

**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 en la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el I semestre del año 2014.

Autores:

**Jorge Luis Pastora Rostrán.
Giovanía de los Ángeles Pravia Orozco.**

Tutor:

Msc. Manuel de Jesús González García.

Febrero, 2015

TEMA:

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

SUB-TEMA:

Dificultades Financieras y Alternativas de Solución en la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el I semestre del año 2014.

ÍNDICE

CONTENIDO:	N 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. Definición de Dificultades Financieras.....	4
1.1.2. Importancia de determinar y analizar las dificultades financieras	4
1.1.3. Causas y Consecuencias de dificultades financieras	5
1.1.3.1. Causas	5
1.1.3.1.1. Inventarios excesivos	6
1.1.3.1.2. Exceso de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar.....	6
1.1.3.1.3. Inventario de activos fijos, tangibles encima de las necesidades de la empresa.	7
1.1.3.1.4. Planificación y Distribución incorrecta de las utilidades.....	7
1.1.3.1.5. Condiciones operativas por debajo de las empresas similares.	8
1.1.3.2. Consecuencias	9
1.1.3.2.1. Liquidación	10
1.1.3.2.2. Insolvencia	10
1.1.3.2.3. Iliquidez	11
1.1.3.2.4. Capital de Trabajo	12
1.1.3.2.5. Falta de Rentabilidad.....	12
1.1.3.2.6. Endeudamiento	12
1.1.4. Clasificación de problemas financieros	13

1.1.4.1.	Recursos financieros limitados.....	14
1.1.4.2.	Alto nivel de endeudamiento	14
1.1.4.3.	Cartera excesiva vencida	15
1.1.4.4.	Bajo nivel de ventas	16
1.1.4.5.	Falta de Capital para invertir	18
1.1.4.6.	Dificultad para adquirir préstamos.....	19
1.1.4.7.	Falta de Capital de Trabajo	20
1.1.4.8.	Ausencia de Control Financiero	21
1.1.4.9.	Ausencia de Personal Adecuado.....	21
1.2.	Alternativas de Solución	23
1.2.1.	Concepto	23
1.2.2.	Importancia de toma de decisiones.....	23
1.2.2.1.	Planeación Financiera	24
1.2.2.2.	Capitalización Financiera	25
1.2.2.3.	Adaptación Financiera.....	25
1.2.3.	Implementación de soluciones por parte de la empresa	26
1.2.4.	Presupuestación.....	27
1.2.4.1.	Presupuestación de Corto Plazo	27
1.2.4.1.1.	Presupuestos de Caja	27
1.2.4.1.2.	Pronóstico de Ventas	28
1.2.5.	Fuentes de Financiamiento Corto Plazo.....	29
1.2.5.1.	Fuentes sin garantía a Corto Plazo	29
1.2.5.1.1.	Préstamos Bancarios	29
1.2.5.1.2.	Papel Comercial	29
1.3.	Papel de las Finanzas en las Empresas.....	30
1.3.1.	Papel de las Finanzas	30
1.3.1.1.	Definición de las Finanzas.....	30
1.3.1.2.	Categoría de las Finanzas.....	31
1.3.1.2.1.	Servicios Financieros	31
1.3.1.2.2.	Finanzas para la Administración.....	31
1.3.1.3.	Papel del Administrador Financiero.....	32

1.3.1.4.	Relación de las finanzas con la contabilidad.....	33
1.3.1.5.	Sistemas de información financiera.....	32
1.3.1.5.1.	Sistema Contable	33
1.3.1.5.2.	Marco de Referencia Contable	34
1.3.1.5.3.	Estado financieros principales.....	35
1.3.1.5.4.	Razones Financieras.....	37
1.3.2.	Empresa.....	40
1.3.2.1.	Concepto.....	40
1.3.2.2.	Clasificación	41
1.3.2.2.1.	Por su Tamaño.....	41
1.3.2.2.2.	Por su Origen	44
1.3.2.2.3.	Por su Aportación de Capital.....	45
1.3.2.3.	Estructura Organizacional.....	46
1.3.2.3.1.	Estructura Lineal.....	45
1.3.2.3.2.	Estructura Vertical	47
1.3.2.3.3.	Estructura Horizontal	47
2.	Valoración de Alternativas de Solución	48
2.1.	Principales fuentes de información para identificar problemas.....	51
V.	CONCLUSIONES	53
VI.	BIBLIOGRAFÍA	54
VII.	ANEXOS	

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis:

A Dios por mostrarme día a día que con humildad, paciencia y sabiduría que todo es posible. A mi madre Yovanela quien con su amor, apoyo y comprensión incondicional estuvo siempre a lo largo de mi vida estudiantil; Gracias por siempre elevar sus oraciones para que yo pudiera salir adelante ya que Siempre tuvo una palabra de aliento en los momentos difíciles y sobre todo por ser un ejemplo de vida a seguir. A mi esposo Silvio Valdivia por su apoyo, amor y cariño que en estos dos años me ha dado tan incondicionalmente ya que estaba conmigo en mis noches de desvelo cuando realizaba mi tesis.

Giovanía Pravia Orozco

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis:

A mi madre, por ser la amiga y compañera que me ha ayudado a crecer, gracias por estar siempre conmigo en todo momento, gracias por la paciencia que has tenido, por enseñarme el camino de la vida. A mi abuela que con la sabiduría de Dios me has enseñado a ser quien soy, gracias por llevarme en tus oraciones. A toda mi familia que de una u otra forma me han apoyado incondicionalmente. Agradeciendo también a mis padrinos que con su granito de arena me han apoyado hasta el día de hoy.

Jorge Luis Pastora

AGRADECIMIENTO

Les agradezco, el apoyo y dedicación de tiempo a todos mis profesores que me dieron clase desde que empecé la vida universitaria sobre todo a nuestro tutor MSc. Manuel González por haber compartido conmigo sus conocimientos y sobre todo su amistad.

Gracias Lic. Alejandro Andino, por habernos brindado la oportunidad de desarrollar nuestra tesis profesional en tan prestigiosa empresa como lo es comercial Punto Andino, agradeciendo también al Lic. Fernando Osejo por la información brindada ya que sin su ayuda no hubiera sido posible la realización de nuestra tesis, de igual manera al joven Josué Andino por su ayuda.

A mis amigos por todos los momentos que pasamos juntos. Por las tareas que juntos realizamos y en especial a Ana Jhosselin García por ser una buena amiga.

Giovanía Pravia Orozco

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecerle a ti Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua por darme la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

También me gustaría agradecer a mis profesores durante toda mi carrera profesional porque todos han aportado con un granito de arena a mi formación.

De igual manera agradecer a mi Tutor de Tesis de Grado, MSc. Manuel González por su visión crítica de muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarte como persona e investigador.

Agradezco a las personas que nos ayudaron en el comercial Punto Andino principalmente al Lic. Alejandro Andino por haber permitido realizar nuestra tesis y al Lic. Fernando Osejo por su apoyo.

Jorge Luis Pastora

VALORACIÓN DEL DOCENTE



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA

UNAN FAREN MATAGALPA



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 **“GESTION EN EL AREA 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

RESUMEN

La presente investigación que lleva por nombre Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa, en el 2014. Tiene como propósito analizar las dificultades financieras y alternativas de solución que utiliza la empresa comercial el Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el I semestre de año 2014.

El tema es de gran importancia debido a que las entidades deben tener conocimiento sobre las diferentes dificultades financieras que se presentan en la operatividad de su actividad económica, las cuales inciden en los estados financieros, como en la planificación de sus metas y se requiere poseer estrategias o las alternativas de solución que pueden contribuir a la toma de decisiones que le permitan detectar errores y así poderlos superar.

De acuerdo a los resultados obtenidos concluimos que en la empresa comercial el Punto Andino no se encontraron dificultades financieras, pero si implementa alternativas de solución tales como: planeación financiera, capitalización financiera y adaptación financiera, ya que estas ayudan a que la empresa no se enfrente a problemas tanto económicos como financieros, por lo que la empresa hasta el momento no ha tenido inconvenientes.

Las alternativas de solución que implementa la comercial son de mucha importancia ya que son herramientas básicas que evitan posibles dificultades en la entidad.

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo investigativo tiene como tema Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa en el 2014, para evaluar Dificultades Financieras en la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el primer semestre del año 2014.

Se han hecho investigaciones en Latinoamérica de trabajos sobre la temática en estudio, en la Facultad de Ciencias Administrativas de la universidad de Guanajuato México, 2007. Tesis “Análisis de las problemáticas financieras estratégicas y comerciales de las empresas de Celaya, elaborada por la Dra. López Salazar, Maestros, Contreras y Martínez.

En la UNAN-FAREM Carazo se encontró un trabajo monográfico con el tema “Análisis financiero en F.A.E, S.A” (2003), elaborada por Baltodano y Medrano.

En UNAN-FAREM Matagalpa se encontró un trabajo monográfico “Dificultades que enfrenta la empresa Agro-Industrial, Los Robles”, Trilladora de arroz en el municipio de San Isidro, Matagalpa en su proceso contable durante el segundo semestre del año 2006.

La metodología utilizada, es científica y según su enfoque es cualitativo, el tipo de investigación es descriptivo y de corte transversal; siendo la población las empresas de Matagalpa y como muestra la empresa comercial el Punto Andino de la ciudad de Sébaco. El instrumento utilizado fue la entrevista (ver Anexo 2). Las variables de estudio fueron: Dificultades Financieras, Alternativas de Solución y Empresas (ver Anexo 1).

II. JUSTIFICACIÓN

En este trabajo de investigación se tiene como tema de estudio la Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa con el objetivo de analizar las Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

El tema es de gran importancia para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de las empresas, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas, el objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente

Los resultados obtenidos de la investigación serán de gran ayuda al personal de la empresa comercial El Punto Andino, como una herramienta de apoyo en las diferentes tareas que desarrollan, aplicando un mejor control y que contribuya al aseguramiento de los objetivos y el cumplimiento de las metas.

Esta investigación será útil ya que servirá como material bibliográfico tanto para estudiantes y docentes de la UNAN FAREM Matagalpa, al ser parte del acervo bibliográfico de la biblioteca de la FAREM. De igual manera les permitirá a los autores profundizar los conocimientos técnicos y teóricos, al mismo tiempo desarrollar las habilidades en el campo de la investigación la cual nos ayudará a formarnos como profesionales, capaces de identificar e implementar soluciones que optimicen sus activos financieros, contribuyendo con ello al funcionamiento eficiente y eficaz de las diversas organizaciones, en el campo laboral.

III. OBJETIVOS

General

Analizar las Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el I semestre del año 2014.

Específicos

1. Determinar las Causas y Consecuencias de las dificultades financieras de la empresa comercial El Punto Andino.
2. Identificar las Dificultades Financieras y las Alternativas de Solución que utiliza comercial El Punto Andino.
3. Valorar las Alternativas de Solución que desarrolla la empresa comercial El Punto Andino para enfrentar las Dificultades Financieras en la ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

IV. DESARROLLO

1. Dificultades Financieras y Alternativas de Solución

1.1. Dificultades Financieras

1.1.1. Definición

Se considera que una empresa enfrenta dificultades financieras cuando no puede atender la totalidad de los compromisos de pago de modo regular. Los compromisos de pago pueden ser de origen operativo (proveedores, personal, impuestos) o bien de origen financiero (servicio de préstamos). (Gitman, 2003, pág. 165)

Es decir, que las dificultades financieras surgen cuando una empresa no tiene los suficientes recursos económicos para que pueda cumplir con sus obligaciones o pagos. En general, un problema financiero es una situación que amenaza la estabilidad y bienestar financiero de una persona o empresa.

El Punto Andino no ha presentado dificultades financieras ya que poseen solidez financiera orientada a la rentabilidad, mediante una gestión estratégica del uso de los recursos de la empresa. Al no presentar dificultades financieras se debe a que toman buenas decisiones para lograr estabilizar su rendimiento financiero.

1.1.2. Importancia de determinar y analizar las dificultades financieras

El análisis financiero es fundamental para evaluar la situación y el desempeño económico y financiero real de una empresa, detectar dificultades y aplicar correctivos adecuados para solventarlas. El objetivo de este estudio es analizar la importancia del análisis financiero como herramienta clave para una gestión financiera eficiente. (Abíznano & Navas, 2009, pág. 1)

El análisis financiero es de mucha importancia en una empresa ya que nos ayuda a saber la situación tanto pasada, presente o futura de una empresa. Es una herramienta básica para la administración de las empresas en la toma de decisiones, que permite a los usuarios del mismo evaluar la capacidad de generar recursos a

corto o largo plazo y hacer una buena gestión de movimiento de fondos para alcanzar los objetivos de la empresa.

