en términos de costos, es una política necesaria porque apoya y estimula las ventas y, logra el desarrollo de negocios en el mediano y largo plazo con el cliente. (López & otros, 2008, pág. 24)

La problemática de la cartera vencida es algo que se da a menudo en las empresas, entendida como la parte de documentos y créditos de los clientes que no han sido pagados a su fecha de vencimiento, esta situación ocurre porque cuando una empresa

ofrece crédito no hace el análisis pertinente de sus políticas de crédito y vigilancia de cartera.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín como toda empresa que otorga crédito, ha tenido en su momento una cartera vencida a través de los créditos que ofrece y no han sido cancelados. A pesar del riesgo que representa el otorgamiento de crédito, es una política necesaria para la empresa, porque apoya y estimula las ventas, y se logra un buen desarrollo del negocio; cuando una empresa presenta este problema, es principalmente por los diversos créditos que realizan a sus clientes sin el análisis adecuado que se necesita.

1.1.4.4. Bajo Nivel de Ventas

La problemática a la que se enfrentan las empresas respecto al bajo nivel de ventas puede analizarse desde dos grupos de variables: factores internos definidos como aquellas variables sobre las que el empresario o la organización pueden desarrollar estrategias para influir en ellas, también intervienen en el desempeño de las empresas y factores externos, son aquéllos sobre los que la empresa no tiene mayor poder para modificarlos como son factores económicos, demográficos y sociales. (López & otros, 2008, pág. 26)

Cuando en una empresa se presenta la problemática del bajo nivel de ventas, se vuelven factores potenciales, a la crisis económica del país, pero a su vez las empresas pueden ejercer estrategias para poder influir en esta situación. Los factores principales que se dan dentro de la empresa son desconocimientos del mercado y la competencia, baja eficiencia de la mano de obra y falta de comportamiento emprendedor de los directivos entre otros.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín existe bajo nivel de ventas en algunos meses del año. El bajo nivel de venta es una problemática muy común en las empresas, estos eventos generan efectos negativos en la administración de los

recursos financieros porque limitan la adquisición de mercadería que se comercializa. Cuando hay un bajo nivel de venta en una empresa se puede deber a la falta de estrategias de ventas o por carencia de planeación financiera.

1.1.4.5. Falta de Capital para Invertir

Los gastos de capital representan un desembolso de fondos con la intención de generar beneficios a largo plazo (más de un año), los cuales son necesarios en alguna etapa de vida de las empresas como parte de una estrategia de crecimiento, posicionamiento o de defensa al entorno competitivo en el que se desarrolla. En este sentido, sostiene que existen tres motivos principales para realizar inversiones: la expansión, la reposición, la actualización y otros gastos que impliquen incrementos en el nivel de venta y utilidades, entre los que se encuentran la publicidad, consultoría administrativa y el desarrollo de nuevos productos. (López & otros, 2008, pág. 29)

Se reconoce la necesidad de realizar gastos de capital para cumplir con los proyectos fijados por la empresa, ya sea para reponer, actualizar o mejorar algo dentro de la empresa; si una empresa no dispone de capital para invertir su capacidad competitiva se ve limitada y solo seguirá trabajando por sobrevivencia y no se desarrollara.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no ha tenido falta de capital para invertir. La mayoría de las empresas reconocen la necesidad de invertir para llevar a cabo sus actividades, pero estos se pueden enfrentar con la problemática de no disponer de fondos para llevarlas a cabo. Por lo tanto estas empresas se ven muy limitadas en el mercado y entra en la obligación de adquirir financiamiento de las organizaciones que otorgan créditos, para así tener la capacidad de poder cubrir sus gastos e igualmente tener la capacidad de seguir creciendo económicamente.

1.1.4.6. Dificultad para adquirir Préstamos

La necesidad de obtener financiamiento externo por parte de las organizaciones depende en gran medida del tipo de economía de las empresas y por ende del país. Realiza una distinción de los sistemas financieros en economías de mercados

financieros que se caracteriza a las empresas con una tasa alta de autofinanciamiento implicando que el financiamiento externo teniendo un papel complementario y las economías de endeudamiento tienen una baja tasa de autofinanciamiento por lo que su operación diaria y la realización de inversiones hace necesario que recurran al crédito para mantener en actividad a la empresa, donde el uso del crédito bancario se vuelve una necesidad en aras de mantener operando o funcionando el negocio. (López & otros, 2008, pág. 33)

Cuando el ritmo empresarial depende en gran medida del financiamiento externo es necesario que el sistema financiero ofrezca condiciones para que las empresas tengan acceso a diversas fuentes de financiamiento, dependiendo de sus necesidades específicas, ya que de otra manera, no se puede sostener la actividad económica.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no ha tenido dificultad para adquirir préstamos. Las empresas que tienen problemas financieros presentan comúnmente la dificultad de no obtener préstamos, por la simple razón de que no podrán enfrentar los gastos que esto incurre debido a la situación financiera de la empresa.

1.1.4.7. Falta de Capital de Trabajo

La importancia del capital de trabajo reside en diversos aspectos: a) evita problemas de liquidez que obligan a suspender pagos o cerrar la empresa por no tener el crédito necesario para hacerle frente; b) mantener un exceso de inversión en activos de corto plazo puede afectar la rentabilidad de la organización ya que se tiene dinero ocioso que podría reinvertirse en proyectos de desarrollo y crecimiento empresarial; y, c) en la fase de crecimiento empresarial las empresas incrementan sus ventas, por lo que no podrá sostener su desarrollo sin la financiación de los activos circulantes. (López & otros, 2008, pág. 35)

La mayoría de empresas enfrentan problemas financieros referentes al capital de trabajo, es decir que no cuentan con recursos económicos para realizar pagos de materia prima y a proveedores, realizar pagos de nómina entre otros.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no ha tenido falta de capital de trabajo. El capital de trabajo es todo aquello que está representado por los activos de la empresa que son utilizados para poder financiar la operación del negocio. La buena administración del capital de trabajo es el resultado de lograr el equilibrio y la rentabilidad de la organización.

1.1.4.8. Ausencia de Control Financiero

Los movimientos de efectivo en las organizaciones son una actividad constante que requiere de una administración efectiva, no sólo porque es importante mantener los niveles de efectivo necesarios, sino porque es necesario controlar e identificar los flujos de efectivo que se generan en la organización. Esta problemática implica que el empresario no establece los mecanismos necesarios para monitorear las entradas y salidas de efectivo que se generan en la organización como parte de la operación diaria. (López & otros, 2008, pág. 37)

A pesar de la importancia que tiene la administración financiera, las empresas tienen dificultades para controlar las entradas y salidas de efectivo. Porque quizás no llevan un buen registro financiero y no tiene políticas de control.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no ha tenido ausencia de control financiero; ellos llevan su control financiero a través de arqueos de caja, comprobantes de diario, comprobantes de pago y facturas. La falta de control financiero, en nuestra opinión implica que el administrador no establece bien un mecanismo para controlar el efectivo de la empresa, si la institución no lleva bien los registros contables esta no estará en la posibilidad de obtener información necesaria para tomar una buena decisión para su liquidez.

1.1.4.9. Ausencia de Personal Adecuado

Un problema de las empresas es que no cuentan con el personal adecuado para tomar decisiones de inversión, financiamiento y administración del capital de trabajo, debido al alto costo que representa para las empresas. Aunque la complejidad de la toma de decisiones financieras está relacionada con el tamaño de la organización, las pequeñas empresas se enfrentan a una gran diversidad de problemáticas referentes a la administración de los recursos financieros, siendo evidente la necesidad de especialización en el campo de las finanzas. (López & otros, 2008, pág. 38)

Cuando una empresa cuenta con el personal calificado para realizar el trabajo, se asegura el cumplimiento de los objetivos propuestos por la empresa, porque el trabajo se lleva a cabo con eficiencia y eficacia, obteniendo así un desempeño exitoso y una buena administración de los recursos disponibles.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no ha tenido ausencia de personal adecuado; el nivel académico del personal oscila entre técnicos hasta licenciados y la capacitación que reciben es atención al cliente. En análisis, contar con un personal capacitado es muy importante para que una organización tenga un buen desempeño en sus actividades, ya que los recursos disponibles se utilizan de manera eficiente, para así poder tomar la mejor decisión para la empresa.

1.1.5. Análisis de liquidez y solvencia

Según (López & otros, 2008, pág. 40), nos dice que el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos en líquidos o de obtener disponibilidad para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

De lo anterior entendemos que cuando se habla de liquidez y solvencia es la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones o pagos en el tiempo establecido; liberando a la empresa de las deudas que ha contraído.

Actualmente la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín tiene la capacidad de poder cubrir todas las deudas que ha contraído en el tiempo determinado. Cuando una empresa no tiene liquidez, presenta los problemas de no poder cubrir sus deudas, por lo tanto estas tienden a solicitar préstamos o financiamientos a organizaciones que apoyen su gestión.

