

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.

Subtema:

**Dificultades Financieras y Alternativas de Solución en la Empresa Industrial,
Ferromax Matagalpa, en el I semestre del año 2014.**

Autoras:

Elieth Damaris Montoya Benavidez

Ana Esmeralda Sotelo Salgado

Tutor:

MSc. Manuel de Jesús González García

Enero, 2015

Tema:

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

Subtema:

**Dificultades Financieras y Alternativas de Solución en la Empresa Industrial,
Ferromax 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	4
1.1.2. Causas.....	4
1.1.3. Consecuencias.....	9
1.1.4. Principales problemas financieros de las empresas	11
1.1.4.1. Bajo nivel de ventas.....	11
1.1.4.2. Ausencia de control interno	11
1.1.4.3. Ausencia de personal adecuado.....	12
1.2. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN.....	13
1.2.1. Concepto.....	13
1.2.2. Proceso de Planeación Financiera.....	14
1.2.2.1. Planes Financieros a Largo Plazo.	14
1.2.2.2. Planes Financieros a Corto Plazo.....	15
1.2.3. Tipos de decisiones	17
1.2.3.1. Decisiones de Financiamiento.....	17
1.2.3.2. Decisiones de Inversión.....	17
1.2.3.3. Decisiones de Operación.....	17
1.2.4. Modalidades estratégicas de las empresas	19
1.2.4.1. Estrategias de Servicio	19
1.2.4.2. Estrategias de Costos.....	20

1.2.4.3. Estrategias de Capacitación	20
1.2.4.4. Estrategias de Marketing	21
1.2.4.5. Estrategias de Calidad Total.....	21
1.2.5. Cinco métodos para evaluar la Rentabilidad.....	23
1.3. El papel de las finanzas en las empresas	24
1.3.1. EMPRESA.....	24
1.3.1.1. Concepto	24
1.3.1.2. Clasificación.....	25
1.3.1.3. Estructura	33
1.3.1.3.1.Estructura lineal.....	33
1.3.1.3.2.Estructura matricial.....	33
1.3.1.3.3.Estructura por departamentalización	34
1.3.1.3.4.Estructura circular.....	34
1.3.1.3.5.Estructura híbrida	34
1.3.2. Finanzas.....	35
1.3.2.1.1.Concepto	35
1.3.2.2. Principales áreas y oportunidades de las finanzas.....	36
1.3.2.2.1.Servicios Financieros	36
1.3.2.2.2.Importancia del Estudio de las Finanzas	36
1.3.2.2.3.Objetivos y funciones de las finanzas.....	37
1.3.2.3. Análisis de Razones financieras	38
1.3.2.3.1.Análisis Seccional.....	38
1.3.2.3.2.Razones de Liquidez	38
1.3.2.3.3.Razón de Actividad.....	39
1.3.2.3.4.Razón de Deuda.....	40
1.3.2.3.5.Razón de Rentabilidad	41
1.3.2.3.6.Razón de Mercado	41
1.3.2.4. Sistemas Contables.....	42
1.3.2.4.1.Concepto	42
1.3.2.4.2.Clasificación	42
1.3.2.4.2.1.Sistema Contable Manual.....	42

1.3.2.4.2.2. Sistema Contable Computarizado	43
1.3.2.4.3. Importancia de los Sistemas contables	43
1.3.2.4.4. Funciones básicas de un sistema contable	44
1.3.2.4.5. Sistemas de Información Contable en las Organizaciones...	44
1.3.2.5. Marco de Referencia Contable.....	47
1.3.2.5.1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para PYMES.....	47
1.3.2.5.2. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA).....	48
2. Valoración de Alternativas de Solución	49
2.1. Etapas de los problemas financieros.....	49
2.2. Principales fuentes de información para identificar problemas.....	51
2.3. Alternativas de Solución	52
V. CONCLUSIONES	56
VI. BIBLIOGRAFÍA.....	57
VII. ANEXOS	

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia quienes por ellos soy lo que soy.