En la empresa El Punto Andino, reconocen la importancia de identificar las dificultades financieras, las cuales ayudarán a implementar estrategias en la gestión financiera de la empresa. La importancia de determinar y analizar las dificultades financieras que le permitirá al Punto Andino establecer la toma de decisiones y con ello el logro de los objetivos que estos se proponen.

1.1.3. Causas y Consecuencias de dificultades financieras

1.1.3.1. Causas

Muchas veces las causas más frecuentes de dificultades financieras son: inventarios excesivos, exceso de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, inventario de activos fijos tangibles por encima de las necesidades de la empresa, condiciones operativas muy por debajo de las demás empresas similares, planificación y distribución incorrecta de la utilidad. (Arellano, 2010, pág. 8)

Las causas financieras son todas aquellas situaciones que llevan a la empresa a un desequilibrio económico-financiero, esto se debe a errores comerciales, productivos y administrativos en el uso de los recursos. Para esto es muy importante el análisis financiero para establecer estrategias y facilitar respuestas a las diferentes causas de las dificultades financieras.

La empresa Punto Andino hasta este momento no ha presentado problemáticas que resulten ser dificultades financieras. Se considera que al no encontrar causas es porque la empresa en estudio se encuentra estable, tanto económica como financieramente.

1.1.3.1.1. Inventarios excesivos

Los inventarios excesivos ocasionan costos de operación, riesgos e inversión que afectan el rendimiento de la empresa y su liquidez. (Rivadeneira, 2014, pág. 40)

El inventario es uno de los mayores activos de una empresa y es esencial en el giro de la misma. Pero cuando tenemos un inventario excesivo esto es una gran desventaja para la empresa ya que estos incurren en gastos de almacenaje, transporte, y costos de capital. También el inventario puede tener riesgos que se vuelva obsoleto.

En el caso de inventario excesivo ha presentado esta causa en casos aislados para los cuales implementan estrategias, la cual consiste de un trabajador que distribuya mercadería a las comunidades para cuando suceden estos casos, y así evitando riesgos en el inventario. Se considera que las estrategias que implementa el comercial son excelentes puesto que no les permite tener un tipo de pérdida en el inventario

1.1.3.1.2. Exceso de Cuentas por Cobrar y Cuentas por Pagar

Según (Santander, 2010, pág. 31) las cuentas por cobrar surgen de la venta a crédito de una empresa a otra, creándose la obligación de pago por parte de la empresa que recibe el crédito comercial. El crédito comercial es ventajoso tanto para la empresa que lo concede como para la que lo recibe. Para la empresa que otorga crédito comercial denota aumento de las ventas e incremento del número de clientes, lo cual implica el aumento también de sus utilidades económicas, asegura posición en el mercado y un incremento indirecto del precio o ventajas en costos sobre otras empresas que ceden préstamos.

Entendemos que las cuentas por cobrar son muy importantes para las empresas que se dedican a realizar ventas al crédito, pero también tienen grandes desventajas cuando dan créditos y las personas a las que se les concede el crédito no cumplen

con el pago esto conlleva a que aumente las cuentas incobrables. Lo cual no está generando dinero para que la empresa cumpla con sus obligaciones y pueda invertir.

El Punto Andino aún no ha presentado en su totalidad exceso de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, ya que se le da crédito solamente al personal de la misma, la modalidad de pago es quincenal y se deduce directamente de la planilla.

1.1.3.1.3. Inventario de activos fijos, tangibles encima de las necesidades de la empresa

Da lugar a un aumento del costo de producción y por ende una disminución de la rentabilidad de la empresa. (Arellano, 2010, pág. 8)

Se entiende que los inventarios de activos fijos, tangibles encima de las necesidades de la empresa, entre más incurre la empresa en gastos de inversión destinados a la creación de infraestructuras y a la creación o adquisición de bienes, la empresa obtendrá bajas en sus utilidades porque no hay suficiente capital para continuar con sus actividades.

Punto Andino no ha experimentado estas causas porque la empresa cuenta con los recursos necesarios para elaborar sus actividades, esto hace que la empresa tenga una mayor rentabilidad ya que no invierte en la compra de activos fijos innecesarios para la actividad comercial y las utilidades son distribuidas de acuerdo al capital invertido.

1.1.3.1.4. Planificación y Distribución incorrecta de las utilidades

El incremento del valor de los activos de una entidad no representa un concepto de ganancia, incluso la distribución como utilidades entre los accionistas de los mayores valores de sus activos ya sean realizados o poseídos, puede representar un riesgo de descapitalización para la entidad. (Mejía, 2010, pág. 135)

En la planificación y distribución incorrecta de las utilidades entendemos que en una organización la distribución errónea de las utilidades entre los accionistas puede

llevar a obtener pérdidas de capital en una empresa y la disminución en el capital de trabajo, lo que interrumpen las actividades operativas de una empresa.

Consideramos que la empresa en estudio mantiene correctamente dividido tanto el capital como la inversión y esto la convierte en una entidad organizada y estable lo cual evade la descapitalización de la entidad comercial.

1.1.3.1.5. Condiciones operativas por debajo de las empresas similares

La empresa puede ser vista desde las diferentes perspectivas que tienen sus miembros para entrar en los procesos de cooperación empresarial. Este proceso de cooperación, se integra en un marco económico-financiero, un marco jurídico-administrativo y un marco ético, que toda empresa requiere de legitimación.

En este sentido, la revisión de la “función social de la empresa” es el origen de la teoría sobre la existencia de una responsabilidad de la empresa hacia la sociedad, basándose en la consideración de la empresa como sistema. Dentro de esta perspectiva, el enfoque de la función social de la empresa no sólo está delimitada por su accionar con los grupos de interés, sino también con su misión dentro de la sociedad. Es decir, la empresa como institución social, con valores determinados, cumple un rol de creación de riqueza, generación de empleo, productor de bienes y servicios, pero también cumple un rol de acercamiento y relación con la sociedad, permitiendo un crecimiento equitativo y sostenible para todos los grupos de interés y en los diferentes ámbitos, ya sean económicos, medioambientales y sociales. (Martínez, 2011, pág. 1)

Entendemos que las empresas deben de trabajar equitativamente con la sociedad para construir una sociedad avanzada, la empresa no debe solo otorgar beneficios a los accionistas sino también a la sociedad creando proyectos para cumplir con las necesidades de la sociedad, aumentar la riqueza del entorno y la generación de empleos.

El Punto Andino siempre trata de mantener precios justos, mejores ofertas de productos de calidad de acuerdo a la exigencia del público. Consideramos que para Punto Andino es ventajoso establecer este tipo de estrategias porque de esta manera la clientela se mantiene satisfecha ya que prefieren realizar sus compras en dicho comercial.

1.1.3.2. Consecuencias

Las condiciones económicas recientes han llevado a muchas empresas a experimentar dificultades financieras. De este modo, no sólo se ha incrementado fuertemente el número de empresas concursadas, sino que también lo ha hecho el número de empresas liquidadas. (Abíznano & Navas, 2009, pág. 16)

Si bien es cierto que las sociedades con dificultades operativas son más propensas a pasar por dificultades financieras, no se debe obviar que una gestión financiera inadecuada puede conducir a empresas con elevada rentabilidad económica a enfrentarse a problemas de insolvencia. (López & García, 2005, pág. 15)

Según Fierro citado por (Estupiñan & Estupiñan, 2006, pág. 177) plantea varios efectos o consecuencias de dificultades financieras como: La iliquidez, capital de trabajo, endeudamiento y falta de rentabilidad.

Consideramos, que muchas empresas en la actualidad pasan por ciertas dificultades financieras por el mal manejo de los recursos, donde no pueden pagar sus obligaciones, como existen empresas que han quedado en quiebra o han sido compradas, las consecuencias de las dificultades financieras en las empresas surgen ya que las mismas reciben financiamiento de instituciones financieras o proveedores, las cuales por falta de rentabilidad se les hace imposible liquidar dichos préstamos.

El Punto Andino no presenta dificultades financieras ya que cuenta con el personal adecuado para sobrellevar una dirección eficiente de la empresa, también desarrollan la gestión financiera encaminada a la toma de decisiones que conlleve a

la óptima generación de riqueza de la entidad. Consideramos que la empresa por los buenos controles financieros los cuales son: diagnosticar, comunicar y motivar al personal para que la empresa no tenga consecuencias y así ser eficientes al llevar una buena contabilidad.

1.1.3.2.1. Liquidación

La liquidación supone el fin de la empresa como un negocio en marcha e implica la venta de sus activos a su valor de rescate. Los fondos obtenidos, después de deducir los costes de los procedimientos judiciales, impuestos y salarios, se distribuyen entre los acreedores en el orden de prioridad establecido previamente. En el caso de que tras este reparto entre los acreedores queden fondos, éstos se distribuyen entre los accionistas. (López y otros, 2005, pág. 3)

Se entiende que la liquidación está constituida por todas las operaciones posteriores a la disolución que son necesarias y precisas para dar fin a los negocios pendientes donde se pagan todas las deudas, impuestos y salarios. Los acreedores están autorizados para exigir el pago de una obligación entre ambas partes con anticipación.

1.1.3.2.2. Insolvencia

Los problemas de insolvencia forman parte de la actividad económica de las empresas que, con independencia de su actividad y del lugar en el que la realicen, pueden atravesar situaciones en las que no sean capaces de hacer frente a los compromisos de pago contraídos como consecuencia de la financiación de sus proyectos de inversión. Las dificultades financieras aparecen directamente relacionadas con la financiación mediante recursos ajenos, puesto que su utilización incrementa la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente al pago de sus obligaciones, y ha propiciado el establecimiento de mecanismos que doten de seguridad jurídica a este tipo de transacciones financieras.

Por el alto nivel de endeudamiento las empresas son incapaces de cumplir con sus obligaciones ya que con el capital que generan en un determinado periodo son para pagar sus compromisos de deudas con entidades financieras quienes prestan capital para realizar proyectos e inversiones.

1.1.3.2.3. Iliquidez

Es la falta de efectivo para cubrir las obligaciones corrientes de la empresa, que bien puede ser consecuencia de falta de convertibilidad de activos, dificultades en la cobro de cartera, o por otros múltiples factores: Falta de gestión de negocios, baja actividad de ventas, poca utilidad de sus activos, poca rotación de sus carteras e inventarios, acumulación de cartera. (Estupiñan & Estupiñan, 2006, págs.177,178)

Esto puede conducir a una disminución del nivel de operaciones, a la venta forzada de bienes de activos o, en último término, a la suspensión de pagos o quiebra. (Rubio, 2007, pág. 16)

La falta de dinero de la empresa es debido a las malas decisiones financieras y estrategias de ventas al otorgar créditos los cuales los clientes no pagan.

En el comercial Punto Andino no se han encontrado este tipo de consecuencias por tanto a dificultades financieras, ya que es una empresa emprendedora que todo lo tiene bien organizado y controlado, esto con el fin de superar las metas propuestas. A nuestro juicio se determina que la empresa implementa una buena gestión de acuerdo a la planificación según el gerente la utiliza para combinar los recursos con el fin de planear nuevos proyectos; la organización que es donde se agrupan todos los recursos con los que la empresa cuenta, haciendo que trabajen en conjunto, la dirección implica un elevado nivel de comunicación del administrador hacia los empleados, para crear un ambiente adecuado de trabajo, y así aumentar la eficiencia del trabajo, y la última de las gestiones que el comercial utiliza es el control el cual este podrá cuantificar el progreso que ha demostrado el personal, para hacer frente a los compromisos de pagos.

1.1.3.2.4. Capital de trabajo

Se detectan problemas de capital de trabajo, cuando los activos corrientes no permiten el flujo permanente de efectivo, para satisfacer el cumplimiento de sus obligaciones, o se torna insuficiente para el mantenimiento de la actividad productiva. La falta de recursos de capital de trabajo paraliza funciones de producción y mercadeo, que dificultan el cumplimiento de las políticas de crecimiento hasta menguar la actividad y llevar a la empresa la consecuente falta de rentabilidad. (Estupiñan & Estupiñan, 2006, págs.178)

Es decir, que la falta de capital de trabajo es una de las dificultades financieras más importantes porque paraliza la producción y el mercadeo, esto es indicativo de un desequilibrio patrimonial de la empresa.