1.1.6. Planeación Financiera

La planeación financiera es un programa detallado que se crea para el futuro de una empresa. La planeación es necesaria para establecer las metas de la empresa, elegir las estrategias de operación y financieras, pronosticar los resultados de la operación entre los cuales supervisar y evaluar el desempeño y crear planes de contingencia para enfrentar circunstancias imprevistas. Una buena planeación financiera abarca todas las partes de la empresa, sus políticas y decisiones acerca de aspectos tales como liquidez, capital de trabajo, inventarios, proyectos de inversión, estructura de capital y dividendos. (Gómez, 2013, pág. 157)

La planeación financiera ayuda a la empresa a que en un futuro tenga un mejor funcionamiento, establece metas para tomar una buena decisión, teniendo una mejor liquidez para la empresa.

En la empresa comercial Distribuidora Rizo Jarquín establece planeación financiera para un mejor desempeño; esta contiene el presupuesto de operación para el periodo, tomando en cuenta cada una de las operaciones realizadas y es llevada a cabo anualmente dentro del área de administración y venta, siendo el encargado el administrador de la empresa. Una buena planeación financiera ayuda a determinar con

anticipación, los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y la forma de cómo obtener el capital suficiente para invertir, también para que esto funcione, la empresa debe tener una estructura financiera establecida y así obtener rentabilidad para la entidad.

1.2. Alternativas de Solución

1.2.1. Concepto

Según (ABC, 2007, pág. 1), nos dice que cuando uno habla de alternativa se está refiriendo a la situación de optar o de elegir entre dos cosas diferentes o dos posibilidades de acción. Generalmente, cuando se expresa una alternativa se emplea la conjunción o, que hace las veces de nexos conector entre las dos cuestiones o posibilidades.

Las alternativas de solución son las diferentes posibilidades que tiene una empresa de resolver sus problemas financieros, para poder recuperar su rentabilidad en la empresa y mantenerla en el mercado.

1.2.2. Decisiones Financieras

En la toma de decisiones financieras de una empresa, son dos decisiones las que captan gran importancia, la de invertir y la de financiar, la primera decisión de inversión se refiere a los activos de la empresa mientras que la segunda decisión de financiamiento se refiere al financiamiento a corto y largo plazo. (Pacheco, 2012, pág. 1)

Las decisiones financieras dentro de una empresa se toman en dos dimensiones una que tiene que ver con los activos de la empresa y la otra se refiere al financiamiento de corto o largo plazo.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hacen uso de las decisiones financieras de corto y largo plazo en sus actividades laborales.

1.2.2.1. Fuentes de Financiamiento

El financiamiento es una acción y efecto que toma una empresa para financiar el uso de los recursos económicos de una empresa, para así poder cancelar las obligaciones o pagar bienes y servicios en particular, entre los financiamientos se tiene a Corto Plazo y Largo Plazo. (Pacheco, 2012, pág. 1)

De lo anterior se puede decir que un financiamiento son las diversas fuentes que utiliza la empresa para llevar a cabo sus actividades, siempre y cuando que estas fuentes sean confiables.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hacen uso de las fuentes de financiamiento, las cuales son los Bancos y los Proveedores, para poder llevar a cabo todas sus actividades dentro de la empresa. Una fuente de financiamiento es un medio por el cual las empresas se apoyan para poder desarrollarse económicamente.

1.2.2.1.1. Financiamiento a Largo Plazo

Los financiamientos a largo plazo, está conformado por:

1. Préstamos Bancarios

Los préstamos bancarios son una forma directa de obtener financiamiento mediante deuda. Este tipo de préstamos tienen vencimientos mayores de un año, pero con frecuencia su plazo máximo de vencimiento es de cinco años. Por lo regular los acreedores son bancos comerciales, instituciones de seguros y otras instituciones dedicadas a las finanzas corporativas. Existen también las colocaciones privadas de deuda que son muy semejantes a los préstamos a plazo, pero cuyo vencimiento es más prolongado. (Gitman, 2007, pág. 438)

De lo anterior entendemos que toda empresa emplea decisiones para poder obtener un mejor financiamiento a largo plazo, a través de préstamos bancarios que solicitan a los diferentes bancos para poder cubrir la mayoría de sus deudas o para una nueva inversión en la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín solicita préstamos bancarios a un plazo de tres años para invertir y poder pagar sus deudas. El préstamo bancario es el financiamiento más común utilizado por las empresas para poder cubrir sus necesidades. Pero antes de solicitar un préstamo la empresa debe estar segura de que el banco pueda satisfacer las necesidades que esta tenga en el momento en que se le presente.

2. Obligaciones

Las obligaciones, también conocidas como bonos, son instrumentos de deuda a largo plazo emitidos por las empresas que participan en el mercado de valores con el objetivo de obtener financiamiento a largo plazo. Al igual que otros tipos de financiamiento a largo plazo, habitualmente los recursos que se obtienen por la colocación de obligaciones son usados por la empresa para invertirlos en proyectos originados en el proceso de presupuestos de capital. (Guzmán, 2006, pág. 1)

Esto significa que las empresas emplean este tipo de decisión para poder obtener un mejor financiamiento a largo plazo, a través de algún proyecto en el que puedan participar y así poder adquirir habitualmente ingresos originados en el proceso.

3. Estructura de Capital

La estructura de capital es una de las áreas más complejas de la toma de decisiones financieras debido a su interrelación con otras variables de decisión financiera. Las malas decisiones sobre la estructura de capital generan un costo muy alto en capital, una decisión eficaz sobre la estructura de capital reducen el costo de capital, generando un beneficio más alto para la empresa. (Gitman, 2007, pág. 451)

De lo anterior entendemos que haciendo un buen uso de la estructura del capital, se puede obtener una mejor participación en el mercado y así como también poder reducir el riesgo de una mala inversión que pueda afectar la rentabilidad de la empresa.

En relación con la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín, esta tiene una estructura de capital conformada por Capital Contable y Patrimonio que le ayuda a tomar una buena decisión de invertir. La importancia que tiene la estructura de capital para una empresa es por la influencia que tiene el valor de la empresa en el mercado, así poder tener una mejor rentabilidad al final del periodo.

1.2.2.1.2. Financiamiento a Corto Plazo

Entre los financiamientos a corto plazo están:

1. Proveedores

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que frecuentemente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. La magnitud de este financiamiento crece o disminuye la oferta, debido a excesos de mercado competitivos y de producción. En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores. (Vásquez, 2009, pág. 1)

La mayoría de las empresas utiliza este tipo de financiamiento para poder realizar sus operaciones continuamente, al momento de una inflación la solución es aumentar el financiamiento de los proveedores para que así la empresa no sufra consecuencia por esta problemática.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín utiliza como fuente de financiamiento a los proveedores quienes les proporcionan las diferentes mercaderías para la venta.

Este financiamiento es la más común y la más frecuentemente que se utiliza en las empresas, esta se genera mediante la adquisición o compra de bienes que la empresa utiliza en su operación a corto plazo. En caso de aumentar la economía, una de las medidas es la de incrementar el financiamiento de los proveedores para mejorar su posición financiera.

2. Crédito Bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. En su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. (Vásquez, 2009, pág. 1)

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día para de obtener un financiamiento necesario. Como empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar y satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga en el momento en que se presente.

La empresa comercial Distribuidora Rizo Jarquín hace uso de los créditos bancarios como una fuente de financiamiento, por medio de los diferentes Bancos de la ciudad con los cuales tiene relaciones funcionales, estos son utilizados para Gastos menores (Compra de equipo y papelería) que se presentan en la empresa. Es un tipo de financiamiento de corto plazo, y es dirigido principalmente a cubrir necesidades de una empresa para poder agilizar el trámite de sus actividades, es normalmente que el gerente autorice de forma individual la realización de este crédito.

1.2.3. Administración de Inventario

El objetivo de administrar el inventario, es rotar el inventario tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a los desabastos. El administrador financiero tiende a actuar como consejero “supervisor” en los asuntos concernientes al inventario; no

tiene un control directo sobre el inventario, pero si proporciona asesoría en un proceso de administración. (Gitman, 2007, pág. 519)

El inventario debe ser rotativo para no perder productos con el tiempo debido a sus fechas de vencimiento, el administrador financiero tiende a ser un supervisor porque él brinda asesoría en lo concerniente a inventario aunque él no lo maneje.

Actualmente la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín para no llegar a un inventario excesivo realiza inventario semanal para así poder saber la cantidad de pedido que se le hará al proveedor que normalmente llegan una vez al mes. La importancia de llevar una buena administración de inventario es porque le favorece a la empresa tener un mejor control de la mercancía que entra y sale de la empresa. Sin embargo, si el inventario no es operado con mucha efectividad, las ventas no tendrá la suficiente capacidad para poder trabajar, y el cliente no quedara conforme.