Para mis padres: Roger Mamerto Montoya y Paula Antonia Benavidez por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mis hermanos por estar siempre presentes, acompañándome para poderme realizar en especial a mi hermana María Isabel Montoya Benavidez.

“La dicha de la vida consiste en tener siempre algo que hacer, alguien a quien amar y alguna cosa que esperar”. Thomas Chalmers”.

Elieth Damaris Montoya Benavidez.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo investigativo primeramente a Dios, quien me ha dado el maravilloso don de la vida, por brindarme la voluntad y las fuerzas necesarias para seguir adelante, por concederme el conocimiento, entendimiento, capacidad, y sabiduría durante todos estos años.

A mi Madre María Santísima, nuestra mayor intercesora, quien me ha acompañado todo este tiempo.

A mis padres Brígida Salgado y Gerónimo Sotelo, que con esfuerzo y amor me han dado la educación, y a mis hermanos por darme el apoyo que he necesitado, ya que ellos se han enfocado para que mis metas se cumplan satisfactoriamente, impulsándome a ser alguien mejor como persona.

A mis amigos que siempre estuvieron apoyándome y animándome para poder lograr este objetivo de gran importancia en mi vida, por su paciencia, comprensión y cada una de esas palabras que me ayudaron a ser mejor cada día.

Ana Esmeralda Sotelo Salgado.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo investigativo que realizamos con nuestro empeño y dedicación, lo agradecemos:

A cada uno de nuestros profesores que durante todos estos años nos han transmitido con dedicación y esmero sus conocimientos, por los valores morales y éticos que hemos obtenido de ellos, en especial a nuestro tutor MSc. Manuel de Jesús González, por su orientación y enseñanza brindada todos estos cinco años y en la elaboración de este trabajo investigativo.

A la Empresa Industrial Ferromax Matagalpa, por permitirnos realizar el estudio y brindarnos la información necesaria.

Elieth Montoya Benavidez y Ana Sotelo Salgado.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA
FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA
UNAN FAREN MATAGALPA



VALORACIÓN DEL DOCENTE

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

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

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

El Seminario de graduación **“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

En el presente trabajo se abordó el tema Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa en el 2014, con el propósito de analizar las dificultades financieras y alternativas de solución en la Empresa Industrial Ferromax Matagalpa, en el I semestre del año 2014. Es importante analizar de forma detallada los problemas financieros que enfrenta una empresa, para saber cuáles son las causas y consecuencias que pueden generar estos, y de esta manera encontrarle solución a los mismos. También se valoraron las alternativas de solución que de forma relevante ayudarán a la empresa a tener un mejor control y manejo de sus recursos. Ferromax Matagalpa según las entrevistas consideró como alternativas de solución la realización de arqueos de caja y el control de inventario diario, por otra parte demostró tener dificultades financieras, además de las que ellos han podido encontrar como daños de materiales y faltantes de inventario, se reconoció el bajo nivel de ventas, ausencia de control interno y la ausencia de personal adecuado. En este trabajo investigativo, se llegó a diferentes conclusiones que responden a cada una de las problemáticas presentadas dentro de la empresa, las cuales instan a optar en las alternativas propuestas, para mejorar y contribuir al desarrollo de la misma. Se sugirió el adecuado funcionamiento y administración de los recursos de la empresa, además se propuso implementar un buen sistema de control interno, también se analizó de forma detallada cada una de las problemáticas, lo que logró el modo más apropiado de resolver cada una de ellas.

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación tiene como tema Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa en el 2014, con el propósito de analizar las dificultades financieras y alternativas de solución que presenta la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa en el I semestre del año 2014.

Como estudios relacionados con el tema presentado, se encontraron los siguientes:

A nivel internacional: La tesis de un modelo de rentabilidad financiera para las PYMES exportadoras, Nuevo León México, abordando el tema de Rentabilidad Financiera dando a conocer el funcionamiento financiero que permiten las empresas en el corto y largo plazo, y que logra a través de una adecuada gestión financiera; La tesis del Análisis de las dificultades financieras de las empresas en una economía emergente, México, que habla de los problemas más importantes que se dan en cada uno de los elementos de los modelos predictivos para predecir quiebras; El artículo de Crisis financiera internacional y mercado emergente en contribuciones a la economía México, que describe las serias crisis financieras en los denominados países emergentes, que han repercutido en todo el Sistema Financiero Internacional; y a nivel nacional: Se consultó la base de datos de la UNAN Managua, encontrando el trabajo monográfico acerca del Análisis financiero, Carazo Nicaragua. En FAREM Matagalpa no se encontró trabajos relacionados con el tema.