1.1.3.2.5. Falta de Rentabilidad

El problema de rentabilidad radica en baja generación de fondos netos, que permitan financiar el crecimiento de la actividad de la empresa.

La falta de rentabilidad podemos ver como la medida de que una empresa invierte fondos para generar ingresos a largo plazo, en toda empresa se busca generar ingresos para recuperar lo invertido y obtener beneficios lo cual es el principal objetivo de una entidad, Por consecuente esto conlleva a endeudamiento a largo plazo, ampliación de capital y tomar medidas como vender el inmovilizado de la empresa.

1.1.3.2.6. Endeudamiento

Los niveles de endeudamiento deben estar en proporción de la capacidad de generar efectivo y dar cumplimiento al pago de servicios de la deuda, también tiene mucha relación con el buen o mal momento económico que esté pasando el sector, porque ello permite o dificulta una actividad próspera. En tiempos de baja productividad, el endeudamiento puede acabar con la empresa por la falta de generación de efectivo.

Los costos de endeudamiento aminoran las utilidades y tiene el consecuente efecto en la rentabilidad de la empresa, en tanto que los costos de la emisión de títulos corporativos, permiten disminuirlos, cuando se distribuye la participación y el dividendo. (Estupiñan & Estupiñan, 2006, págs.178)

De igual forma los créditos financieros es una de las mejores fuentes de financiamiento o para invertir en la empresa en los diferentes departamentos de la misma, una organización no debe comprometerse a una deuda la cual no podrá liquidar, ya que afecta a la empresa al no generar ingresos por el pago de esa obligación.

El Punto Andino no tiene problemas con el capital neto puesto que tiene una clientela bien fluida, también tiene facilidad para generar fondos netos ya que esta todo organizado, por otra parte la empresa no hace uso de préstamos financieros ya que no lo necesitan porque funciona con capital propio. Se considera que la empresa en estudio tiene buenas tácticas para hacer frente a sus necesidades y obligaciones, esto la hace ser una empresa de prestigio puesto que sus clientes se sienten satisfechos tanto en la atención como en los descuentos que estos otorgan a sus clientes.

1.1.4. Clasificación de problemas financieros

La problemática financiera de las empresas se clasifica en diez categorías principalmente: recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, cartera vencida, bajo nivel de ventas, falta de capital para invertir, dificultad para adquirir préstamos, falta de capital de trabajo, ausencia de control financiero y de personal especializado. (López, Contreras, & Martínez, 2008, pág. 22)

Los problemas financieros son aquellos que no permiten lograr los objetivos que se plantea la empresa, dichos problemas pueden llevar a la empresa a una crisis económica y el desequilibrio en sus operaciones, por las cuales la empresa no puede crecer.

En la empresa comercial El Punto Andino existe un problema financiero el cual es el bajo nivel de ventas pero no en su totalidad, los cuales son de poca importancia ya que la empresa siempre cumple con las actividades económicas-financieras.

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 y otros, 2008, pág. 22)

Es decir, que los recursos financieros limitados es un problema serio en las empresas ya que no tienen los recursos para invertir y expandir la entidad, además de no obtener altos niveles de producción para generar ingresos, la entidad no podrá lograr las metas y objetivos, que se esperan alcanzar en la entidad. Podemos decir, que los recursos financieros limitados no permiten sostener las actividades comerciales diarias de la empresa y pagar sus obligaciones de corto plazo,

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. Un gran número de estudios sostiene que el tamaño de la empresa está relacionado positivamente con 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. El endeudamiento financiero representa un problema cuando la organización no tiene la solvencia para hacer

frente al pago del capital e intereses de la deuda, en el caso de créditos bancarios, y en el caso de fuentes de financiamiento espontáneas, reside en la generación de una mala reputación crediticia debido a retrasos del pago a proveedores, incapacidad de resurtir mercancía, desaprovechar descuentos por pronto pago. (Lopez y otros, 2008, pág. 22)

Entendemos que el alto nivel de endeudamiento son altos riesgos en épocas de bajas económicas en las empresas, donde es muy común que se presenten rentabilidades negativas de los activos o capital de trabajo, originadas por las bajas en las ventas o actividades en que la entidad pueda captar capital. Además cuando una empresa está en estas situaciones es muy difícil contar con un financiamiento externo por el alto nivel de endeudamiento. Uno de los efectos de los altos niveles de endeudamiento es que por la baja generación de utilidades de operaciones necesarias para soportar los costos financieros, el pago del capital adeudado y sus altos intereses.

La empresa comercial el Punto Andino no posee problemáticas con relación a los recursos monetarios para realizar sus operaciones, con respecto al alto nivel de endeudamiento, la empresa cuenta solo con créditos que le otorgan los proveedores, y hasta la fecha la empresa ha cumplido con dichas obligaciones ya que los pagos marchan de acuerdo a la planificación de la fecha que se entrega el producto. Se considera que la implementación de estrategias en el financiamiento externo cumple con los reglamentos estipulados por el gerente propietario al momento de recibir un crédito por los proveedores.

1.1.4.3. Cartera excesiva vencida

Otro problema muy común en las organizaciones es la cartera vencida, entendida como la parte de los documentos y créditos que no han sido pagados a la fecha de su vencimiento. Aunque en las organizaciones grandes también se presenta este problema, el efecto que tiene en la microempresa es mayor dado que no tiene el respaldo económico para resolver en el corto plazo la falta de liquidez.

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.

En este sentido, el objetivo es lograr un manejo de cuentas por cobrar adecuado que permita mantener o incrementar las ventas de los clientes que se reflejen en la rentabilidad de la organización y lograr identificar y controlar el porcentaje de clientes que pueden representar un costo por insolvencia. (López y otros, 2008, pág. 24)

Podemos entender por cartera excesiva vencida, por las ventas al crédito que efectúa la empresa, la cual los clientes no pagan dicho crédito, en muchos de los casos se carga a las cuentas incobrables, donde también pierden la mercancía, esto es una grave problemática, la empresa debe cambiar sus políticas de ventas al crédito ya que no puede estar perdiendo más dinero.

En Punto Andino no tiene cartera excesiva vencida porque no otorgan ventas de crédito, de igual manera la empresa no presenta bajas en sus niveles de venta consecutivamente, puesto que esto va en dependencia según la temporada del año, pero esto no afecta en gran manera porque el potencial de ventas se mantiene al margen

1.1.4.4. Bajo nivel de ventas

El bajo nivel de ventas que tienen las empresas es el principal problema financiero. La problemática a la que se enfrentan las empresas respecto al bajo nivel de ventas

puede analizarse desde dos grupos de variables: factores internos y factores externos a la organización.

Los factores externos son aquéllos sobre los que la empresa no tiene mayor poder para modificarlos como son factores económicos, demográficos y sociales. Entre los factores económicos con mayor efecto en el nivel de ventas de la empresa podemos mencionar la inestabilidad de la economía, crisis económicas, disminución de las fuentes de empleo, elevada imposición tributaria, altas tasas de interés en créditos, insuficiencia de programas de apoyo sectoriales, falta de fortalecimiento del mercado interno y la competencia voraz internacional. Todos estos factores han afectado el poder adquisitivo de las familias y por ende la demanda, el gasto y el consumo agregado influyendo directamente en el nivel de ventas de la organización.

Los factores internos definidos como aquéllas variables sobre las que el empresario o la organización pueden desarrollar estrategias para influir en ellas, también intervienen en el desempeño de las empresas (nivel de ventas). La ausencia de un comportamiento emprendedor en los directivos, carencia de visión estratégica, resistencia al cambio, desconocimiento del mercado y de la competencia, falta de coordinación en áreas funcionales, ausencia de estrategias para el crecimiento, poca reinversión de utilidades, desconocimiento del uso de información, baja eficiencia en la mano de obra, falta de capacitación, bajos niveles de productividad y de estándares de calidad, son algunas de las causas que impactan negativamente en los niveles de venta que generan las organizaciones. (López, y otros, 2008, págs. 26,27)

En el bajo nivel ventas los problemas de poco capital de trabajo en las actividades de la empresa y la carencia de visión estratégica entre otras, son las razones por las cuales las empresas experimentan bajas en sus ventas. Mala calidad en sus productos, falta de publicidad, variedad de productos y una buena atención al cliente, influyen directamente para captar la atención del público para que puedan consumir el producto.

Pensamos que la empresa implementa de forma eficiente las estrategias de ventas, por el cual los niveles de ventas se han mantenido estables y la solución que emplea la entidad es promocionar sus productos haciendo rifas, descuentos y regalías de su mercadería en general.

1.1.4.5. Falta de Capital para invertir

Según (López y otros, 2008, pág. 29) los gastos de capital representan un desembolso de fondos con la intención de generar beneficios en el largo plazo (más de un año), los cuales son necesarios en alguna etapa de la vida de las empresas como parte de una estrategia de crecimiento, posicionamiento o de defensa al entorno competitivo en el que se desarrolla. 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.

Aunque la mayoría de los empresarios reconocen la necesidad de realizar gastos de capital para llevar a cabo sus proyectos y así mejorar su desempeño, se enfrentan a la falta de disponibilidad de fondos para llevarlos a cabo. Si una organización no dispone de capital suficiente para desarrollar planes de expansión a través de la compra de terrenos, bodegas, oficinas, locales, redes de comunicaciones, maquinaria y tecnología. Su capacidad competitiva se ve limitada, lo mismo sucede si no se tiene la capacidad financiera para reemplazar aquéllos activos que ya son obsoletos o actualizar los ya existentes. Por lo tanto, cuando la empresa no tiene la capacidad de generar un capital para realizar inversiones se está condenando a permanecer en un estado de sobrevivencia. Y cuando la organización tiene potencial de crecimiento, éste disminuye considerablemente si no se tienen los medios para realizar gastos de capital.

Es decir, la falta de capital para invertir, es evidente que en nuestro país las empresas pasan por estas situaciones en la que no tienen capital para la expansión,

reemplazo y renovación de los activos fijos, por estos motivos estas empresas no alcanzan la visión con las que fueron creadas por falta de capital para invertir en reemplazar o en la actualización de sus activos fijos por otros de mayor capacidad y desempeño,

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: a) economías de mercados financieros y b) economías de endeudamiento. Las economías de mercados financieros se caracterizan porque las empresas tienen una tasa alta de autofinanciamiento implicando que el financiamiento externo tiene un papel complementario. Por otro lado, 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. En este sentido, nuestro país está caracterizado por una economía de endeudamiento. (López, y otros, 2008, pág. 33)

De igual manera interpretamos que en Nicaragua se ha dado dificultad para obtener recursos a través del sistema financiero nacional por la escasa disponibilidad de los mismos. Las entidades bancarias a la hora de autorizar un crédito indagan la solidez de la empresa para responder a ese compromiso a altas tasas de intereses. Pero esto es de suma importancia en una empresa sin capital para invertir en sus actividades diarias de producción.

Punto Andino no presenta ninguna de estas dos problemáticas ya que refleja flujos de efectivos positivos muy altos, por tal razón no tienen necesidad de adquirir préstamos por que se trabaja con capital propio, y además de esto siempre se ha cumplido con las obligaciones que esta tiene. A nuestra opinión, tanto el contador como el gerente propietario han realizado buenas estrategias de inversión ya que se

ha logrado el crecimiento de la misma y tener sucursales en Rio Blanco, Matagalpa y Sébaco, ya que la empresa genera suficiente capital para invertir.

1.1.4.7. Falta de Capital de Trabajo

Una de las tareas primordiales del empresario es administrar las finanzas de corto plazo de la empresa, esencialmente lo referente al capital de trabajo, el cual está representado por los activos circulantes que tiene una organización para financiar la operación de corto plazo de un negocio, como son el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario, principalmente.

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 y otros, 2008, pág. 35)

Sabemos, que el capital de trabajo es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente, mantiene el desarrollo normal de las operaciones de la empresa, la falta de capital de trabajo es una situación muy alarmante ya que la empresa no puede crecer e invertir en otros proyectos. La falta de capital de trabajo es lo que lleva a muchas empresas de Nicaragua a solicitar préstamos en entidades financieras, las empresas que presentan estas problemáticas, se deben a la ausencia de personal administrativo capacitado en el funcionamiento de una organización, la falta de actualización de los sistemas financieros de las empresas debido a la falta de capital influye en tener información errónea de las operaciones de las empresas.