1.2.4. Administración de Cuentas por Cobrar

El objetivo de administrar las cuentas por cobrar es cobrarlas tan rápido como sea posible sin perder ventas debido a técnicas de cobranza muy agresivas. Para el logro de esta meta se debe a la elección y estándares de créditos, que son los requisitos mínimos que tiene la empresa para extender crédito a un cliente, por medio del método de selección de crédito usado comúnmente las solicitudes de crédito de alto volumen y poco monto en efectivo. (Gitman, 2007, pág. 524)

La administración de las cuentas por cobrar es el tiempo que transcurre una venta al crédito hasta su pago que es donde se convierte en efectivo útil para la empresa. La selección de crédito implica evaluar al cliente para otorgarle el crédito, esto implica ver la capacidad de adquirir crédito y compararlo con los estándares crediticios que tiene la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín otorga créditos a los clientes que tienen más de un año realizando sus compras al contado, haciendo su debida solicitud por escrito y realiza sus cobranzas a través de llamadas telefónicas, por escrito y también hacen visitas personales esto se da en un lapso de quince días. La importancia que tiene la cuenta por cobrar en una empresa es muy importante para la entidad, porque representan los activos existentes y el derecho que tiene la empresa sobre sus clientes, para obtener el beneficio de la mercancía vendida que haya hecho la empresa.

1.3. El papel de las Finanzas en las empresas

1.3.1. Finanzas

1.3.1.1. Definición

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar el dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero ya sea para gastarlo o simplemente invertir. (Gitman, 2007, pág. 3)

La finanzas es la ciencia de administrar bien el dinero, naturalmente las personas y organizaciones recaudan dinero de sus ganancias y estas hacen inversiones dentro de la misma empresa, para realizar mejoras u comprar nuevos productos.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín lleva una contabilidad clara que le ayuda a llevar un mejor control de las finanzas de la empresa, ya que esta aprovecha cada recurso para crecer económicamente, así como mejorando su infraestructura.

1.3.1.2. Importancia del estudio de las finanzas

Las finanzas públicas adquieren gran importancia, su estudio científico y su forma de aplicación técnica que constituyen, un factor de estabilización y crecimiento económico del país. Por ellos hoy en día las políticas y finanzas públicas deben buscar ante todo apoyar el desarrollo empresarial y laboral sostenible, es decir, formar las responsabilidades social y empresarial de los trabajadores mediante estrategias

efectivas de supervisión, pero sin llegar a la intervención, coacción o entorpecimiento de libertad. (Ibarra, 2009, pág. 1)

La importancia que ha tenido el dinero en la vida diaria ha ocasionado el uso primordial de las finanzas llevando un mejor control de los ingresos que obtenemos en el tiempo. Las finanzas son importantes en una empresa porque apoyan el desarrollo económico empresarial, para obtener una jornada laboral sostenible.

El uso de las finanzas en la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín ha sido un medio para progresar en su actividad económica y en su infraestructura.

1.3.1.3. Relación con la Contabilidad

Las actividades de finanzas y contabilidad de la empresa se relacionan de manera estrecha y generalmente se superponen. En pequeñas empresa el contralor realiza con frecuencia la función de finanzas y en grandes empresa muchos contadores participan de manera cercana en las actividades financieras. (Gitman, 2007, pág. 10)

Entre la contabilidad y las finanzas no hay mucha diferencia porque ambas se relacionan entre sí, proporcionando información financiera. Donde la contabilidad juega un papel importante al momento del registro de los movimientos que se realizan en la entidad, por otro lado las finanzas ayudan a hacer un mejor uso de los recursos con que cuenta la empresa.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín el administrador que es un licenciado en Contaduría Pública muchas veces desempeña funciones del contador, aun existiendo uno en la empresa.

1.3.1.4. El papel del Administrador

El papel del administrador financiero en la operación de la empresa resulta de vital importancia, así pues todas aquellas áreas que constituyen la organización de negocios, contabilidad, manufactura, mercado, personal, investigación y otras, requieren de un conocimiento mínimo de la función administrativa financiera. (Paya, 2007, pág. 1)

El papel que juega el administrador financiero va desde la predicción y el manejo del efectivo, hasta la administración de toda la operación financiera, analiza cada inversión hecha por la empresa y procura hacer el buen manejo de fondos. Dado que la mayor parte de las decisiones empresariales se miden en términos financieros.

En la empresa en estudio existe un administrador, que juega un papel muy importante, ya que es el encargado de evaluar y supervisar toda las áreas que comprenden la empresa, también lleva acabo la planeación financiera para cada periodo todo esto para cumplir el objetivo de la empresa, que es satisfacer las necesidades de los clientes ofertando una gran variedad de productos de la canasta básica con los mejores precios del mercado.

1.3.1.4.1. Función del Administrador

La participación continua en el análisis, planificación y toma decisiones de inversión o financiamiento, son las principales actividades del administrador financiero. Las decisiones de inversión se determinan por el tipo de financiamiento que usa la empresa. Estas clases de decisiones pueden considerarse convenientemente en términos de balance general de la empresa. (Gitman, 2007, pág. 11)

Es primordial destacar que un buen administrador financiero tiene muchas características por las que se considera un buen líder en el área administrativa, porque lleva un control específico de las operaciones financieras, al evaluar cada necesidad

de incremento de la capacidad productiva y determina el financiamiento adicional que se requiera.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín la función que hace el administrador es muy eficaz, porque es el encargado de evaluar las compras hechas por la empresa y es el que toma la decisión de invertir. El administrador financiero desempeña un papel de mucha importancia en la operación y éxito de la empresa porque es el encargado de controlar cada una de las actividades de la entidad.

1.3.1.4.2. Objetivo de Administrador Financiero

El objetivo debe alcanzar las metas de los propietarios, supervisar y administrar la exposición de la empresa. Es de suponer que si los administradores tienen éxito en su actividad propia, lograrán también sus objetivos personales. (Gitman, 2003, pág. 8)

Todo administrador financiero tiene la responsabilidad de hacer cumplir cada objetivo de la empresa, administrando las actividades financieras como la planeación financiera y la recaudación de fondos, también se hace cargo de las tomas de decisiones de los gastos del capital.

El objetivo del administrador de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín es hacer cumplir las metas planteadas por la empresa y el de velar por el buen control de las actividades de la institución.

1.3.1.5. Análisis Financiero

1.3.1.5.1. Definición

El análisis financiero es una técnica de medición que utiliza el Administrador Financiero para evaluar la información contable, económica y financiera en un momento determinado. Normalmente tiene que haber sucedido, es por ello que se refiere a

información económica pasada. De igual forma esta técnica conlleva a la toma de decisiones que permitan alcanzar las metas y objetivos fijados. (Santillán, 2010, pág. 180)

Un análisis financiero se realiza para darse cuenta como está establecida la empresa y es muy utilizada por parte del administrador financiero, para poder comparar los datos actuales con los del periodo anterior de cada operación hecha.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se realiza análisis financiero de manera empírica haciendo comparación de los estados financieros de los meses anteriores con los actuales para ver el desempeño de la empresa; ya que ellos no utilizan las razones financieras.

1.3.1.5.2. Razones Financieras

Las razones financieras se pueden dividir en cinco categorías básicas: razón de liquidez, de actividad, de deuda, de rentabilidad y de mercado. Las razones de liquidez, actividad y deuda miden principalmente el riesgo. Las razones de rentabilidad miden los rendimientos. Las razones de mercado abarcan riesgo y rendimiento.

1. **Razones de liquidez**, esta razón miden la capacidad que tiene una empresa para satisfacer las obligaciones a corto plazo conforme se venzan.
2. **Razón de actividad**, esta razón mide la velocidad, con la que varias cuentas se conviertan en ventas o efectivo, es decir, ingresos o egresos.
3. **Razón de deuda**, esta razón mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa.
4. **Razón de rentabilidad**, esta razón es una medida que facilita al analista la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas.

5. **Razón de mercado**, esta razón se refiere al valor de mercado de una empresa, calculado según su precio accionario actual, sobre ciertos valores contables. (Gitman, 2003, pág. 60)

Debido a la posición financiera de una empresa, las razones financieras son muy importante, para el análisis de las diferentes actividades de la empresa, la liquidez es un análisis de las diferentes cuentas que pueden ser inadecuadas para la solvencia de la empresa. Las ganancias que obtiene de las ventas, alcanzan un porcentaje del monto invertido para llegar a obtener una rentabilidad aceptable. La razón de mercado ayuda a analizar mejor el valor que tiene la empresa en el mercado; o sea, el precio que tendrán sus acciones en la bolsa de valor.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín no hace uso de las razones financieras. Las razones financieras son muy importantes para cualquier empresa, porque le permite a la entidad conocer su desempeño y su posición financiera, sirviendo esto de base para su crecimiento económico y comparación futura de los estados financieros, y así mismo trazar las estrategias más convenientes para mantener el negocio en marcha. Generalmente, el diagnóstico que se realiza a través de las razones financieras, es para dar a conocer la evaluación del funcionamiento pasado, presente o futuro de la empresa.