La metodología utilizada, según su enfoque es cualitativo, ya que el tipo de investigación es descriptivo y de corte transversal, se hizo uso del método científico, los instrumentos utilizados fueron: las entrevistas (Ver anexo 2 y 3). Las variables de estudio fueron: Dificultades Financieras, Alternativas de Solución y Empresa (Ver Anexo1).

Siendo la población las empresas del departamento de Matagalpa, y se tomó como muestra la Empresa Industrial Ferromax Matagalpa.

II. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo investigativo aborda la temática sobre Gestión en el Área Financiera de las empresas de Matagalpa, con el propósito de analizar las dificultades financieras y alternativas de solución que presenta la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa en el I semestre del año 2014.

Es de suma importancia que todas las organizaciones o empresas tengan una controlada administración de los recursos y gastos para mejorar la calidad de la misma y obtener una mayor rentabilidad durante el proceso de sus operaciones; al conocer y analizar las dificultades financieras, las empresas tendrán mayor conocimiento de puntos débiles y así poner atención a estos.

Las empresas con frecuencia se enfrentan a diferentes dificultades financieras que afectan la eficacia y eficiencia de dichas empresas, por tanto deben tomar medidas para minimizarlas.

Esta investigación será de utilidad para la Empresa Industrial Ferromax, ya que le servirá como guía para identificar y examinar sus problemas financieros, a la vez como medio para satisfacer la necesidad de encontrar calidad, seguridad y control de sus recursos a través del estudio de las dificultades financieras y realización de alternativas de solución al problema, a nosotras para ampliar conocimientos acerca del tema y poder optar al título de Licenciatura en Contaduría Pública y Finanzas, y a los estudiantes, docentes u otros interesados de la UNAN, FAREM-Matagalpa, que realicen consultas referentes a éste tema, ya que estará disponible como material bibliográfico.

Esta investigación nos permitió adquirir nuevos conocimientos sobre dificultades financieras y alternativas de solución que se pueden implementar en una empresa o en cualquier negocio para obtener mejoras del mismo y poder solucionar sus problemas financieros.

III. OBJETIVOS

Objetivo general:

- ✓ Analizar las dificultades financieras y alternativas de solución que utiliza la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

Objetivos específicos:

- ✓ Determinar las causas y consecuencias de las dificultades financieras en la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa.
- ✓ Identificar las dificultades financieras y las alternativas de solución utilizadas en la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa.
- ✓ Valorar las alternativas de solución para enfrentar las dificultades financieras que utiliza la Empresa Industrial Ferromax, 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 un modo regular. Los compromisos de pago pueden tener origen operativo (proveedores, personal, impuestos) o bien origen financiero (servicios de los préstamos). (Salazar, Contreras, & Martínez, 2008, pág. 01)

Las dificultades financieras afectan a la rentabilidad de las empresas, y en ocasiones la puesta en marcha de la misma, dependiendo del tamaño de cada empresa hay más problemas en unas que en otras.

Ferromax Matagalpa, presenta algunas dificultades financieras en el proceso de sus operaciones, las cuales son: el mal uso de la materia prima (daño de materiales), ya que al momento que se recibe el material para la elaboración de los productos, estos no son revisados, es decir, si viene en buen estado desde la central, esto es debido a la falta de personal que está a cargo de esta responsabilidad, y faltantes de inventario.