1.1.4.8. Ausencia de Control Financiero

Según (López y otros, 2008, pág. 37) 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. Sin embargo, a pesar de la importancia que tiene la administración de los flujos de efectivo, alrededor del 16% de las empresas tienen dificultades para controlar las entradas y salidas de efectivo.

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 como son: ventas en efectivo, cobranzas a clientes, pago de compras, compra de materiales, pago de salarios, por mencionar algunos. Cuando una empresa no lleva un registro del flujo de efectivo no está en posibilidad de tener información necesaria para tomar decisiones concerniente a la liquidez de la empresa, ni tener un control sobre el efectivo que se maneja en la organización.

La empresa Punto Andino no tiene estas problemáticas porque cuenta con suficientes recursos para hacer frente a sus pagos y obligaciones por otra parte como toda empresa organizada se registra operaciones a diario mediante el programa que la empresa tiene, la entidad no presenta inconveniente con la ausencia de control financiero. Consideramos, que la administración implementa estrategias eficientes al momento de administrar sus finanzas ya que esto permite financiar las operaciones de la actividad comercial.

1.1.4.9. Ausencia de Personal Adecuado

Contar con personal capacitado es esencial para que una organización tenga un mejor desempeño ya que los recursos disponibles se utilizan de manera más eficiente, así como la toma de decisiones. 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. En el mejor de los casos, el micro y pequeño empresario delega la función financiera al contador de la empresa y es hasta que la organización crece cuando se crea un departamento especial de finanzas.

Sin embargo, debido a que el pequeño empresario es al mismo tiempo el director de la organización, comúnmente en él recae la función financiera aún cuando no tiene los conocimientos necesarios para tomar las decisiones más adecuadas. 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.

Cuando la organización cuenta con personal capacitado para la toma de decisiones financieras se está en posibilidad de alcanzar las metas de supervivencia, incremento de la participación del mercado, disminución de costos, maximización de venta y utilidades, crecimiento y desarrollo empresarial, para así maximizar el valor de mercado de la organización. (López y otros, pág. 38)

El personal adecuado y eficiente, es importante en la producción de una organización para disminuir costos en el proceso productivo de una empresa de igual manera en incrementar el capital de trabajo y el desarrollo empresarial. Es imprescindible tener un personal financiero capaz de obtener ingresos con el uso adecuado de los recursos financieros y recursos humanos.

El comercial Punto Andino no tiene dificultad con la ausencia de personal adecuado porque antes de ser contratado es capacitado de acuerdo a las políticas y reglamentos de la empresa. Creemos que en la entidad en cuanto a la atención al cliente se desempeña eficientemente y la empresa no incurre en gastos laborales innecesarios debido al número de trabajadores acorde a la necesidad de la empresa, la cual permite un mejor desempeño y la generación de utilidades, en la

administración la empresa cuenta con un personal altamente capacitado sobre los recursos financieros y humanos, las decisiones son tomadas por el gerente propietario debido a la experiencia en el ámbito laboral.

1.2. Alternativas de Solución

1.2.1. Concepto

Es la posibilidad de elegir entre opciones o soluciones diferentes. (Real Academia Española, 2007, pág. 16)

Es decir, la elección entre las opciones y las soluciones y elegir la que más convenga para darle una respuesta positiva a los problemas financieros de la empresa.

Punto Andino no implementa alternativas de soluciones para evitar los problemas financieros ya que no tienen dificultades financieras, debido a la implementación exitosa de estrategias en el área de contabilidad y administración por parte del propietario para solucionar los problemas financieros en la empresa.

1.2.2. Importancia de toma de decisiones

Independientemente de la pro-actividad en la toma de decisiones empresarial, el entorno competitivo ejerce presión sobre el empresario de tal forma que éste reacciona implementando soluciones que mejoren su posición actual a través de la planeación, capitalización y adaptación. (López, y otros, 2008, pág. 42)

Entendemos, que es importante la toma de decisiones porque nos permite trazar objetivos y metas que se proyecten mediante la información obtenida a través de los estados financieros.

Para la empresa en estudio es importante la toma de decisiones ya que por medio de la implementación de soluciones la entidad marcha en el mejor estado posible.

Consideramos que la empresa hace lo correcto al tomar decisiones empresariales que den solución a los problemas financieros, ya que esto ayudará a la entidad tener un gran desarrollo tanto económico como financiero.

1.2.2.1. Planeación Financiera

La estrategia de planeación utilizada por el empresario consiste en la proyección de ventas anuales que permitan estimar la demanda de efectivo, de producción, de compra de materiales o mercancías, principalmente. En la mayoría de los casos esta planeación es a corto plazo e informal ya que se utiliza la experiencia del directivo en lugar del análisis financiero y cuantitativo. No obstante, este tipo de planeación pone en alerta a los empresarios sobre la importancia y necesidad de reinvertir las utilidades para generar un fondo que permita enfrentar los problemas de liquidez en periodos difíciles y mantener inventarios adecuados a los periodos estacionales. (López y otros, 2008, pág. 42)

También existen empresarios que realizan planes de crecimiento para la organización como base para tomar decisiones más eficientes y utilizar los recursos de forma más adecuada, dada la visión de largo plazo que se tiene.

La planeación consiste en analizar la situación actual de la empresa y para establecer objetivos de dónde quiere llegar, y se definen las estrategias y cursos de acción necesarios para alcanzar dichos objetivos. La planeación es fundamental para el éxito de ésta, ya que sirve como base para las demás funciones administrativas (organización, coordinación y control), y permite reducir la incertidumbre y minimizar los riesgos.

El Punto Andino implementa la técnica de la planeación para realizar diversos tipos de estrategias, mediante las cuales logran alcanzar los objetivos y metas, esto con el fin de reducir todo tipo de riesgos que esta puede percibir. Creemos que el gerente propietario de Punto Andino junto con el personal administrativo hace uso correcto de la planeación para definir lo que se espera en el futuro tomando en cuenta los

factores para realizar bien correctamente la planeación los cuales son: crecimiento de ventas, reducción de gastos, compra de activos y así proyectar diferentes actividades que faciliten el alcance de las metas, tendiéndolas de manera clara y concisa.

1.2.2.2. Capitalización Financiera

La capitalización de la empresa es una herramienta que ofrece diversas soluciones a los problemas financieros que enfrenta su organización. Sus estrategias de capitalización consisten en buscar nuevos socios, incrementar su tasa de ahorro o restringir su política de dividendos, modificar sus condiciones de crédito al reducir su periodo, ampliar el plazo de pago a los proveedores e incrementar sus niveles de ventas. (López y otros, 2008, pág. 42)

Se puede decir, que la capitalización es de gran importancia en las empresas ya que sirve de solución para enfrentar los problemas de la misma, por lo que por medio de esta se pueden hacer incrementar las ventas con mejores rendimientos.

El Punto Andino utiliza la alternativa de capitalización financiera porque crea estrategias para incrementar y reinvertir su capital, por medio de este cumplir al pie de la letra las obligaciones que ésta tiene. A nuestra opinión, consideramos que la capitalización es una técnica de importancia para la empresa ya que esta ofrece las soluciones adecuadas en un caso que la empresa presentara dificultades financieras.

1.2.2.3. Adaptación Financiera

Cuando los empresarios se enfrentan a un grupo de problemáticas específicas, intuitivamente se adaptan a las condiciones del entorno. En el caso de los problemas financieros, cuando la empresa se enfrenta a una disminución de su actividad comercial, hace recorte de personal, se ajusta a un menor nivel de ingresos, implementa estrategia de reducción de costos, desarrolla estrategias de publicidad, invierte más tiempo en el negocio, diversifica los productos, entre otros. Sin embargo, aunque pareciera que la adaptación representa un avance en su nivel de desarrollo a

través de la implementación de mejores prácticas administrativas y directivas, en la mayoría de los casos dicha adaptación representa una posición reactiva a las condiciones del entorno, en donde el empresario tiene poca o nula capacidad de actuación. (López y otros, 2008, pág. 42)

Podemos entender por adaptación cuando una empresa se encuentra con el entorno económico del país o del lugar donde está ubicada, la cual busca como reducir sus costos operativos, la creación de estrategias de publicidad, descuentos, promociones y también la reducción del personal.

El comercial Punto Andino implementa la adaptación financiera, ya que la empresa se adapta a las condiciones del entorno, por la cual implementan estrategias como promociones, ofertas y descuentos, esto lo hacen cuando hay inventario excesivo y bajas en las ventas. Se considera que este tipo de estrategias que utiliza el comercial son eficientes ya que con las actividades que hacen atraen la clientela y población en general. A nuestro juicio, creemos que el Punto Andino ejerce un ideal uso de esta herramienta ya que ayuda a la empresa a tener un mejor nivel de ingresos y reducir los costos operativos.

1.2.3. Implementación de soluciones por parte de la empresa

Cuando los empresarios se enfrentan a diversas dificultades en las finanzas de sus organizaciones, deben tomar decisiones sobre su forma de enfrentar sus problemáticas con el objetivo de poder continuar con la operación del negocio, dependiendo de la mentalidad del empresario así como de las herramientas que están a su alcance es la manera en que determinan las acciones a seguir para solucionar los obstáculos que se les presentan. (López y otros, 2008, pág. 41)

Entendemos que cuando las empresas pasan por diferentes dificultades financieras se debe buscar alternativas para dar soluciones a los problemas que se presentan en las entidades, de igual forma se deben de generar las mejores decisiones para

continuar con el funcionamiento de las operaciones de la empresa y así superarse con el logro de objetivos y metas que esta se proponga.

En este caso la empresa comercial El Punto Andino actualmente no tiene alto nivel de endeudamiento puesto que no han tenido ningún tipo de créditos por parte de instituciones financieras y con los proveedores que tiene, no han tenido inconveniente porque tienen suficiente capital para hacer frente a sus obligaciones, la estrategia comercial que asume la comercial para no verse implicado en cartera vencida es no otorgar ventas al crédito, para que no afecte la liquidez de la empresa; por otra parte toman en cuenta que al tener un capital de gran magnitud no tienen dificultades por falta de capital para invertir, por eso no solicitan préstamos bancarios; la empresa implementa estas soluciones para no enfrentarse a estas problemáticas. De igual forma en el caso que Punto Andino presentara estos inconvenientes, este tomaría las medidas necesarias para solucionarlas, creemos que estas alternativas que la empresa implementa están correctas puesto que al tener estrategias evitan verse implicados en situaciones como estas.

1.2.4. Presupuestación

1.2.4.1. Presupuestación de Corto Plazo

1.2.4.1.1. Presupuestos de Caja

El presupuesto de caja, o pronóstico de caja, es un estado de las entradas y salidas de efectivo planeadas de la empresa. Esta lo usa para calcular sus necesidades de efectivo a corto plazo, dedicado especial atención a la planificación de los excedentes y faltantes de caja.

Por lo regular, el presupuesto de caja se diseña para cubrir un periodo de un año, dividido en intervalos más pequeños. El número y tipo de los intervalos depende de la naturaleza de la empresa. Cuanto más estacionales e inciertos son los flujos de efectivo de una empresa, mayor será el número de intervalos. Puesto que muchas empresas se enfrentan a un patrón de flujo de efectivo estacional, el presupuesto de

caja se presenta muy a menudo con la frecuencia mensual. Las empresas con patrones estatales de flujo de efectivo usan trimestrales o anuales.

Es decir, el presupuesto de caja ofrece a los administradores financieros un estimado de las entradas y salidas de dinero, permitiendo así tomar las decisiones adecuadas sobre la utilización y manejo. La empresa comercial utiliza el presupuesto de caja, el cual es importante para la planeación ya que si hay excedentes la empresa puede invertir, pero si hay faltante es una forma de buscar financiamiento a corto plazo.

1.2.4.1.2. Pronóstico de Ventas

Según (Gitman, 2007, pág. 104) la entrada clave en el proceso de la planificación a corto plazo es el pronóstico de ventas de la empresa. Esta predicción de las ventas de la empresa durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing. De acuerdo con el pronóstico de ventas, el administrador financiero calcula los flujos de efectivo mensuales generados por los ingresos de ventas proyectadas y los desembolsos relacionados con la producción, el inventario y las ventas. El administrador también determina el nivel requerido de activos fijos y el monto de financiamiento (si lo hay) necesario para apoyar el nivel proyectado de ventas y producción. En la práctica, la obtención de buenos datos es el aspecto más difícil del pronóstico. El pronóstico de ventas se basa en un análisis de datos externos, internos o una combinación de ambos.