1.3.2. Empresas

1.3.2.1. Definición

La empresa es una entidad económica organizada, formada por personas, capital y trabajo, factores que se reúnen para la producción, transformación, distribución, administración de bienes o para la prestación de un servicio, a través de uno o más

establecimientos de comercio, con el ánimo de generar utilidades y distribuirlas entre las personas que la integran. (Quijana, 2009, pág. 4)

Una empresa es una institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado, se compone de recursos tecnológicos, capital y humano y pueden dedicarse a la venta de bienes o servicios.

Actualmente la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se considera una empresa por que otorga servicios a la población en general por medio de la venta de productos de la canasta básica. Las empresas en varios casos surgen por un conocimiento significativo del negocio y sus características que estas poseen y a su vez los propietarios se sienten con los conocimientos suficientes en las áreas del negocio y hasta llegan a rechazar cualquier apoyo o asesoría.

1.3.2.2. Generalidades de la empresa

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se fundó en el año 2000 por el Señor Félix Pedro Rizo Zamora, está ubicada en el costado oeste del mercado Guanuca, es cuota fija y su actividad económica es la compra y venta de los productos de la canasta básica (arroz, azúcar, aceite, productos enlatados, productos de aseo personal y perecedero).

a. Misión

La Misión no es más que la razón de ser o esencia del Negocio; tiene dos componentes: la Misión de Enfoque o de Procesos, que determina la razón de ser en términos del enfoque que se le quiere dar a la organización y la Misión de Valor, que determina cuál es el valor que se le debe brindar al cliente para generar en este una

percepción positiva de la organización, asociada al paquete de valor. (Betancourt, 2006, pág. 122)

Una empresa establece su misión para poder generar una actitud positiva para la organización y brindarles a sus clientes una mejor atención.

El compromiso central de Distribuidora Rizo Jarquín es la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes que nos visiten, ofertando un amplio surtido de mercadería, con precios bajos y con un personal caracterizado en brindar la mejor atención con amabilidad, respeto y sobre todo asesorar al cliente en sus compras para mantenernos como lidere en servicios y rentabilidad.

b. Visión

La Visión es una visualización de cómo será el futuro de una organización, a través del esfuerzo y del compromiso genuino de su gente, logrando así su trascendencia. (Betancourt, 2006, pág. 118)

Toda empresa establece una visión para poder tener un progreso positivo para la entidad y así poder cumplir todas sus metas en el futuro de la organización.

Nuestra visión como Distribuidora Rizo Jarquín es la de continuar trabajando en función de ser cada día los mejores, en ofertar productos de calidad y de necesidad para nuestros clientes y así llegar a captar más clientes de los diferentes municipios de Matagalpa.

c. Objetivo

El objetivo principal de una empresa es la maximización del beneficio, además de la satisfacción y conservación del cliente. (Sastre, 2006, pág. 399)

Un objetivo de una empresa es el beneficio que se asocia al resultado de la utilidad de la entidad vinculados a la rentabilidad de la organización y a la satisfacción de sus clientes.

El objetivo de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín es llegar a todo tipo de clientes con los productos y servicios que oferta, caracterizándose con un personal comprometido a brindar una excelente atención a nuestros clientes.

1.3.2.3. Factores de una empresa

Una empresa tiene factores importantes los cuales son:

1. Personas

Es el talento humano con que cuenta la empresa, conformado por las personas que ocupan los diferentes cargos dentro de la organización, como los administradores, los empleados, los directores. (Quijana, 2009, pág. 4)

Dentro de una empresa las personas son parte fundamental, porque en ellos tienen la obligación de llevar a cabo los objetivos y metas de la empresa, y tienen la responsabilidad de tomar las decisiones correctas para la organización.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín usa como un factor importante el personal, la empresa no cuenta con un área destinada a recursos humanos por eso son evaluados por medio del administrador y por los supervisores de cada área de trabajo de acuerdo a su eficiencia, eficacia, responsabilidad y trabajo bajo presión que son los parámetros que tiene la empresa. Cuando se habla de un factor empresa, lo que son las personas o personal que lo conforman, hablamos de esos que hacen posible el funcionamiento de una entidad, porque sin ellos una empresa no cumpliera con sus objetivos establecidos.

2. Capital

Identificado por los aportes que hacen los propietarios de la empresa, el cual puede estar representado en efectivo, bienes como los muebles y enseres, maquinaria y equipo, inventario de mercancías, entre otros. (Quijana, 2009, pág. 4)

Otro factor importante en la empresa, es el capital que aportan los socios para ejecutar las operaciones, estos son aportados en efectivos o por bienes inmuebles, para poder obtener un lucro que beneficie a cada socio y a la misma empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín utiliza como factor de trabajo el capital, el cual es evaluado a través de los estados financieros. La importancia del capital para una empresa es un potencial para poner en marcha la empresa.

3. Trabajo

Es el esfuerzo físico e intelectual que realizan las personas para lograr el objetivo de la empresa, en cualquiera de sus áreas, ya sea en la producción, en la dirección, o en la prestación de un servicio. (Quijana, 2009, pág. 5)

En toda empresa el trabajo es la fuerza productiva de sus empleados que en conjunto laboran para alcanzar los objetivos propuestos por la empresa en cada una de las áreas que hay en la empresa.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín, el trabajo es laborado con mucho esfuerzo por el personal para poder alcanzar los objetivos de la entidad. La importancia del trabajo en una empresa es el esfuerzo de los empleados al desempeñar cada una de sus funciones, con el único objetivo de cumplir con las metas planificadas por la empresa, ya sea por medio de la producción de bienes o la compra y ventas de productos.

1.3.2.4. Clasificación de una empresa

Según (Quijana, 2009, pág. 5) una empresa se clasifica de la siguiente manera:

1. Según su objetivo

Según (Quijana, 2009, pág. 6), la empresa que se clasifica según su objetivo se encuentra dividida:

- a. **Con ánimo de lucro** que comprende aquellas empresas, que pretenden obtener utilidades con el desarrollo de su objeto social.
- b. **Sin ánimo de lucro** que son aquellas empresas que fundamentan su objeto social en prestar un servicio a la comunidad.

Las empresas que se clasifican por su objetivo se enfocan en prestar servicios sociales con el propósito de alcanzar un importante crecimiento en el ámbito social y en otros casos obtener utilidades y distribuirlas entre sus socios para poder aumentar su capital.

La empresa en estudio es clasificada por su objetivo como un ánimo de lucro porque se enfoca en obtener utilidades y aumentar el capital. Esta clasificación es con el propósito de obtener un beneficio económico, aunque existen organizaciones que su finalidad es dar un beneficio social sin esperar nada a cambio.

2. Actividad económica

Según (Quijana, 2009, pág. 6), la empresa que se clasifica por su actividad económica, se encuentra dividida en:

- a. **Agropecuarias** que son aquellas empresas que producen bienes agrícolas y pecuarios en grandes cantidades
- b. **Mineras** dedicadas a la explotación de los productos del subsuelo
- c. **Industrial** que adquieren materia prima, la procesan y venden un nuevo producto terminado para la venta
- d. **Comercial** que estas adquieren un producto terminado y lo venden

Las empresas que son clasificadas por su actividad económica cuentan con un personal adecuado para poder satisfacer las demandas y poder obtener una mayor ganancia.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín es clasificada por su actividad económica en comercial, porque esta realiza compra de producto terminado para luego venderlos. En análisis esta clasificación diferencia a la empresa por su actividad porque genera ganancias al ofrecerle a la sociedad un buen servicio o un bien.

3. Procedencia de capital

Según (Quijana, 2009, pág. 7), las empresas que son clasificada por su procedencia de capital, se encuentran dividida en:

- a. **Privadas** organizaciones económicas que presenta la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital
- b. **Públicas** son organizaciones que sus aportes provienen de fondos del estado.

Las empresas que se especifican por su procedencia de capital son aquella que cuentan con un capital propio o que son creadas por el estado.

De acuerdo a la clasificación de procedencia de capital, la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se encuentra como una empresa privada porque sus aportaciones de capital son propias de los dueños. En análisis, el objetivo de una empresa privada es que se diferencia de otras instituciones, porque solamente existe para generar ganancias para los propietarios. También en una empresa privada su dueños puede ser una persona jurídica o natural, y porque su capital es aportado por ellos mismos.