1.1.2. Causas

- Productividad y operación
- Falta de Financiamiento
- Problema de planeación
- Mala administración
- Problema para vender
- Mala organización interna
- Personal deficiente

➤ **Productividad y operación**

Falta de capacidad técnica para manejar la producción y las operaciones, desconocimiento del sector en que se opera, negligencia y poco interés en el negocio, dificultades de suministros (materias primas y materiales), altos costes de operación, mal manejo de las compras, poca experiencia previa con los productos gestionados, falta de sistemas de información eficaces, deficiencias graves en los procesos internos, altos niveles de desperdicios y despilfarros, mala gestión del tiempo, error en el cálculo del punto de equilibrio, operar en un sector con un punto de equilibrio muy alto, desconocimiento de los ciclos de vida de cada actividad y similares.

➤ **Falta de financiamiento**

Manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas, fraudes, desconocimiento del verdadero estado financiero de la empresa, gastos innecesarios, errores graves en materia de seguridad, mal manejo de los inventarios, fallas graves en los controles internos, deficiencias en el control presupuestario y de gestión, mala gestión en materia de endeudamientos y liquidez, mala gestión de los fondos.

➤ **Problema en la planeación**

Deficiencias graves en el establecimiento de las estrategias, inexistencia de planes alternativos, establecer objetivos y expectativas poco realistas, inexistencia de un plan de negocios, planificación inadecuada, crecimiento no planificado, falta de previsión, falta de estudios de pre inversión y similares.

➤ **Mala administración**

Las empresas fracasan por errores administrativos y que sólo dos de cada 10 empresarios está capacitado formalmente para administrar su propia empresa. Con más frecuencia de lo que se cree, los empresarios caen en la trampa de la mala planeación financiera porque no determinaron con anticipación los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo van a obtener el capital. Por ello, hay que definir previamente la estructura financiera de la empresa y hacer una previsión de su rentabilidad a mediano plazo.

➤ **Problemas para vender**

Una de las ventajas de conocer perfectamente en que temporada se vende más el producto y en cuales no permite planear la producción de manera que cuando la demanda sea alta se tenga el producto suficiente para satisfacerla, y si la demanda es poca no se tenga excedente de producto que se convierta después en pérdida. Es necesario que el empresario sepa si sus productos o servicios ofertados están sujetos a una mayor o menor demanda ante distintas temporadas del año y que variables son las que los afectan.

➤ **Mala organización interna**

Varios empresarios no cuentan con una organización y una estructura definida en cuestión de ventas, desconocen la labor de otras áreas de la empresa, existe una incorrecta administración en el tiempo, por lo tanto estos comerciantes no poseen de una comunicación integral ya que detectan varias fallas en la ejecución y control de sus actividades de venta.

➤ **Personal deficiente**

En una organización se debe de poner especial atención en el capital humano, pues es el factor primordial en la marcha de la misma. De la habilidad de los empleados, inteligencia, conocimientos y experiencia, dependen el logro de los objetivos y el adecuado manejo de los demás elementos de la empresa.

Para mejorar la capacidad de proceso productivo y de operación de la empresa, los trabajadores deberán de darle un buen uso a la materia prima y a todos los procedimientos para mejorar la calidad a partir de la perspectiva de la manera en que los productos se elaboran y la forma en la que el cliente lo recibe, para tener una mejor percepción de los miembros de la empresa, para que participen en la implementación de un sistema de operación de calidad.

El financiamiento es uno de los más significativos retos para su estabilidad y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras empresas. En cambio las grandes

empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

La planeación es una parte muy importante de las operaciones de las empresas, porque permite controlar y coordinar las actividades con el propósito de lograr sus objetivos y si en la empresa no cumple con la planeación no se podrán tomar decisiones por lo tanto no se alcanzarán resultados que desean obtener. Si en la empresa no hay planeación el administrador no podrá hacer planes y mirar hacia un futuro.

Si el administrador financiero no hace buen uso de los recursos de la empresa, ni realiza una correcta planeación de trabajo y un control interno del efectivo esto lo llevará al fracaso del negocio. Las empresas que se dedican a la compra y venta se enfrenta a problemas de conocer las ventas bajas y por eso debe utilizar estrategias como publicidad, regalías y precios más bajos que sus competidores para obtener ventas altas y adquirir más clientes.