El pronóstico de ventas es donde se calculan los flujos de caja mensuales que vayan a resultar por la entrada de efectivo a través de las ventas proyectadas, desembolsos de producción, así mismo por el monto del financiamiento que se requiere para sostener el nivel del pronóstico de producción y ventas.

Comercial El Punto Andino implementa los pronósticos de venta para lograr una visión de las expectativas de ventas, lo que les permiten calcular cuantas unidades de cada producto se esperan vender el año siguiente, de igual forma hace uso de pronóstico de caja esto con el fin de visualizar sus necesidades de efectivo a corto

plazo. Creemos que la empresa en estudio hace lo correcto al implementar estas técnicas de Presupuestación, las cuales las realiza el contador para que por medio de estos hagan proyecciones futuras de cómo invertir sus ganancias y capital.

1.2.5. Fuentes de Financiamiento Corto Plazo

1.2.5.1. Fuentes sin garantía a Corto Plazo

1.2.5.1.1. Préstamos Bancarios

Los bancos son una fuente importante de préstamos a corto plazo sin garantía para las empresas. El tipo principal de préstamo que los bancos otorgan a las empresas es el préstamo autoliquidable, a corto plazo. Estos préstamos tienen el propósito de sostener a la empresa en temporadas de fuertes necesidades de financiamiento debidas principalmente a aumentos del inventario y cuentas por cobrar. A medida que los inventarios y las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, se generan los fondos necesarios para rembolsar estos préstamos. En otras palabras, el uso que se le da al dinero prestado proporciona el mecanismo a través del cual el préstamo se reembolsa, de ahí el termino autoliquidable. Los bancos prestan fondos a corto plazo sin garantía en tres formas básicas: a través de pagarés de pago único, líneas de crédito y contratos de créditos renovable. Antes de examinar estos tipos de préstamos, analizaremos las tasas de interés de los préstamos. (Gitman, 2007, pág. 555)

Analizamos que los préstamos es una fuente de financiamiento importante en una empresa para llevar a cabo las actividades económicas, cuando la misma pasa por su proceso de falta de capital de trabajo requiere estos créditos de parte de las instituciones financieras. Esta fuente de financiamiento es importante para continuar las actividades de una empresa, en otras palabras que siga operando.

1.2.5.1.2. Papel Comercial

Según (Gitman, 2007, pág. 560) el papel comercial es una forma de financiamiento que consiste en pagarés a corto plazo, sin garantía, que emiten las empresas con una alta capacidad crediticia. Por lo general, solo las empresas muy grandes, con solidez financiera incuestionable, tiene la capacidad de emitir papel comercial.

De igual forma entendemos por papel comercial que es un crédito que otorgan las empresas solidas a las empresas más pequeñas, esta es una forma de financiamiento más común en las empresas grandes, donde su financiamiento proviene de los créditos otorgados.

En la empresa comercial en estudio no necesitan de estas fuentes de financiamientos como lo son préstamos bancarios y papel comercial porque trabaja con capital propio. A nuestra opinión no consideramos que sea pertinente la obtención de estas fuentes de financiamiento ya que el capital con el que cuenta la empresa es suficiente para resolver sus obligaciones que esta pueda presentar, de tal manera que no es necesario que la empresa incurra a deudas con instituciones financieras.

1.3. Papel de las Finanzas en las empresas

1.3.1. Papel de las Finanzas

1.3.1.1. Definición de las Finanzas

Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan o recaudan dinero y lo gastan o lo invierten, las finanzas se ocupan del proceso, de las instituciones, de los mercados y de los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre individuos, empresas y gobiernos. (Gitman, 2007, pág. 3)

Las finanzas es la ciencia que se encarga de administrar el dinero de cualquier empresa para que esta tome mejores decisiones de cuando y como financiarse y así mismo es una arte porque permite crear un ambiente de control sobre las fuentes para invertir.

El Punto Andino a pesar que no hay un área estipulada para las finanzas si dan uso de ellas para administrar de la mejor manera el dinero y con ello hacer la toma de decisiones correctas y así tener un mejor control de las fuentes para invertir. Se

considera que en la empresa en estudio deberían de tener un área de finanzas, esto con el fin de tener por separado las fuentes de inversión y las de ganancias.

1.3.1.2. Categoría de las finanzas

Las categorías de las finanzas son: servicios financieros y finanzas para la administración.

1.3.1.2.1. Servicios Financieros

Son el área de las finanzas relacionada con proporcionar asesoría y ofrecer productos financieros.

A nuestra forma de pensar los servicios financieros son los que ofrecen ayuda a las empresas a darles un financiamiento para su crecimiento por medio de préstamos, estos servicios los prestan los bancos y otras entidades financieras.

En Punto Andino no hacen uso de los servicios financieros porque no necesitan de préstamos bancarios. A nuestra opinión consideramos que no es necesario que la empresa tenga deudas innecesarias, puesto que el capital que posee dicha entidad marcha con un buen crecimiento para lograr hacer frente a sus pagos, obligaciones y ampliación de la misma.

1.3.1.2.2. Finanzas para la Administración

Las finanzas para la administración se relacionan con las obligaciones del gerente de finanzas en una empresa. (Gitman, 2007, pág. 3)

Esto quiere decir, que las finanzas para la administración son organizaciones de un administrador para planear el logro de sus objetivos. Un administrador financiero es una persona que desempeña muchas funciones las cuales le ayudan al mejoramiento de la empresa.

En Punto Andino no existe un departamento de finanzas, las funciones las realiza el Contador, quien tiene la responsabilidad y obligación de las operaciones financieras, la cual en las empresas pequeñas suelen estar integrada en el departamento de contabilidad. En nuestro criterio pensamos que las finanzas para la administración son de mucha importancia porque permite efectuar planes futuros de financiamiento con los cuales logran los objetivos de la empresa.

1.3.1.3. Papel del Administrador financiero

Además de la intervención continua en el análisis y planeación financiera, las actividades primarias del administrador financiero son la toma de decisiones de inversión y de financiamiento. Las decisiones de inversión determinan la combinación y el tipo de activos que posee la empresa. Las decisiones de financiamiento determinan la combinación y tipo de financiamiento que utiliza la empresa. Estas clases de decisiones se pueden ver en términos del balance general de la empresa. Sin embargo, en realidad las decisiones se toman con base en los efectos de flujos de efectivo sobre el valor global de la empresa. (Gitman, 2007, pág. 11)

Es decir, que el papel del administrador financiero es tomar las decisiones adecuadas para el mejoramiento de la empresa tanto en la realización del balance general como en los flujos de efectivos ya que con estos términos se mira la rentabilidad de la empresa.

En la empresa comercial Punto Andino, las operaciones son ejecutadas por el contador, quien elabora los estados financieros y su análisis, pero quien toma las decisiones es el gerente, quien además es el propietario. Creemos necesario que para tener un mejor control se debe contratar un administrador financiero para que revise detenidamente los estados financieros de la misma, y así comparta con el gerente el análisis de estos y tomen las decisiones pertinentes para siempre llevar una buena rentabilidad de la empresa.

1.3.1.4. Relación de las finanzas con la contabilidad

Comúnmente, el vicepresidente de finanzas (CFO) controla las actividades de finanzas (tesorero) y de contabilidad (contralor). Estas funciones se relacionan en forma estrecha y generalmente se trasladan; de hecho, las finanzas para la administración y la contabilidad no se distinguen con facilidad. A menudo, en las empresas pequeñas, el contralor realiza la función de finanzas y en las empresas grandes, muchos contadores participan en diversas actividades financieras. Existen dos diferencias básicas entre las finanzas y la contabilidad; una destaca los flujos de efectivo y la otra, la toma de decisiones. (Gitman, 2000, pág. 10).

Las finanzas tienen gran relación con la contabilidad ya que toman decisiones por medio de los datos que brinda la contabilidad y esto implica que el contador de las empresas tiene que relacionar las finanzas.

En la empresa en estudio relacionan las finanzas con la contabilidad por lo que el contador realiza los estados financieros de la empresa y las decisiones son tomadas en mutuo acuerdo con el equipo especializado incluyendo al gerente propietario.

1.3.1.5. Sistema Contable

(Meigs, Williams, Haka, & Bettner, 2000, pág. 5) Un sistema contable consta de personal, los procedimientos, los mecanismos y los registros utilizados por la organización (1) para desarrollar información contable y (2) para transmitir esta información a quienes toman decisiones. El diseño y las capacidades de estos sistemas varían muchísimo de una organización a otra. En los negocios muy pequeños, el sistema contable puede constar de un poco más que una caja registradora, una chequera y un viaje anual para un preparador de impuestos sobre la renta. En las firmas grandes, un sistema contable incluye computadores, personal altamente capacitado e informes contables que afectan las operaciones diarias de cada departamento. Pero en cada caso el propósito básico del sistema contable se mantiene: satisfacer las necesidades de la organización de información contable en la forma más eficiente posible.

Un sistema contable es un conjunto de elementos que componen la base que brinda información a una empresa acerca de las actividades que esta realiza para que el administrador tome decisiones en base a la información suministrada por el sistema contable.

Punto Andino cuenta con un sistema contable digitalizado, ya que es el medio de información que utiliza para conocer la situación financiera y económica de la organización, esta información es de suma importancia para la toma de decisiones por parte de las personas responsables del buen funcionamiento de la entidad, lo cual permite tener un control sobre todas las actividades financieras de la empresa. El sistema contable que implementa la entidad se llama Quickbooks, este programa puede memorizar una cantidad inmensa de información del negocio, una vez memorizado todas las operaciones, el programa puede ordenarla, calcularla y reportarla según requiera el negocio de igual manera es un sistema computarizado, el cual es apreciado por su sencillez y fiabilidad.

1.3.1.5.1. Marco de Referencia Contable

- **Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados**

Es un conjunto de postulados generalmente aceptados que norman el ejercicio profesional de la contabilidad pública, se considera general por que se han operado con efectividad en la práctica y han sido aceptados 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)

Es decir, que los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados son normas, reglas asociadas a la contabilidad o procedimientos aplicados por los profesionales de la contaduría pública lo cual permiten que las operaciones sean registradas y los saldos de las cuentas presentadas en los Estados Financieros expresen la situación financiera de la empresa.

Comercial el Punto Andino hace uso de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados implementándolos empíricamente de manera general en los procedimientos de la contabilidad de la empresa. Consideramos que a pesar de no tener uso cabal de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados llevan una buena contabilidad ya que se registran las cuentas y se presentan en los estados financieros, pero para que la empresa siempre marche de la mejor manera deben de realizar el uso como se estipula en las normas y reglamentos de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).

1.3.1.5.2. Estado Financieros principales

Los cuatro estados financieros principales que requiere la Securities and Exchange Commission (SEC) para informar a los accionistas son: 1) Balance general, 2) Estado de resultado, 3) Estado de utilidades retenidas y 4) Estado de flujos de efectivo. (Gitman, 2003, pág. 37)

Es decir, que para llevar un mejor control en las empresas pueden hacer estos cuatro estados financieros para presentar eficazmente la situación financiera de la empresa y llegar a la toma de decisiones y así mismo lograr sus objetivos.

- **Balance General**

El balance general presenta una declaración resumida de situación financiera de la empresa en un momento dado. (Gitman, 2003, pág. 38)

Se entiende que el balance general es realmente necesario ya que por medio de este se dan cuenta del verdadero capital que tienen las empresas.

- **Estado de resultados**

El Estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado.

El estado de resultado es un documento de importancia ya que da la información necesaria de los ingresos y egresos en distintas categorías y obtener el resultado antes y después de los impuestos.

- **Estado de Utilidades Retenidas**

El estado de utilidades retenidas ajusta la utilidad neta obtenida durante un año dado y todos los dividendos pagados, con el cambio en utilidades retenidas entre el inicio y fin de año. (Gitman, 2003, pág. 42)

Por otra parte el estado de utilidades retenidas, hacen referencia a la parte de los dividendos no distribuidos entre socios o accionistas.

- **Estado de Flujo de Efectivo**

El estado de flujo de efectivo es un resumen de los flujos de efectivo durante un periodo en cuestión. Este estado proporciona un resumen de los flujos operativos, de inversión y financiamiento de la empresa y los ajusta de acuerdo a los cambios de efectivo y valores bursátiles. (Gitman, 2003, pág. 43)

Interpretamos, que los estados de flujo de efectivo dan la información de las entradas y salidas de efectivo por actividades de operación, inversión y financiamiento, lo cual servirá al gerente propietario de la empresa para la toma de decisiones.