4. Por su tamaño

Según (Quijana, 2009, pág. 7) las empresas que se clasifican por su tamaño, se encuentra dividida en:

- a. **Microempresas**, empresas que cuentan con menos de 15 trabajadores y cuyos activos no excedan los 501 salarios mínimos legales vigentes

- b. **Pequeñas empresas** que cuenta con 50 trabajadores y cuyos activos totales deben estar entre los 5,001 salarios mínimos legales vigentes
- c. **Medianas empresas** que cuenta con 200 trabajadores y cuyos activos totales deben estar entre los 15,000 salarios mínimos legales vigentes, las cuales dominan y abastecen un mercado más amplio
- d. **Grandes empresas** cuenta con más de 200 trabajadores y cuyos activos totales deben superar los 15,000 salarios mínimos legales vigentes

De acuerdo a lo anterior las empresas que se encuentran clasificadas por su tamaño son las que cuentan con un determinado personal y son dirigidas por sus dueños o en sociedad y estas abastecen un amplio mercado y que pueden llegar a exportar a otros países.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se clasifica por su tamaño en una pequeña empresa ya que la cantidad de trabajadores oscila entre cincuenta a más divididos entre las áreas funcionales de la empresa.

1.3.2.5. Estructura Organizacional de una empresa

La estructura organizacional, son los diferentes patrones de diseño para organizar una empresa, con el fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo deseado. Para una mejor forma de organización de una empresa, se han establecido cuatro estructuras:

1. **Estructura Lineal**, se caracteriza por que es utilizada por pequeñas empresas que se dedican a generar pocos productos en un campo específico del mercado, ésta es rápida, flexible y la relación entre superiores y subordinados es cercana y la toma de decisiones se hace ágil.
2. **Estructura Matricial**, consiste en la agrupación de los recursos humanos y materiales que son asignados de forma temporal a los diferentes proyectos que se realizan.

3. **Estructura por Departamentalización** esta estructura divide a la empresa en departamentos, para poder llevar un mejor control de las actividades y diferentes funciones de trabajo.
4. **Estructura Circular** es aquellas donde los niveles de autoridad son representados en círculos, formados por un cuadro central, que corresponde a la autoridad máxima de la empresa, y en su alrededor constituyen un nivel de organización. (Scanlan, 2014, pág. 278)

Cada empresa adopta su propia estructura que le facilite el cumplimiento de los objetivos propuestos y para cumplir sus metas. Una estructura lineal es muy frecuente en las empresas, ya que la autoridad está centrada en una sola persona y esta toma las decisiones y asume el control. La estructura Matricial es una organización, buena por una parte ya que se integran a los miembros de las diferentes áreas para trabajar en el cumplimiento de un mismo objetivo. Una estructura por departamentalización es una organización que se lleva un mejor control de las actividades, separando cada trabajo para un mejor funcionamiento de la empresa. Para la estructura circular se coloca un jefe inmediato, y se elimina la idea de estatutos altos y bajos.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín tiene una estructura lineal, porque la autoridad está centrada en una sola persona y la relación es más cercana entre los subordinados. Este tipo de organización constituye una forma estructural simple donde cada jefe de área recibe y transmite lo que pasa en su alrededor. Es importante porque la comunicación es mejor entre sus subordinados y pocas veces se presentan problemas de control en la administración de la empresa. (Ver Anexo N° 3)

1.3.2.6. Información Financiera

La información financiera divulgada por las empresas debe permitir satisfacer las necesidades informativas de los destinatarios o usuarios de la misma. Al respecto, se consideran usuarios de la información contable a aquellos sujetos económicos cuyos

intereses pueden verse afectados de forma positiva o negativa por la actividad de la entidad que emite información. (Domínguez, Álvarez, & Sánchez, 2009, pág. 1)

El condicionamiento principalmente de una empresa va a ver motivado por el hecho de que los usuarios suelen tener un acceso ilimitado a la información y toman decisiones específicas, mientras que algunos usuarios tienen un acceso limitado a la información financiera de la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín tiene diferentes áreas de trabajo donde hay un responsable de supervisión, para un mejor control de la información financiera. Como ya sabemos, que en toda administración dentro de una empresa, es de suma importancia la información financiera ya que es la base de la toma de una buena decisión para el desempeño económico de la entidad; la información financiera ayuda a formular mejores conclusiones, sobre la situación en se encuentra la empresa y también porque les proporciona la evaluación futura que beneficie a la entidad.

1.3.2.6.1. Sistema contable

A. Concepto

Un sistema contable es el conjunto de principios y reglas que facilitan el conocimiento y la representación adecuada de la empresa y de los hechos económicos que afectan a la misma. (Sarmiento, 2012, pág. 1)

En una empresa debe de existir un sistema contable para poder llevar acabo las actividades económicas que se realizan en la misma y así facilitar el manejo de la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín, conoce el término de sistemas contables, ellos llevan registro manual y tienen un control eficiente cumpliendo con su actividad económica el cual es la venta de productos de la canasta básica. La

importancia que tienen los sistemas contables en las empresas es porque les ayuda a llevar un mejor control de las operaciones financieras, así como también les ayuda a obtener y analizar mejor la información.

B. Clasificación del Sistema Contable

1. **Sistema Contable Manual**, este se desarrolla manualmente, al menos en un alto porcentaje. Aunque se utilizan algunas máquinas sumadoras o calculadoras; la mayoría de los trabajos son realizados de forma manual. En estos sistemas el factor hombre es la base. La mayor debilidad de los sistemas manuales es que se vuelven lentos cuando se trata de procesar grandes volúmenes de información, en cuyo caso sería necesario el uso de una gran cantidad de personas. (Sarmiento, 2012, pág. 3)
2. **Sistema Contable Computarizado**, este sistema se vale de computadoras para llevar a cabo los movimientos contables de las cuentas, manejándolas hasta producir la información final. En los sistemas contables computarizados, la información se proporciona con mayor rapidez, porque la computadora realiza en forma instantánea tareas que consumen mucho tiempo cuando se hacen en forma manual. (Sarmiento, 2012, pág. 3)

Un sistema contable facilita la labor del contador, aunque en algunos casos el factor hombre es muy importante cuando los registros funcionan manualmente y de otra manera se pueden valer de computadoras para llevar a cabo sus registros; al tener un sistema computarizado ayuda a hacer más ágil el proceso de la información contable.

Actualmente la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín trabaja con un sistema contable de forma manual, dentro de los formatos que utilizan son: comprobantes de diarios, comprobantes de pago, conciliaciones bancarias, arqueos de caja, planillas de pago, facturas entre otros; los impuestos que paga son: IBI, INATEC, INSS, y por los

momentos solo llevan el proceso de facturación computarizado. Los sistemas contables, ya sea manual o computarizado apoyan al proceso de las actividades que se generan en la entidad y proporciona de forma útil y confiable la presentación de los estados financieros por separados para la toma de decisión.

1.3.2.6.2. Marco de Referencia

A. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

Un conjunto de postulados generalmente aceptados que norman el ejercicio profesional de la contabilidad pública, se considera general porque se han operado con efectividad en la práctica y han sido aceptadas por los contadores, de hecho son los medios a través de los cuales la profesión contable asegura que la información financiera cumpla con las características deseadas. (Narváez, 2007, pág. 20)

Los principios contables nos ayudan a registrar, resumir y clasificar la información financiera para tener un mejor control sobre las actividades económicas realizadas; cumpliendo con todos los requisitos necesarios para presentar la situación financiera de manera confiable.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hace uso los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. La importancia de estos principios es que mide la información contable de un ente, constituyendo parámetros para que los estados financieros sean presentados sobre la base de una técnica contable establecida dentro de la entidad.

1. Entidad Contable

Es imperativo que cada entidad lleve registros contables y prepare estados financieros separados de cualquier otra entidad o particularidad. (Narváez, 2007, pág. 20)

Las empresas deben de llevar el registro de sus actividades contables claramente alcanzando su objetivo teniendo en cuenta no mezclarla con actividades de otras instituciones o empresas afines.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín cumple con el principio de entidad contable y hace sus registros contables por separado. Cuando hablamos de entidad contable, estamos refiriéndonos a cada una de las actividades económicas con que cuenta una empresa y las cuales son presentadas en estado diferentes para un mejor control y estos son coordinados por una autoridad que toma la mejor decisión para la entidad, en ellos se tiene que identificar cada recursos utilizado y cada destino correspondiente.

2. Negocio en Marcha

Es cuando una empresa o entidad continuara operando durante un largo periodo a menos que haya pruebas claras en contrario. (Narváez, 2007, pág. 23)

Negocio en marcha es el tiempo que estará operando una entidad, estipulado por los socios o dueño de la empresa; o en un dado caso se determine que la empresa está en quiebra y se realiza el cierre de la esta.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín lleva funcionando trece años y su meta es seguir creciendo con el tiempo, invirtiendo en mejoras para empresa. Se conoce como Negocio en Marcha cuando la empresa presume su existencia permanente, o en algunos casos demuestren lo contrario, ya sea que sus estados financieros contengan modificaciones por algún problema que se les haya presentado en el periodo o en otro caso que la empresa sea liquidada y por lo tanto deberá aclarar de porque sucede esto en la empresa.