Es importante que los empresarios conozcan las temporadas en las que más beneficios obtengan, para que puedan producir en más cantidad su producto y tener altas ventas que generen ganancias para la empresa. Por otro lado en los meses del año que tengan ventas bajas, hacer uso de estrategias o alternativas que les ayuden a controlar esta desventaja.

En una empresa deben de llevarse a cabo diferentes actividades para una mejor organización, como quiénes van a realizar esas actividades, cómo deben agruparse las funciones, quienes reportan a quién, y dónde deben tomarse las decisiones.

Los empresarios padecen de robos por parte de sus empleados, tratan de monitorearlos; pero no cuentan con un plan estratégico para llevar el control de inventarios, además su personal es deficiente, por falta de capacitación y por no cumplir con las políticas de la empresa.

Ferromax Matagalpa, no realiza directamente la planeación financiera, porque es enviada desde El Salvador a la central de Nicaragua que es Managua y esta las envía a todas las sucursales del país. No tienen problemas con la planeación financiera dentro de esta empresa.

En cuanto a la falta de financiamiento, Ferromax Matagalpa, no obtiene préstamos de ninguna entidad financiera, ni de cualquier otra fuente, ya que los socios de esta empresa trabajan y realizan sus operaciones con capital propio, estipulando para cada sucursal de cada país, un monto de dinero específico para realizar los gastos que se efectúan en estas, y el pago de nómina del personal, al que ellos le llaman punto de equilibrio.

En la productividad y operación Ferromax Matagalpa si tiene problemas en cuanto al mal uso de la materia prima (en algunas ocasiones), pero cuentan con maquinaria apta y tecnología muy avanzada para crear el producto con calidad total y sin interrupciones durante el proceso productivo. Ferromax es una empresa amplia en sus ventas, ya que abastece de sus productos a ferreterías, porque son elaborados con eficacia, con estilo único y al gusto del cliente. (Ver anexo 6 y 8)

Ferromax Matagalpa, tiene mayores y mejores ingresos por ventas en temporadas del año, ya que venden en más cantidad sus productos en los meses de marzo y abril, es decir, en la estación de verano, por lo que las personas o clientes tienen como perspectiva de que en tiempos secos es mejor construir, esto ocasiona para la empresa pocos ingresos en los demás meses del año.

En el caso del personal hay algunos trabajadores que no tienen los conocimientos científicos adecuados para estar en el área de ventas, y como una de sus dificultades es no tener en su totalidad el personal que se requiere para llevar a cabo una actividad laboral; esto perjudica en el área de inventario, por lo que no hay un empleado fijo que se encargue del control de la materia prima (utilización de requisiciones de M.P., la utilización de kardex por cada producto, Hoja de costos de producción, u otros). Son

personas que han adquirido conocimientos empíricos, en el trayecto de su vida, o por la experiencia laboral. Por lo tanto hay mala administración, porque en la hora de hacer uso de los soportes contables, estos fallan al momento que ocurre un error.

Debido a lo anterior, en Ferromax Matagalpa, no tienen una buena organización interna, es decir no existe la correcta distribución de cargos, por lo que en ocasiones por la falta del cajero, el vendedor suple este lugar durante la ausencia de este, por ende es necesario hacer énfasis a esta causa. Hacen delegación de cargos entre ellos.

1.1.3. Consecuencias

- Ausencia de una cultura empresarial.
- Incompetencia personal.
- Mala previsión financiera.
- Adquirir deuda sin previsión

➤ **Ausencia de una cultura empresarial**

Si el empresario no tiene los conocimientos necesarios para la administración de los recursos de la empresa, no determina con anticipación los fondos para poner en marcha el negocio y cómo va a invertir en su capital de trabajo para obtener ganancias. (Salazar, Contreras, & Martínez, pág. 65)

➤ **Incompetencia personal**

Es la incapacidad para realizar dicho trabajo o tarea dentro de una organización, ya sea por falta de conocimientos suficientes en el cargo que está desempeñando, por tanto afectará en los resultados de las operaciones de la empresa y a la vez la rentabilidad de la misma.