Comercial El Punto Andino, utiliza los principales estados financieros: Balance general, Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo que dan a conocer la situación económica, financiera y cambios que experimenta dicha empresa comercial en un periodo determinado, la información obtenida facilitará al propietario de la empresa a tomar las decisiones pertinentes. A nuestro criterio, la empresa en estudio al utilizar los principales estados financieros, está haciendo lo correcto puesto uno depende del otro y con estos se valora el estado actual y futuro de la empresa, de igual manera al implementar los estados financieros ayuda a la toma de decisiones y con esto mejora la rentabilidad de la empresa. El periodo contable, como uno de los

principios de contabilidad, es considerado por la empresa ya que reconoce y registra las operaciones económicas en un tiempo determinado, que por regla general de la administración es de un año, que va desde el 01 de enero a 31 de diciembre. El comercial como contribuyente del régimen general de estimación administrativa, levanta inventario de sus bienes que son necesarios para la generación de ingresos, y la empresa como responsable retenedor presenta una declaración de las retenciones efectuadas durante el período fiscal ordinario, la cual tiene como fecha de presentación los 24 de septiembre de cada año.

1.3.1.5.3. Razones Financieras

Las razones financieras es el que implica métodos de cálculos e interpretación de razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa.

(Gitman, 2007, pág. 44)

Es decir, que las razones financiera son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada, y su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.

La empresa comercial el Punto Andino, implementa las razones financieras ya que la información que generan los estados financieros, deben ser interpretados y analizados con el fin de poder comprender la situación financiera de la empresa. Consideramos correcto que la empresa comercial haga uso de las razones financieras para que por medio de estas evalúen la economía de la entidad.

Importancia de Razones Financieras

El análisis de las razones de los estados financieros de una empresa es importante para los accionistas, acreedores y la propia administración de la empresa. Los accionistas, actuales y potenciales, se interesan en los niveles presentes y futuros del riesgo y rendimiento de la empresa, que afectan directamente el precio de las acciones. Los acreedores se interesan principalmente en la liquidez a corto plazo de

la empresa, así como en su capacidad para realizar los pagos de los intereses y el principal. Un interés secundario para los acreedores es la rentabilidad de la empresa, ya que desean tener la seguridad de que la empresa está sana. La administración, al igual que los accionistas, se interesa en todos los aspectos de la situación financiera de la empresa y trata de generar razones financieras que sean favorables para los propietarios y acreedores. La administración usa las razones para supervisar el rendimiento de la empresa de un periodo a otro. (Gitman, 2007, pág. 48)

Es decir, que para las empresas es de mucha importancia aplicar todas las razones financieras ya que son indicadores utilizados para medir o cuantificar la realidad económica, financiera y evaluar su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social y así conocer cuál ha sido el comportamiento de esta durante el tiempo poder hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo, hacer evaluaciones sobre resultados pasados para tomar una buena decisión al respecto.

La empresa comercial hace uso de las razones financieras porque les permite llevar un mejor control y un diagnóstico de la situación financiera en que se encuentra la empresa.

Tipos de Razones Financieras

- **Razón de Liquidez**

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo conforme se vencen. La liquidez se refiere a la solvencia la posición financiera general de la empresa, la factibilidad con la que paga sus facturas. Las tres medidas básicas de la liquidez son: 1) Capital de Trabajo, 2) Razón Circulante y 3) Razón Rápida (prueba de trabajo). (Gitman, 2000, pág. 119)

La razón de liquidez es cuando la empresa tiene capacidad de pagar sus deudas en el corto plazo sin ningún inconveniente.

- **Razón de Actividad**

Las razones de actividad miden la velocidad con que diversas cuentas se convierten en ventas o efectivo. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez son generalmente inadecuadas, porque las diferencias en la composición de las cuentas corrientes de una empresa afectan de modo significativo su verdadera liquidez. (Gitman, 2000, pág. 120)

La razón de actividad mide la eficiencia de la empresa en la administración de sus activos y pasivos y también mide la rapidez con que las cuentas por cobrar o los inventarios se convierten en efectivo.

- **Razón de Endeudamiento**

La razón de deuda mide la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanta más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para tratar de generar utilidades. (Gitman, 2000, pág. 125)

La razón de deuda el dinero que se presta a los acreedores o terceros para incrementar las utilidades de la empresa.

- **Razón de Rentabilidad**

La razón de rentabilidad nos permite medir la capacidad de la empresa para ganar un rendimiento adecuado sobre las ventas, los activos totales y el capital invertido.

La razón de rentabilidad mide la eficiencia de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos en que debe incurrir y así convertir las ventas en ganancias o utilidades.

La empresa el Punto Andino, hace uso de estas razones financieras con el fin de analizar el estado actual de la organización, utiliza la razón de rentabilidad para medir la eficiencia del control de sus costos y gastos, con ello incrementar sus ganancias;

pero no utiliza la razón de endeudamiento ya que no requieren de préstamos financiados por instituciones. Miramos conveniente que la empresa haga buen uso de las razones financieras, porque estas ayudan a que la empresa tenga un mejor funcionamiento de la misma y reduce posibles problemas financieros que esta tenga en un futuro.

1.3.2. Empresa

1.3.2.1. Concepto

Una empresa es una organización que transforma recursos en productos demandados por los consumidores. La empresa escoge entre organizar recursos internamente u obtenerlos a través del mercado. El objetivo de la empresa es maximizar su utilidad. (Keat & Young, 2004, pág. 48).

A nuestro punto de vista, una empresa es una organización o institución que está estructurada en departamentos o áreas que se dedican a una actividad las cuales pueden ser comercial, industrial o de servicios para obtener ganancias.

El comercial Punto Andino es de giro comercial, esta se dedica a compra y venta de productos para abastecer el hogar tanto como granos básicos, abarrotería, carnes, cosméticos, se vende al general y al detalle (Mayorista y Minorista) es una empresa natural que está a nombre de Keydi Alexandra Andino Castro, está ubicada de donde fue la Shell 3c al este, barrio Santiago, Ciudad de Sébaco.

- **Visión**

Liderar el mercado en precios bajos proporcionando un servicio de calidad, anticipar y satisfacer las necesidades cotidianas, dando un mejor precio y calidad según el ingreso del consumidor, proporcionar un ambiente que fomenta el trabajo en equipo.

- **Misión**

Ser una empresa líder en el mercado local e interlocal, dando al cliente mejor servicio, precio justo, mejores ofertas de productos de calidad de acuerdo a la exigencia del público consumidor al por mayor y al detalle.

La empresa comercial El Punto Andino se considera una empresa porque se encuentra legalmente constituida y se dedica a una actividad comercial. Creemos que el comercial en estudio es una empresa porque busca el beneficio del dueño a través de sus actividades económicas ya que la finalidad principal de toda empresa es satisfacer a los clientes, obtener la máxima rentabilidad, obtener resultados a corto plazo, beneficiar a la comunidad, dar servicio a los clientes, beneficiar a los empleados y dar imagen personal al gerente propietario.

1.3.2.2. Clasificación

Según (Méndez, 2002, pág. 46) las empresas se clasifican de acuerdo a varios criterios; el primero de ellos es:

1.3.2.2.1. Por su Tamaño

Clasifica a las empresas en: microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

Existen varios elementos que permiten clasificar a las empresas de acuerdo a su tamaño; entre estos destacan:

- Magnitud de sus recursos económicos principalmente capital y mano de obra
- Volumen de ventas anuales.
- Áreas de operaciones de la empresa que puede ser local, regional, nacional e internacional.

Esto significa, que los principales criterios para juzgar el tamaño de una empresa son: el de la producción, explica la forma de producir la cual puede ser rudimentaria y artesanal hasta muy tecnicada, criterio de mercadotecnia, explica el tamaño de la empresa absorbe del mercado: o sea, sus ventas; y criterio financiero, analiza el monto del capital, el pago de impuestos, el tipo de sociedad.

- **Microempresas**

Microempresas están compuestas de la siguiente manera:

- Empresas que ocupan hasta 15 personas.
- Su organización es de tipo familiar.
- El dueño es quien proporciona el capital.
- Es dirigida y organizada por el propio dueño.
- Generalmente su administración es empírica.
- El mercado que domina y abastece es pequeño, ya sea local y cuando mucho regional.
- Su producción no es muy maquinizada.

Las microempresas son aquellas que cuentan con un número reducido de trabajadores, de capital e ingresos.

- **Pequeñas empresas y medianas**

(Méndez, 2002, pág. 46) las pequeñas y medianas empresas están seleccionadas de esta manera:

- Empresa pequeña ocupa de 16 a 100 personas y la mediana ocupa de 101 a 250 trabajadores.
- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Utiliza más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- Domina y abastece un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional.
- Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y esta aspira a ser grande.

Las pequeñas y medianas empresas son las que establecen una sociedad las cuales tienen un número mayor de trabajadores que las microempresas y de capital.

- **Gran empresa**

Según (Méndez, 2002, pág. 46) este tipo de empresas se clasifica así:

- Empresa que ocupa más de 250 trabajadores.
- El capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedades de diverso tipo.
- Forman parte de diversos consorcios o cadenas que monopolizan o participan de forma mayoritaria de la producción o comercialización de determinados productos.
- Dominan el mercado con amplitud.
- Cuentan con grandes recursos de capital que les permite estar a la vanguardia en la tecnología.
- Llevan una administración científica.
- Tienen mayores facilidades para acceder a financiamiento.

En la gran empresa su capital es aportado por varios socios, un gran número de trabajadores y presenta total dominación en el mercado.

La empresa Punto Andino, se clasifica como una pequeña empresa, ya que el número en su nómina actualmente está integrada por dieciséis trabajadores, organizados por el contador, administrador, supervisor, responsable de bodega y dependientas es dirigida administrativamente por el socio propietario. Se considera que Punto Andino es una pequeña empresa, su cantidad de personal y la característica principal de la entidad es que tiene una excelente organización en lo relacionado a coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.

1.3.2.2.2. Por su Origen

Según (Méndez, 2002, pág. 49) Las empresas pueden ser nacionales, extranjeras o mixtas.

- **Nacionales**

Las empresas nacionales son aquellas que se forman por iniciativa y aportación de capitales de los residentes del país; es decir, los nativos de la nación que cuentan con recursos y poseen espíritu empresarial, forman empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios.

- **Extranjeras**

Operan en el país, aunque sus capitales no son aportados por los nacionales, sino por extranjeros. Generalmente la forma de penetración se realiza a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que se desea participar.

- **Mixtas**

Cuando existe una alianza entre empresarios nacionales y extranjeros y estos se asocian y fusionan sus capitales, entonces forman las empresas mixtas.

En los países surgen empresas que operan en el país de origen ya que son nacionales, estas nacen por las aportaciones de los socios para obtener ganancias y hacer crecer su capital. Las empresas extranjeras son aquellas que tienen desarrollo industrializado y distribuyen todas sus actividades a otros países. Las empresas mixtas son combinaciones de empresas ya sean nacional y extranjeras y los socios de ambos países aportan capital y así hacen empresas mixtas.

Punto Andino está constituido por capital nacional, la cual está integrada por su propietario, debido al desarrollo que ha tenido la ciudad de Sébaco, tuvo la oportunidad de invertir en la distribución y comercialización de productos varios.

1.3.2.2.3. Por su Aportación de Capital

Según (Méndez, 2002, pág. 50) pueden ser privadas, públicas o mixtas.

- **Empresa privada**

Es una organización económica que representa la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital. Sus principales características son: a) los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias; b) la toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia, considerando los riesgos y el mercado al cual se dirige la producción; c) los empresarios deben evaluar la competencia y realizar lo prioritario de acuerdo al principio de racionalidad económica; d) los medios de producción pertenecen a los empresarios; e) se contratan obreros a los cuales se les paga un salario.

- **Empresa pública**

Es una organización económica que se forma con la aportación de capitales públicos o estatales debido a la necesidad de intervención del Estado en la economía, con el objeto de cubrir actividades o áreas en las cuales los particulares no están interesados en participar porque no se obtienen ganancias. El estado crea empresas con el fin de satisfacer necesidades sociales e impulsar el desarrollo socio-económico.