3. Periodo Contable

Divide la vida económica de una entidad en periodos convencionales para conocer los resultados de operación y su situación para cada periodo, independientemente de la continuidad del negocio. (Narváez, 2007, pág. 25)

Un periodo contable es el momento en que se determina los resultados de la operación del negocio en un tiempo dado, para ser evaluados tanto por sus dueños y entidades del gobierno.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín cierra sus operaciones de acuerdo al periodo calendario. En nuestra opinión el periodo contable es cuando se conoce los resultados de las operaciones de una empresa obligando a dividir lo periodos cuando se tiene una existencia continua, identificando las operaciones y eventos al periodo correspondiente, o sea, que no se puede presentar información que no corresponda al periodo en el que se está. La importancia que esto tiene para la empresa, es que las operaciones se presentan en el momento en el que suceden y no antes ni después del periodo y así la información será confiable.

4. Partida Doble

Este principio manifiesta que cada recurso que dispone la identidad fue generado por terceros, quienes poseen derechos e intereses sobre los bienes de la entidad. (Narváez, 2007, pág. 25)

La partida doble son los diferentes movimientos que experimentan las cuentas debido a las actividades económicas que realiza la empresa.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hace uso de la partida doble para el registro contable en las cuentas correspondientes. Un sistema de partida doble consiste en que cada información contable debe producir un cargo a una cuenta y un abono a otra, llegando a una suma final igual al final de los movimientos efectuados, teniendo como resultado las fuentes definidas de donde se obtuvieron los recursos.

B. Estados Financieros

Los estados financieros son documentos históricos, por su naturaleza, pero también dan información valiosa a los usuarios sobre temas financieros. (Garrison, 2007, pág. 800)

Los estados financieros son:

1. Balance General

El balance general es un estado financiero que muestra los recursos que dispone la entidad para la realización de sus fines (activos) y las fuentes externas e internas de dichos recursos (Pasivos + Capital contable), a una fecha determinada. (Narváez, 2007, pág. 64)

Las empresas para conocer su situación financiera, económica y su rentabilidad deben de elaborar el balance general de las actividades del negocio en la fecha estipulada.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín presenta balance general al final de cada mes. La importancia de presentar el Balance General es porque refleja la situación de una empresa en un tiempo determinado, este es presentado en grupos de cuentas, para un mejor análisis de los elementos de la entidad, mostrando la importancia que tiene cada cuenta de activo y pasivo para la organización, con respecto a lo que dispone y a las obligaciones con las que cuenta la empresa.

2. Estado de Resultados

El estado de resultado es un estado financieros que muestra los ingresos, identificados con sus costos y gastos correspondientes y, como resultado del enfrentamiento, la utilidad o pérdida neta del periodo contable. (Narváez, 2007, pág. 73)

El estado de resultado muestra de forma resumida la utilidad o perdida que tenga en la empresa entre dos fechas.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín presenta su Estado de Resultados mensualmente. La importancia de presentar el estado de resultado, es porque muestra el rendimiento económico al final del periodo contable de la empresa, en el que se detalla ordenadamente todos los gastos que se originaron en la entidad, y por lo tanto esta información debe ser útil y confiable para la toma de decisiones.

2. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN QUE UTILIZA LA EMPRESA COMERCIAL DISTRIBUIDORA RIZO JARQUÍN PARA ENFRENTAR DIFICULTADES FINANCIERAS

2.1. Etapas de los problemas financieros

En la vida laboral nos enfrentamos a diferentes situaciones que necesitan ser resueltas, normalmente le llamamos “problemas”, para esto se necesita tener una metodología de pensamiento, análisis y trabajo, que permita encontrar las alternativas de solución que la situación amerita. (Molina, 2006, pág. 01)

Gráfico 1

Etapas de los problemas financieros



Fuente: (Molina, 2006, pág. 01)

Estas etapas son muy importantes para una empresa, porque les ayuda a determinar cada una de las causas de los problemas que tienen y las posibles alternativas de solución para dicho problema.

1. El equipo de trabajo

Es un generador de ideas para resolver el problema, porque son quienes conocen la esencia de la situación a resolver, cada líder es corresponsable de los resultados de su equipo de trabajo, pero es el trabajo en equipo quien genera los resultados. Cuando el equipo está motivado, orientado y bien conducido, no hay situación que los detenga. (Molina, 2006, pág. 01)

En esta etapa se nos da a conocer la capacidad que tiene el equipo de trabajo en una empresa, para proponer alternativas que darán solución al problema que se presenta.

El equipo de trabajo de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín lo componen el gerente propietario, administrador y el contador que se reúne frecuentemente para analizar el funcionamiento de cada una de las actividades que se hayan generado en la empresa.

2. Análisis de la situación

Con un equipo de trabajo listo para funcionar, debemos hacer un análisis de la situación, es decir:

- a. Definir el objetivo
- b. Determinar la información necesaria
- c. Hacer inventarios de recursos disponibles
- d. Diseñar las posibles Alternativas de solución (Molina, 2006, pág. 01)

En esta segunda etapa el equipo de trabajo de la empresa hace un análisis estricto de todas las actividades, para así crear alternativas que den respuesta y solución al problema dentro de la empresa.

Dentro de la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín cada miembro del equipo de trabajo hace un análisis de la situación de la empresa, proporcionando cada uno alternativas, para así decidir cuál es la mejor solución al problema.

3. Selección de las alternativas de solución

En esta etapa, nuevamente el equipo de trabajo genera las diferentes alternativas de solución y es el líder quien las modera, organiza, combina y descarta. Como resultado de esta etapa, debemos tener una lista de las alternativas de solución, desde tres criterios: Temporalidad (corto y largo plazo), Impacto (soluciones de alto y bajo

impacto), Viabilidad (alta y baja posibilidad de implementación). (Molina, 2006, pág. 01)

En nuestra opinión, la selección de alternativas de solución son aquellas que proporcionan cada uno de los miembros del equipo de trabajo, para luego seleccionar la idea más ideal, para la solución del problema.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín la selección de alternativas de solución se hace de manera democrática dentro del equipo del trabajo actuando como moderador el administrador de la empresa y el que toma las decisiones es el gerente propietario.

4. Implementación de la solución temporal

En esta etapa, se toma la solución que se clasifico con el criterio temporal de corto plazo, recordemos que se tiene un problema, por lo que implementar una solución temporal, de corto plazo, brindará el tiempo necesario para complementar el análisis y seleccionar los recursos para una solución de tipo permanente. (Molina, 2006, pág. 01)

Es importante señalar que después del análisis de todas las alternativas que se proporcionaron para el problema, la decisión de tomar una alternativa temporal, en ciertos casos se puede llegar a tomar como una solución permanente al problema.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín a menudo se presenta la misma problemática del bajo nivel de ventas por ende se aplica la solución temporal que en este caso es la activación de promociones y descuentos para mitigar el problema entre septiembre y diciembre.

5. Análisis de las posibles causas del problema

En esta etapa se analiza las razones por las que se presentó el problema, la verdadera causa que generó la problemática y los efectos que se produjo. Se clarifica lo establecido en la segunda etapa, se analiza el resultado obtenido por la solución temporal, la pertinencia de modificar la solución temporal o la necesidad de diseñar una solución permanente distinta. (Molina, 2006, pág. 01)

En nuestra opinión, esta etapa nos especifica la forma de cómo encontrar las causas que provocó el problema, lo que se logra con el trabajo en equipo preocupándose por la estabilidad de la empresa.

En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín el equipo analiza la posible causa que da paso a la problemática encontrando como principal causa el término de la temporada de producción de café en el departamento ya que el comercio depende de esto.

6. Valoración de las alternativas de solución permanente

En esta etapa se toma en cuenta la información generada en la Tercera Etapa, tomando la información clasificada como soluciones a mediano y largo plazo, esta información permite al equipo de trabajo seleccionar y proponer la mejor alternativa de solución de tipo permanente. (Molina, 2006, pág. 01)

En nuestra opinión esta etapa ayuda a la valoración de cada alternativa planteada para así poder tomar la mejor decisión que contiene la rentabilidad de la empresa.

Para la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín la valoración de la alternativa que ya se tomó de forma temporal es una solución que se puede utilizar en futuras ocasiones al presentar el mismo problema, siempre y cuando se haga los análisis necesarios para implementarla nuevamente.

7. Indicadores de seguimiento y control de reincidencia

Es en esta etapa que definen los indicadores de rendimiento para la empresa y sus bandas de control que permita monitorear la presencia de situaciones de riesgo. Los indicadores deben ser interpretados adecuadamente por el equipo de trabajo y tomar acciones preventivas cuando uno de los indicadores se salga de los límites de control establecidos. (Molina, 2006, pág. 01)

Lo principal de esta etapa es reconocer los mejores indicadores de rendimiento para el problema ya resuelto y así la empresa esté preparada para los futuros conflictos que se le presenten.

La Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hace una valoración del Libro de Ingresos en contabilidad donde se identifican los meses buenos y también donde se presenta la problemática, además se tiene un porcentaje estimado para ver el estado de las ventas.

2.2. Fuentes de información para identificar problemas

1. Incumplimiento de planes.
2. Desviación (disminución, deterioro) de sus resultados anteriores.
3. Quejas de clientes.
4. Desempeño de competidores, que pueden ocasionar pérdidas de clientes y mercados a la empresa.
5. Preocupaciones sobre el desempeño y resultados de su entidad que le planteen sus superiores, colegas, inclusive subordinados.
6. Cambios en el entorno que modifican tecnologías, tendencias en el mercado, expectativas del cliente. (Codina, 2012, pág. 01)

En nuestra opinión estas fuentes de información son muy importantes para poder identificar los problemas antes de que sea perjudicial para la empresa y así poder darle solución de inmediato.

La empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín utiliza como fuente de información la preocupación sobre el desempeño y los resultados de su entidad que le plantean sus superiores e inclusive subordinados para identificar problemas; el administrador de la Empresa Comercial se reúne con los encargados de las distintas áreas de trabajo para analizar las posibles causas y soluciones al problema que están enfrentando en el momento.

2.3. Valoración de las alternativas

En la empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín según información proporcionada por la entidad la única dificultad que han presentado es en las ventas.

1. Bajo Nivel de Ventas

En la empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín tiene una dificultad en las ventas, ya que en algunos meses tiene un bajo nivel, y para esto toman como alternativa, introducir promociones en algunos productos sin afectar el valor agregado de estos. También al momento de hacer las compras buscan como hacer negociaciones con sus proveedores para obtener la mercancía a un buen precio y así no tener que aumentar el valor a estos y de esta manera evitar una baja en las ventas.

2.4. Propuestas de Alternativas de Solución

Consideramos importante la aplicación de diferentes alternativas de solución, para que la empresa tenga un buen curso y que cuente con las herramientas necesarias para poder solucionar los futuros problemas.

Respecto a todo lo anterior presentamos dos propuestas de alternativas de solución:

1. Creemos necesario el uso de las Razones Financieras; que se dividen en 5 categorías: Razón de Liquidez, Razón de actividad, Razón de deuda, Razón de rentabilidad y Razón de mercado.

El uso de las razones financieras les ayudará a hacer más ágil el análisis del desempeño y funcionamiento de cada una de las actividades de la empresa, midiendo el riesgo y rendimiento que se encuentra en cada una de las áreas de la empresa, brindando así un mejor control de cada una de sus obligaciones como empresa y asegurando así mejores resultados en la planificación financiera que tiene la empresa a futuro.

2. Optamos por la aplicación correcta de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA), dentro de la labor contable de la empresa.

Es sumamente importante la aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados porque según la profesión contable el uso de estos asegura la presentación de información financiera con los requisitos necesarios.

De manera general explicamos que la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hace uso de las etapas de los problemas financieros de forma empírica, al igual que las fuentes de información para identificar los problemas. Por lo que hicimos una valoración de carácter general, la forma en que efectúan cada una de las etapas y como hacen para identificar los posibles problemas que se presentan.

V. CONCLUSIONES

Al finalizar con este trabajo investigativo hemos llegado a las siguientes conclusiones:

1. En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín se ha presentado la causa de descuido administrativo y como consecuencia el bajo nivel de ventas.
2. La dificultad financiera que presenta la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín es el bajo nivel de ventas que se presenta en algunos meses del año; que es ocasionado por el término de la temporada de producción de café en el departamento ya que en su mayoría los clientes en la Distribuidora Rizo Jarquín depende de esta labor productiva.
3. En la empresa no realizan análisis financiero mediante el uso de razones para determinar rendimiento y presentar indicar la información financiera confiable.
4. En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín la alternativa utilizada para el problema del bajo nivel de ventas, es implementar promociones y aplicar descuentos en los productos sin afectar su valor agregado.
5. En la Empresa Comercial Distribuidora Rizo Jarquín hacen uso de las etapas de los problemas financieros al igual que las fuentes de información para identificar los problemas; aplicándolas de manera general y empírica para reducir los problemas que se puedan presentar a futuro; la valoración de las alternativas se hacen a través del administrador que es el encargado de dirigir el proceso de selección de alternativas.

VI. BIBLIOGRAFÍA

ABC, D. (2007). Diccionario ABC. Obtenido de <http://www.diccionarioABC.com>

Codina, A. (2012). Análisis de problemas y toma de decisiones. Reto principal para una gerencia efectiva. Recuperado el 07 de noviembre de 2014, de: <http://www.degerencia.com>

Betancourt Tang, J. R. (2006). Gestión estratégica: Navegando hacia el cuarto paradigma, Edición Electrónica gratuita. Obtenido de <http://www.eumed.net>

Domínguez, L. R., Álvarez, I. G., & Sánchez, I. M. (2009). Contabilidad para no economistas, edición electrónica gratuita. Recuperado el 19 de mayo de 2014, de <http://www.eumed.net>

Garrísón, R. N. (2007). Contabilidad Administrativa (Undécima, primera en español ed.). México: McGraw-Hill/Interamericana de México.

Gitman, L. J. (2003). Administración financiera (Décima ed.). México: Editorial Pearson Educación.

Gitman, L. J. (2007). Principios de administración financiera (Decimoprimera ed.). México: editorial Addison Wesley Copyright.

Gómez, J. A. (2013). Finanzas I. Recuperado el 2 de junio de 2014, de Planeación financiera de una empresa: www.eumed.net

Grace, N. (2014). La voz de Houston and The Houston chronicle. Recuperado el 20 de mayo de 2014, de la voz de Houston and the Houston chronicle: <http://pyme.lavoztx.com>

Guzmán, A. (2006). Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales. Obtenido de Edición electrónica gratuita: <http://www.eumed.net>

Ibarra, M. A. (2009). Introducción a las finanzas públicas (Colombia) primera edición. Recuperado el 18 de mayo de 2014, de <http://www.eumed.net>

López Salazar, A., Contreras Soto, R., & Martínez Rojas, J. C. (2008). Análisis de las problemáticas financieras estratégicas y comerciales de las empresas de Celaya. Recuperado el 20 de mayo de 2014, de <http://www.eumed.net>

Molina, D. (2006). Las siete etapas para analizar y resolver los problemas en los negocios, Mérida, Yucatán. Recuperado el 07 de noviembre de 2014, de <http://www.negocios.com>

Narváez Sánchez, A. (2007). Contabilidad II (Sexta Edición ed.). Managua, Nicaragua: Ediciones AN, 237.

Pacheco, J. M. (2012). Diccionario de la Real Academia Española (23° ed.). España: Larousse.

Paya, C. (2007). Administrador financiero. Recuperado el 12 de mayo de 2014, de <http://www.wordpress.com>

Quijana, T. d. (2009). Contabilidad general. Recuperado el 5 de mayo de 2014, de <http://www.eumed.net>

Ruiz Mercader, J., Ruiz Santos, C., Martínez León, I., & Peláez Ibarrodo, J. (06 de 2008). Modelo para la gestión del cambio organizacional de las PYMES. Recuperado el 29 de mayo de 2014, de modelo para la gestión del cambio organizacional de las PYMES: <http://www.upct.es>

Samaniego, J. D. (2008). Administración Financiera II. Recuperado el 24 de octubre de 2014, de Edición electrónica gratuita: Texto completo en: <http://www.eumed.net>

Santillan, A. G. (2010). Administración financiera I. Recuperado el 9 de mayo de 2014, de <http://www.eumed.net>

Sarmiento, M. P. (2012). Contabilidad de sistemas contables. Recuperado el 5 de Junio de 2014, de www.escribd.com

Sastre Peláez, F. L. (2006). La empresa en su resultado - El beneficio editorial y la contabilidad del conocimiento, Edición electrónica gratuita. Obtenido de <http://www.eumed.net>

Scanlan, A. B. (2014). Fundamentos de administración. Recuperado el 5 de mayo de 2014, de principio de la dirección y conducta organizacional: [Http://www.virtual.unal.edu.com](http://www.virtual.unal.edu.com)

Valencia, J. R. (2010). Administración de pequeñas y medianas empresas sexta edición. Recuperado el 29 de mayo de 2014, de Administración de pequeñas y medianas empresas sexta edición: <http://books.google.com.ni>

Vásquez S., J. R. (2009). Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México, en observatorio de la Economía latinoamericana. Obtenido de N° 120: <http://www.eumed.net>

Zabaleta, G. (abril de 2006). El liderazgo y la empresa familiar. Recuperado el 20 de mayo de 2014. Obtenido de <http://imgbiblio.vaneduc.edu>