➤ **Mala previsión financiera**

Es la acción de prever, precaución, tener prudencia al momento de buscar financiamiento, realizar una buena previsión de gastos. El administrador debe pensar

de antemano las medidas, las precauciones necesarias para hacer frente a lo que pueda ocurrir.

La falta de administración profesional, es una de las fallas graves del empresario y lo conlleva a una escasa definición de metas y un alto componente de informalidad en su toma de decisiones.

La falta de competencia personal afecta de manera directa a la empresa ya que las personas son las que guían y controlan sus operaciones.

Tener responsabilidad y prudencia al momento de invertir, o contraer alguna deuda por algún activo.

Algunos trabajadores en Ferromax Matagalpa, carecen de una cultura empresarial, por lo que ignoran trabajar desde la perspectiva científica, que les permita tener una base fundamental para llevar a cabo sus operaciones de la manera correcta y organizada, sabiendo atraer frutos o ganancias a la empresa y a los mismos, para el crecimiento de esta empresa, dando aperturas de nuevas sucursales en todo el país, cumpliendo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. No se puede dar o nombrar un cargo a una persona que no reúna los requisitos que demanda o exige el mismo.

Ferromax Matagalpa no contrae deudas, pero si contrae gastos en los que incurre durante todo el proceso de sus operaciones, como: pago de salarios a sus empleados, pago de los servicios básicos, tales como: agua, luz, teléfono (internet), impuestos y en ocasiones cuando hay alguna falla en los materiales, el empleado es quien cubre estos gastos si fuese de parte de ellos el error, por no revisar el material en tiempo y forma de su entrega a la sucursal. Ferromax hace uso del “punto de equilibrio” (que es el nivel de producción y ventas en el cual la empresa cubre la totalidad de sus costos) que es el que utiliza para pagar los gastos anteriores.

1.1.4. Principales problemas financieros de las empresas

1.1.4.1. 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.

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. (Salazar, Contreras, & Martínez)

1.1.1.1. Ausencia de control interno

Los movimientos de efectivos en las organizaciones son una actividad constante que requiere de una administración efectiva, no solo porque es importante mantener los niveles de efectivo necesarios, sino porque es necesarios 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 efectivos, alrededor del 16% de las empresas tienen dificultades para controlar las entradas y salidas de efectivos.

1.1.1.1. 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 cuenta con el personal adecuado para tomar decisiones de inversión, financiamiento y administración de capital de trabajo, debido al alto costo que representa para las empresas. En 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 aun cuando no tiene los conocimientos necesarios para tomar 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 referente a la administración de los recursos financieros, siendo evidente la necesidad de especialización en el campo de las finanzas.

El bajo nivel de ventas afecta directamente a la organización. Cuando una organización experimenta una baja en sus ventas, igualmente las utilidades perciben una caída y el capital de trabajo disminuye; la capacidad financiera de hacer frente a sus pasivos de corto plazo, específicamente las deudas con los proveedores, se ve afectada teniendo que solicitar una extensión del periodo de pago o del monto del crédito, influyendo también en la relación con el proveedor; debido a la baja de recursos disponibles, el empresario utiliza los ahorros que tenía destinados para realizar inversiones en gastos necesarios para la operación del negocio y en deudas que vencen en un periodo determinado.

Esta problemática implica que el empresario no tiene buen control interno de las entradas y salidas del efectivo que se generan por parte de las operaciones diarias como son: ventas de contados, cobranzas de clientes, pagos de nóminas; cuando las empresas no llevan un buen registro del flujo de efectivo no está en posibilidad de tener

información necesaria para tomar decisiones sobre sus necesidades de liquidez, ni tener un mejor control del efectivo que maneja la empresa.

La dificultad para vender conlleva a obtener déficit en una empresa. En Ferromax Matagalpa, en los meses de marzo y abril generan ventas altas que sobrepasan su meta, pero en los demás meses del año tienen ingresos de ventas bajos, por lo que afecta a las personas que obtienen comisiones por las ventas. En si la Empresa Ferromax, tiene problemas externos por el clima; no porque el clima afecta de forma física los productos o porque detiene el proceso del producto, sino porque hay más demanda en los meses de verano.