- **Empresas mixtas**

Son aquellas que se forman con la fusión de capital público y privado; la forma de asociación puede ser muy diversa, en algunos casos el capital público puede ser mayoritario, así mismo, la proporción en que se combinen los capitales puede ser muy diversa. (Méndez, 2002, pág. 51)

Las empresas privadas son las que están formadas por uno o varios socios que aportan capital o activos fijos para tener un crecimiento más amplio y tener más ganancias del cual se les paga dividendos. Las empresas públicas son propiedad del estado ya sean estas nacionales, municipales o de cualquier otro estrato

administrativo que con sus actividades no están interesados en generar ganancias, sino en proporcionar un servicio público, incrementar la producción en el país y generar empleo a la población en general. La empresa mixta es la unión de las empresas de servicios y las empresas comerciales, es decir, que brindan servicios y venden productos relacionados con el servicio que ofrecen y es aquella que no es privada en su totalidad ya que parte del dinero del que necesita para financiarse proviene del Estado.

Comercial El Punto Andino es una empresa privada ya que está debidamente registrada para operar como una entidad comercial y se formó con la integración de capital privado por parte del propietario, con el fin de obtener el crecimiento del mismo y así generar más ganancias, con las cuales toman decisiones que obtengan beneficio para la empresa.

1.3.2.3. Estructura Organizacional

La estructura de una organización se representa por medio de una ilustración gráfica denominada organigrama. La estructura se refiere a las relaciones designadas entre los recursos del sistema administrativo. La posición relativa de los individuos en cada uno de los cuadros del organigrama muestra las relaciones de trabajo, y las líneas que unen las líneas formales de comunicación entre los individuos. (Certo, 2001, pág. 216)

Es decir, la estructura organizacional muestra la asignación representada en un organigrama, las responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas que colaboran y contribuyen a servir a un objetivo en común dentro de una organización.

1.3.2.3.1. Estructura Lineal

Según (Burk & Scanlan, 2014, pág. 1) esta forma de organización se conoce también como simple y se caracteriza por que es utilizada por pequeñas empresas que se dedican a generar uno o pocos productos en un campo específico del mercado.

La denominación lineal se debe al hecho de que entre el superior y los subordinados existen líneas directas y únicas de autoridad y responsabilidad.

1.3.2.3.2. Estructura Vertical

Presentan las unidades ramificadas de arriba abajo a partir del titular, en la parte superior, y desagregan los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada. Son los de uso más generalizado en la administración, por lo cual los manuales de organización recomiendan su empleo. (Franklin, 2004, pág. 81)

En lo que respecta a la estructura vertical entendemos que es un organigrama que refleja los diferentes niveles jerárquicos de arriba abajo, los cuales varían su naturaleza, funciones y sectores.

1.3.2.3.3. Estructura Horizontal

Despliegan las unidades de izquierda a derecha y colocan el titular en el extremo izquierdo. Los niveles jerárquicos se ordenan en forma de columnas, en tanto que las relaciones entre las unidades se ordenan por líneas dispuestas horizontalmente. (Franklin, 2004, pág. 84)

Se entiende por estructura horizontal que es otra forma de estructura organizacional que va de izquierda a derecha reflejando todos los niveles donde se reflejan la alta dirección y después las unidades de apoyo.

El Punto Andino posee una estructura lineal vertical ya que existen líneas directas entre la gerencia y los demás departamentos que están ubicados de arriba hacia abajo. La administración del comercial ha tomado buenas decisiones en cuanto a su estructura organizacional porque la que posee es muy adecuada, ya que hay un enlace directo con la gerencia y los subordinados esto con el fin de tener un mejor control. (Ver anexo 3)

2. Valoración de Alternativas de Solución

a. Cuadro sinóptico de las etapas de los problemas financieros



(Molina, 2006, pág. 01)

En la primer etapa se refiere al equipo de trabajo y este indica que se debe de organizar un equipo de trabajo con un representante de la empresa y es llamado líder, quien dirige la entidad para generar ideas y así enfrentar problemas financieros, ya que los mismos trabajadores son los que conocen la situaciones por las que pasa la empresa; y con ideas, se logra determinar alternativas para el mejoramiento de la empresa, de igual forma el líder junto con el equipo de trabajo son unidos para hacer su labor de la mejor manera, el equipo de trabajo del comercial está clasificado por el gerente propietario, el administrador, el contador, la supervisora. Este equipo de trabajo es permanente ya que su trabajo es durante periodos largos.

En la segunda etapa es el análisis de situación y se refiere a que cuando está listo y bien organizado el equipo de trabajo, se debe realizar un análisis completo de la situación en la que se encuentra la empresa para poder definir y lograr objetivos propuestos por el equipo de trabajo, también se precisa la determinación de la información que necesitan las empresas con forme a los inventarios realizados en los periodos determinados y así saber cuáles son los recursos disponibles que estas poseen, el equipo de trabajo es conformado con el fin de diseñar las posibles alternativas de solución para evitar todo tipo de problemas que en las empresas se puedan enfrentar, entre las situaciones analizadas por el Punto Andino son : recursos financieros, eficiencia en el uso de los recursos, evaluación de empleados,

desempeño directivo, inventario, situación económica del país y las características del consumidor.

La tercer etapa se refiere a la selección de las alternativas de solución para problemas o situaciones que la empresa enfrente y el equipo de trabajo lo detecta, inmediatamente se brindan alternativas de solución al problema, el equipo organizado propone soluciones en corto plazo, que logran controlar temporalmente la situación, ganando tiempo para poder planear soluciones que puedan ser permanentes para las empresa y que no vuelva a verse enfrentado por esos tipos de problemas de forma temporal ya sea a corto y largo plazo, viables con altas y bajas de implementación de soluciones.

En esta cuarta etapa de implementación de la solución temporal, se adquiere soluciones que se clasifican de manera temporal como lo son las de corto plazo, en las empresas es importante que se den soluciones a los problemas que las organizaciones enfrentan; ya que si se dejan estas problemáticas pueden presentarse en el futuro los cuales pueden intervenir en las actividades comerciales.

En esta quinta etapa de análisis de las posibles causas del problema, se debe cumplir con lo que se realiza en la segunda etapa, en la que se analiza la situación por la que la empresa está siendo enfrentada, con ayuda del equipo de trabajo se determina y analiza la causa y el motivo por el cual se presentaron problemas en la empresa, el equipo de trabajo debe implementar varias soluciones a un mismo problema para identificar las verdaderas causas del mismo, esto con el fin de evitar problemas conflictivos para la empresa.

En la sexta etapa que es la valoración de alternativas de solución permanente se refiere al análisis de la tercera etapa, se deben de recopilar información catalogada como soluciones de mediano y largo plazo, esta indagación de información permite al equipo de trabajo seleccionar, analizar y proponer la mejor alternativa de solución de

tipo permanente. La valoración de la solución permanente se hace cruzando dos criterios: impacto y viabilidad.

En la séptima y última etapa se refiere a los indicadores de seguimiento y control de reincidencias, se debe analizar toda solución implementada que requiere seguimiento, indicadores de control y vigilancia, para poder evitar las reincidencias de problemas financieros que tanto daño hacen a la empresa, pues provocan que el equipo de trabajo se distraiga nuevamente en un problema antiguo, que no fue resuelto completamente o que se quedó en la solución temporal.

Para hacer frente a los problemas financieros en las empresas se deben utilizar 7 etapas que son de gran importancia que nos brinden alternativas de solución para evitar posibles dificultades, la empresa comercial El Punto Andino las aplica empíricamente y por experiencia, ya que tienen un equipo de trabajo que es esencial para toda empresa, tiene un líder quien dirige la empresa y es el gerente propietario, este con ayuda del equipo de trabajo implementa alternativas de soluciones para el futuro de la empresa, de igual manera el equipo de trabajo del comercial es motivado y orientado por el líder en cada reunión mensual que realiza la empresa; ya una vez organizado el equipo de trabajo eficiente que se preocupe por el bien estar de la empresa, se realiza un análisis de la situación actual de la entidad con el fin de crear alternativas que solucionen los problemas financieros de la organización.

A pesar que actualmente la empresa comercial El Punto Andino no enfrenta problemas financieros, siempre el equipo de trabajo se reúne con el fin de proponer ideas que ellos creen conveniente para poner en práctica la alternativa de solución como lo es la planeación y el uso de las razones financieras que es a corto plazo y estas hace posible que la empresa no se vea implicada en problemas que lleva al fracaso y estas alternativas se crearon como una solución temporal y a medida que pasó el tiempo se volvieron una solución permanente.

El líder del Punto Andino hace un análisis de capitalización financiera que es otra alternativa para estar al tanto si esta es viable, esto con el fin de aplicarla a la hora que la empresa perciba una problemática y saber si da buenos efectos, al implementarla a largo plazo para que la empresa esté fuera de riesgos, en los cuales no les da lugar de lograr el cumplimiento de los objetivos con resultados efectivos.

La empresa comercial Punto Andino implementa un mecanismo de monitoreo o vigilancia que les permite el seguimiento de los problemas ya solucionados para evitar su reincidencia.

2.1. Principales fuentes de información para identificar problemas en los negocios

Según (Codina, 2012, pág. 01) las principales fuentes de información para identificar problemas en los negocios se clasifican de la siguiente manera:

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

En comercial Punto Andino no presenta dificultades financieras porque como toda entidad organizada cumplen con todos los planes y procedimientos propuestos por el gerente propietario, para que la empresa logre sus metas y objetivos, la empresa siempre cumple con las metas propuestas, lo cual permite que la entidad no obtenga una disminución en sus utilidades, debido a la excelente aplicación de las estrategias financieras cada mes incrementan sus utilidades, no se ha tenido quejas por parte de los clientes ya que la empresa ofrece productos de calidad y a los mejores precios,

tiene el personal indicado y capacitado para dar la mejor atención que el cliente se merece ya que una de las políticas de la empresa es lograr la satisfacción de los clientes; tiene competencia, pero este sobre sobresale con su lema, “el rey de los precios bajos y excelente atención al cliente”, lo cual causa la satisfacción en los clientes, permite el aumento de las personas que demandan los productos ofertados, de igual manera a su clientela mayorista les brinda el servicio a domicilio hasta la puerta de su casa, esta es una fuente importante de información ya que los que conocen mejor la empresa son los subordinados, lo cual permite identificar problemas en las diferentes áreas de la empresa.

La empresa comercial El Punto Andino logra la obtención de información, la cual es una herramienta que ayuda a detectar las debilidades y fortalezas de la entidad, para estar al tanto de que los objetivos han sido logrados y si las estrategias que implementa la empresa son las adecuadas, este análisis de la situación permitirá extraer una serie de conclusiones y definir estrategias concretas necesarias en pro de un mejor funcionamiento de la empresa.

Se propone capacitar al contador en las diferentes técnicas de análisis financiero, que le permitirá evaluar los estados financieros y así mismo que los informes que brinde faciliten la toma de decisiones por parte del gerente propietario. De igual manera la creación de un departamento de finanzas el cual le permitirá a la entidad una mejor planeación que permita el control económico-financiero, establecer un programa de financiamiento, el diagnóstico de la empresa y la viabilidad económica y financiera de la misma.

V. CONCLUSIONES

1. En la empresa comercial El Punto Andino, la causa principal es el inventario excesivo, pero esta no es de gran importancia ya que no afecta en su totalidad las finanzas de la empresa.
2. En comercial Punto Andino no se encontraron consecuencias de las dificultades financieras.
3. En Punto Andino no se encontraron dificultades financieras, pero si implementa alternativas de solución tales como: planeación financiera, capitalización financiera y adaptación financiera.
4. El comercial el punto andino implementa las alternativas de solución de manera empírica debido a la gran experiencia en el mercado a través de los años.
5. Las alternativas de solución que implementa el comercial Punto Andino son de mucha importancia para la empresa ya que son las herramientas básicas que evitan posibles dificultades en la entidad.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Abíñzano, I., & Navas, J. F. (2009). *universia*. Recuperado el 30 de Mayo de 2014, de Reestructurarse o Morir: http://ubr.universia.net/pdf_web/UBR001200914.pdf, España
- Arellano, T. H. (2010). Tesis de razones financieras *Biblioteca virtual*. Recuperado el 29 de mayo de 2014, de <http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/jspui/bitstream/123456789/1628/1/AZONESFINANCIERAS.pdf>
- Block, S. B., & Hirt, G. A. (2005). *Administracion Financiera* (Onceava ed.). México: McGraw Hill Interamericana.
- Burk, A., & Scanlan, K. (2014). *Virtual.edu*. Recuperado el 19 de mayo de 2014, de Principios de la direccion y conducta organizacional: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas>
- Certo, S. (2001). *Administración Moderna* (Octaval ed.). Bogotá, Colombia: Prentice Hall.
- Codina, A. (2012). *Análisis de problemas y toma de decisiones. Reto principal para una gerencia efectiva*. Recuperado el 07 de noviembre de 2014, de www.degerencia.com: <http://www.degerencia.com/artículo/análisisdeproblemas-y-toma-de-decisiones-reto-principal>.
- Estupiñan, G. O., & Estupiñan, G. R. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión* (Segunda ed.). Mexico: ECOE.
- Franklin, E. B. (2004). *Organización de empresas* (Segunda ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Gitman, L. J. (2000). *Principios de Administración Financiera* (Octava ed.). México: ADDISON WESLEY LOGMAN.