VII. ANEXOS

ANEXO 1

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

Variable	Concepto	Sub-variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Dirigido a:
Dificultades Financieras	Son dificultades financieras cuando las empresas no pueden atender la totalidad de los compromisos de pago de un modo regular.	Causas	1. Negligencia 2. Fraude 3. Falta de experiencia en el ramo 4. Falta de experiencia administrativa 5. Experiencia desbalanceada	1. ¿Cuáles considera usted sean las posibles causas de las dificultades financiera en su empresa? ¿Explique a que se debe? 2. ¿Han presentado problemas administrativos dentro de la empresa? ¿Por qué? 3. ¿Cómo se dan los procesos de liderazgo dentro de la empresa? Explique 4. ¿Qué procedimientos utiliza para adaptarse a los cambios en la empresa? 5. ¿La empresa cuenta con un plan de capacitación constante? 6. ¿La empresa cuenta con recursos financieros suficientes para llevar a cabo su labor? 7. ¿Cómo considera el nivel de endeudamiento? 8. ¿La empresa ha tenido problemas de cartera vencida excesiva? 9. ¿Han presentado un bajo nivel de ventas? 10. ¿Han tenido falta de capital para invertir? 11. ¿Han tenido dificultad en adquirir préstamos? 12. ¿La empresa ha presentado falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y personal adecuado en la realización de su actividad laboral? 13. ¿Cuáles son las soluciones que se han implementado a estos problemas financieros?	Entrevista	Administrador
		Consecuencias	1. Ausencia de liderazgo 2. Falta de adaptación al cambio 3. Falta de capacitación			
		Problema Financieros	1. Recursos Financieros Limitados 2. Alto Nivel de Endeudamiento 3. Cartera Vencida excesiva 4. Bajo Nivel de Ventas 5. Falta de Capital para Invertir 6. Dificultad para Adquirir Préstamo 7. Falta de Capital de Trabajo 8. Ausencia de Control Financiero 9. Ausencia de Personal Adecuado			

Variable	Concepto	Sub-variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Dirigido a:
Alternativas de solución	Cuando uno habla de alternativa se está refiriendo a la situación de optar entre dos cosas diferentes o dos posibilidades de acción.	Fuentes de financiamiento	1. Financiamiento a largo plazo 2. Financiamiento a corto plazo	14. ¿Utilizan financiamiento a largo plazo? ¿Cuáles? 15. ¿Utilizan financiamiento a corto plazo? ¿Cuáles? 16. ¿Cómo evalúan las razones financieras? ¿Qué razones aplican?	Entrevista	Administrador
		Análisis Financiero	1. Razones financieras			
Empresa	Es una entidad económica organizada, formada por personas, capital y trabajo, factores que se reúnen para la producción, transformación, distribución, administración de bienes o para la prestación de servicio.	Clasificación	1. Según su objetivo 2. Según su actividad económica 3. Según la procedencia de capital 4. Según el tamaño	17. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de estar funcionando? 18. ¿Cómo se clasifica la empresa? 19. ¿Qué factores componen su empresa y como son evaluados? 20. ¿Cuál es la estructura de la empresa? 21. ¿Cómo funciona el control interno? 22. ¿Qué tipo de sistema contable lleva la empresa? 23. ¿Qué estados financieros presentan? 24. ¿Hacen uso de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados? ¿Cuáles?	Entrevista	Administrador
		Factores	1. Persona 2. Capital 3. Trabajo			
		Estructura organizacional	1. Estructura Lineal 2. Estructura Matricial 3. Estructura por departamentalización 4. Estructura circular			
		Clasificación del Sistema Contable	1. Sistema Contable Manual 2. Sistema Contable Computarizado			
		Marco de referencia	1. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados 2. Estados Financieros			

ANEXO 2

ENTREVISTA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA, MATAGALPA



INSTITUCIÓN: Distribuidora Rizo-Jarquín

I. DATOS GENERALES:

Nombre: _____

Profesión: _____

Cargo: _____

II. OBJETIVO:

Somos estudiantes de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua FAREM-Matagalpa de la carrera Contaduría Pública y Finanzas turno vespertino, estamos realizando una investigación sobre el tema: Gestión en el área financiera de las empresas de Matagalpa, durante el I semestre del año 2014, por lo cual le solicitamos permiso para realizar la presente entrevista, cuyo objetivo es valorar las alternativas de solución que aplica la empresa para superar sus dificultades financieras.

La información obtenida será únicamente de utilidad para el trabajo investigativo y no se divulgará a terceras personas.

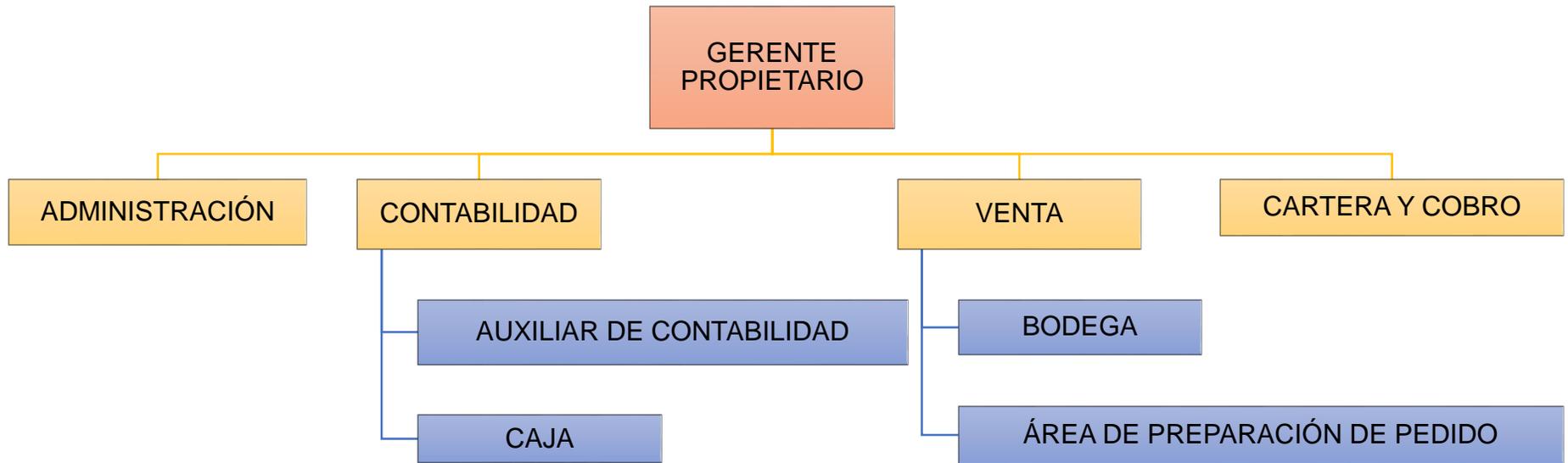
Preguntas a realizar:

1. ¿Cuáles considera usted sean las posibles causas de las dificultades financieras en su empresa? ¿Explique a que se debe?

2. ¿Han presentado problemas administrativos dentro de la empresa? ¿Por qué?
3. ¿Cómo se dan los procesos de liderazgo dentro de la empresa? Explique
4. ¿Qué procedimientos utiliza para adaptarse a los cambios en la empresa?
5. ¿La empresa cuenta con un plan de capacitación constante?
6. ¿La empresa cuenta con recursos financieros suficientes para llevar a cabo su labor?
7. ¿Cómo considera el nivel de endeudamiento?
8. ¿La empresa ha tenido problemas de cartera vencida excesiva?
9. ¿Han presentado un bajo nivel de ventas?
10. ¿Han tenido falta de capital para invertir?
11. ¿Han tenido dificultad en adquirir préstamo?
12. ¿La empresa ha presentado falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y personal adecuado en la realización de su actividad laboral?
13. ¿Cuáles son las soluciones que se han implementado a estos problemas financieros?
14. ¿Utilizan financiamiento a largo plazo? ¿Cuáles?
15. ¿Utilizan financiamiento a corto plazo? ¿Cuáles?
16. ¿Cómo evalúan las razones financieras? ¿Qué razones aplica?
17. ¿Cuánto tiempo tiene la empresa de estar funcionando?
18. ¿Cómo se clasifica la empresa?
19. ¿Qué factores componen su empresa y como son evaluados?
20. ¿Cuál es la estructura de la empresa?
21. ¿Cómo funciona el control interno?
22. ¿Qué tipo de sistema contable lleva la empresa?
23. ¿Qué estados financieros presenta?
24. ¿Hacen uso de los principios de contabilidad generalmente aceptados?
¿Cuáles?

ANEXO 3

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA COMERCIAL DISTRIBUIDORA RIZO JARQUÍN



ANEXO 4

ENTRADA PRINCIPAL DE LA EMPRESA COMERCIAL DISTRIBUIDORA RIZO JARQUIN



**ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA DE LA EMPRESA COMERCIAL
DISTRIBUIDORA RIZO JARQUIN**