- Gitman, L. J. (2003). *Principios de Administración Financiera* (Décima ed.). México: Pearson Education.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera* (Décima Primera ed.). México: Pearson Educación.
- Keat, P., & Young, P. (2004). *Economía de Empresas* (Cuarta ed.). México: Pearson Educación.
- López, A., Contreras, R., & Martínez, J. C. (2008). Analisis de las problemáticas financieras, estrategicas y comerciales de las empresas de celaya *Eumed.net*. Recuperado el 30 de Mayo de 2014, : <http://www.eumed.net/librosgratis/2008c/426/PROBLEMATICAS%20FINANCIERAS%20DE%20LAS%20EMPRESAS%20DE%20CELAYA%20bibliografia.htm>
- López, G. C., & García, O. M. (2005). *tdx.cat*. Recuperado el 26 de mayo de 2014, de Insolvencia financiera en la unión europea: efecto de la legislación concursal sobre la valoración del mercado: <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/10585/1de5.CLGcap1.pdf?sequence=2>, España.
- Martínez, C. L. (2011). Doctorado, economía y dirección de empresas *eumed.net*. Recuperado el 02 de junio de 2104, de: <http://www.eumed.net/eve/resum/06-05/lmc.htm>
- Meigs, R. F., Williams, J. R., Haka, S. F., & Bettner, M. S. (2000). *Sistemas Contables* (Undecima ed.). México: McGraw Hill Interamericana.
- Mejía, S. E. (2010). *Contabilidad Ambiental Crítica al Modelo de Contabilidad Financieras*. Recuperado el 31 de junio de 2014, de eumed.net: <http://www.eumed.net/librosgratis/2011a/919/Conceptos%20generales%20ganancias%20o%20perdidas.htm>
- Méndez, J. S. (2002). *Economía y la Empresa* (Primera ed.). México: McGraw Hill Interamericana.

- 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 www.negocios.com: <http://www.negocios.com>
- Narváez, A. (2007). *Diccionario Manual de la Lengua Española Vox, Contabilidad II* (Sexta ed.). Managua, Nicaragua: AN,237.
- Real Academia Española. (2007)., (Vigésima tercera. ed.). España,: Larousse, S.L.,
- Rivadeneira, U. M. (2014). Elaboración de presupuestos en empresas manufactureras: *eumed.net*. Recuperado el 01 de junio de 2014, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1376/index.htm>
- Rubio, D. P. (2007). Manual de análisis financiero: *eumed.net*. Recuperado el 3 de junio de 2014, de <http://www.eumed.net/libro-gratis/2007a/255>, España.
- Santander, S. M. (2010). Métodos para gestionar la liquidez en un conjunto de empresas comerciales cubanas *eumed.net*. Recuperado el 01 de junio de 2014,de:<http://www.eumed.net/librosgratis/2010e/803/liquidez%20necesaria%20y%20ventajas%20de%20la%20optimizacion%20financiera%20empresarial.htm>

VII. ANEXOS

ANEXO 1

Operacionalización de Variables

Objetivos: Analizar las Dificultades Financieras y Alternativas de Solución que utiliza la empresa comercial El Punto Andino de la Ciudad de Sébaco, Departamento de Matagalpa en el I semestre del año 2014.

Variable	Concepto	Sub-variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Dirigido a
Dificultades Financieras	Se considera que una empresa tiene dificultades financiera cuando no puede atender la totalidad de los compromisos de forma regular. Los compromisos de pagos pueden ser de origen operativo o financiero.	Causas	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Inventario excesivo. ➤ Exceso de cuentas por pagar y cuentas por cobrar. ➤ Inventario de activo fijo, tangibles encima de las necesidades de la empresa. ➤ Planificación y distribución incorrecta de las utilidades. ➤ Condiciones operativas por debajo de empresas similares. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Alguna vez la empresa ha tenido inventario excesivo? 2. ¿Cuánto tiempo permanece el inventario en el almacén? 3. ¿Qué políticas de crédito y cobranza implementa la empresa? 4. ¿Cómo se distribuyen las utilidades en el proceso de planeación en la organización? 5. ¿Qué rol juega la empresa en la generación de empleo y acercamiento con la sociedad? 	Entrevista	Contador
		Consecuencias	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Liquidación ➤ Insolvencia ➤ Iliquidez ➤ Capital de trabajo ➤ Falta de rentabilidad ➤ Endeudamiento 	<ol style="list-style-type: none"> 6. ¿Qué situaciones ha atravesado la Organización en las que no sean capaces de hacer frente a los Compromisos de pagos? 7. ¿Cada cuánto hacen rotación de Inventario? 8. ¿Qué dificultades financieras presenta la empresa que impida el mantenimiento de su capacidad Comercial? 9. ¿Qué problemas tiene la empresa para generar fondos netos? 10. ¿La empresa ha obtenido préstamos financieros? 	Entrevista	Contador
		Clasificación de problemas financieros	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recursos financieros limitados ➤ Alto nivel de endeudamiento ➤ Cartera excesiva vencida ➤ Bajo nivel de ventas ➤ Falta de capital para invertir ➤ Dificultad para adquirir préstamo ➤ Falta de capital de trabajo ➤ Ausencia de control financiero ➤ Ausencia de personal adecuado 	<ol style="list-style-type: none"> 11. ¿La empresa cuenta con los suficientes recursos monetarios para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente? 12. ¿Qué tipo de crédito les otorgan los proveedores? 13. ¿Qué tipo de control y vigilancia implementan a la cartera de cobro? 14. ¿Qué factores internos y externos han obtenido como principal causa del bajo nivel de ventas? 15. ¿Qué estrategias de crecimiento y expansión presenta la empresa? 16. ¿Ha presenta dificultad en cuanto a la falta de capital para invertir? 17. ¿Qué obstáculos la presentado la empresa para financiar la operación a corto plazo? 18. ¿La administración ha establecido los mecanismos para monitorear el registro de flujo de efectivo? 19. ¿La empresa cuenta con un departamento de finanzas? 	Entrevista	Contador

Variable	Concepto	Sub-variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Dirigido a
Alternativas de solución	Es la posibilidad de elegir entre opciones o soluciones diferentes	Importancia de de toma decisiones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planeación ➤ Capitalización ➤ Adaptación 	<p>20. ¿La empresa implementa alternativas de solución? ¿Cuáles?</p> <p>21. ¿Qué estrategias de capitalización implementa la empresa?</p> <p>22. ¿Cuáles han sido las circunstancias por las que la empresa se ha adaptado a las condiciones del entorno?</p>	Entrevista	Administrador
		Presupuestación	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Presupuestación a corto plazo 	<p>23. ¿Qué presupuestos realizan en el proceso de planificación a corto plazo?</p>	Entrevista	Administrador
		Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fuentes de financiamiento a corto plazo 	<p>24. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que tiene la organización?</p>	Entrevista	Administrador
		Sistema Contable	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marco de referencia contable ➤ Estados financieros contables ➤ Razones financieras 	<p>25. ¿Cuál es el marco de referencia contable que utiliza la empresa comercial El Punto Andino?</p> <p>26. ¿Qué estados financieros contables utiliza la empresa?</p> <p>27. ¿Punto Andino hace uso de las razones financieras? ¿cómo cuáles y porque las usan?</p>	Entrevista	Administrador

Variable	Concepto	Sub-variable	Indicador	Pregunta	Instrumento	Dirigido a
Empresas	Es una organización que transforma recursos e productos demandados por los consumidores.	Clasificación	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Por su tamaño ➤ Por su origen ➤ Por su aportación al capital 	<p>28. ¿Cómo consideran que es el tamaño de la empresa? ¿Por qué?</p> <p>29. ¿Qué origen tiene la empresa? ¿Por qué?</p> <p>30. ¿Cuál es la magnitud de recurso humano que tiene la empresa?</p>	Entrevista	Administrador
	La empresa escoge entre organizar recursos internamente u obtenerlos a través del mercado. El objetivo de la empresa es maximizar sus utilidades.	Estructura	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lineal ➤ Vertical ➤ Horizontal 	<p>31. ¿Qué tipo de estructura tiene la empresa?</p>	Entrevista	Administrador

Anexo 2

ENTREVISTA

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



UNAN-FAREM, MATAGALPA

Somos estudiantes de quinto año de la carrera contaduría pública y finanzas de UNAN-MANAGUA, FAREM –MATAGALPA estamos realizando una investigación cuyo nombre es gestión en el área financiera de las empresas de Matagalpa, en el 2014 por lo que le solicitamos su colaboración en contestar de manera sincera las siguientes preguntas.

I. Datos generales:

Nombre: _____

Cargo: _____

II. Objetivo:

El objetivo de la presente entrevista es investigar qué alternativas de solución ocupan las empresas de Sebaco, Matagalpa y específicamente la empresa comercial Punto Andino, para superar los problemas financieros que se le presentan.

1. ¿Alguna vez la empresa ha tenido inventario excesivo?
2. ¿Cuánto tiempo permanecen los inventarios en el almacén?
3. ¿Qué políticas de crédito y cobranza implementa la empresa?
4. ¿Cómo se distribuyen las utilidades en el proceso de planeación en la organización?
5. ¿Qué rol juega la empresa en la generación de empleo y acercamiento con la sociedad?
6. ¿Qué situaciones ha atravesado la organización en las que no sean capaces de hacer frente a los compromisos de pago?
7. ¿Cada cuánto hacen rotaciones de inventario?
8. ¿Qué dificultades financieras presenta la empresa que impida el mantenimiento de su capacidad comercial?
9. ¿Qué problemas tiene a empresa para generar fondos netos?
10. ¿La empresa ha obtenido préstamos financieros?
11. ¿La empresa cuenta con los suficientes recursos monetarios para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente?

12. ¿Qué tipo de crédito les otorgan los proveedores?
13. ¿Qué tipo de control y vigilancia implementan a la cartera de cobro?
14. ¿Qué factores internos y externos han obtenido como principal causa de del bajo nivel de ventas?
15. ¿Qué estrategias de crecimiento y expansión presenta la empresa?
16. ¿Ha presenta dificultad en cuanto a la falta de capital para invertir?
17. ¿Qué obstáculos ha presentado la empresa para financiar la operación de corto plazo?
18. ¿La administración ha establecido los mecanismos para monitorear el registro del fijo de efectivo?
19. ¿La empresa cuenta con un departamento de finanzas?
20. ¿La empresa implementa alternativas de solución? ¿Cuáles?
21. ¿Qué estrategias de capitalización implementa la empresa?
22. ¿Cuáles han sido las circunstancias por las que la empresa se ha adoptado a las condiciones del entorno?
23. ¿Qué presupuestación realizan en el proceso de la planificación a corto plazo?
24. ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que tiene la organización?
25. ¿Punto Andino hace uso de las razones financieras? ¿Cuáles y por qué las usan?
26. ¿Realizan proyecciones a corto, mediano y largo plazo?
27. ¿Cómo consideran que es el tamaño de la empresa? ¿Por qué?
28. ¿Qué origen tiene la empresa? ¿Por qué?
29. ¿Cuál es la magnitud de recurso humano que tiene la empresa?
30. ¿Qué tipo de estructura tiene la empresa?
31. ¿Qué sistema de información contable utiliza la empresa comercial Punto Andino?
32. ¿Qué estados financieros contables utiliza la empresa y cuál es el marco de referencia contable?

Anexo 3

Propuesta de organigrama



Anexo 4

Área de diferentes productos. Sección #3



Anexo 5

Entrada principal del comercial Punto Andino



Anexo 6

Regalos que otorga Punto Andino en su X aniversario