También Ferromax Matagalpa, no tiene un control interno que rijan las actividades laborales de todos sus empleados, como la hora de entrada, salida del trabajo, control en el inventario, y no tienen segregación de funciones. Hay dificultad en cuanto a las funciones de cada trabajador, ya que existe la delegación de cargos cuando hay ausencia del encargado o responsable de alguna área de sus actividades laborales diarias, o sea que en algunos casos, hay empleados que no reúnen las actitudes, rendimientos y comportamiento laboral en el desempeño de su cargo y cumplimiento de sus funciones, de acuerdo a cantidad y calidad de los servicios producidos.

1.2. Alternativas de Solución

1.2.1. Concepto

Es la circunstancia por la cual una persona o grupos tienen dos o más posibilidades de actuar para lograr un objetivo, pueden ser excluyentes, es decir, sólo se puede escoger una de las posibilidades; o ser incluyente en cuyo caso podemos escoger más de una.

La Empresa Industrial Ferromax Matagalpa, utiliza como alternativas de solución el control de inventario diario y arqueos de caja, según las entrevistas ellos consideran éstos métodos contables como alternativas.

1.2.2. Proceso de Planeación Financiera

La planeación financiera es una parte importante de las operaciones de la empresa, porque proporciona esquemas para guiar, coordinar y controlar las actividades de ésta con el propósito de lograr sus objetivos. Dos aspectos fundamentales del proceso de planeación financiera son la planeación del efectivo y la planeación de las utilidades. La primera implica la preparación del presupuesto de efectivo de la empresa y la segunda entraña la preparación de estados financieros pro forma. Estos estados no sólo son útiles para la planeación financiera interna, sino también para los prestamistas actuales y potenciales que les requieren de modo rutinario. (Gitman, pág. 461)

La planeación financiera sirve para que los empresarios tengan una organización a futuro de la empresa y así tener una dirección de sus metas, de la posición que pretende ocupar en el mercado y de las capacidades que planea desarrollar para cumplir sus objetivos.

El proceso de planeación financiera comienza con planes financieros a largo plazo o estratégicos que a su vez conducen a la formulación de planes y los presupuestos a corto plazo u operativos, los que a continuación se explican:

1.2.2.1. Planes financieros a Largo Plazo

Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) determinan las acciones financieras planeadas de una empresa y su impacto pronosticado, durante períodos que varían de 5 a diez años. Es común el uso de planes estratégicos a 5 años, que se revisan conforme surge nueva información. Por lo común las empresas que experimentan altos grados de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambos, acostumbran utilizar periodos de planeación más breves.

La planeación financiera tiene por objeto transformar la información financiera para estar al tanto de la posición financiera de la empresa.

Los planes financieros a largo plazo forman parte de un papel integrado, que junto con los planes de producción y de mercadotecnia, guían a la empresa hacia el logro de sus objetivos estratégicos. Estos planes a largo plazo consideran las disposiciones de fondos para los activos fijos propuestos, las actividades de investigación y de desarrollo, las acciones de mercadotecnia y de desarrollos de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento; también incluyen la terminación de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocios, el reembolso o retiro de las deudas pendientes y cualquier adquisición planeada. Una serie de proyectos de utilidades y presupuestos anuales sustentan dichos planes.

Los planes financieros sirven para que las empresas fijen sus objetivos, prever posibles problemas ante que se presenten y el estudio estratégico de la problemática que se enfrentarán en un futuro para evaluar el entorno en que la empresa se desenvuelve de acuerdo a la situación mundial, nacional y local, la buena planeación financiera permite obtener la información y resultados de los planes efectivos a largo plazo ya que estos son unas de las razones por las que se producen los problemas financieros y el fracaso.

Cuando en una empresa hay una buena planeación financiera el desarrollo de la planificación de su interés se enfocan en los elementos importantes de las políticas financieras y de inversión.

1.2.2.2. Planes financieros a Corto Plazo.

Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y su impacto pronosticado. Estos planes abarcan un período de uno a dos años. La información necesaria fundamental incluye el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. La información final comprende varios presupuestos operativos, el presupuesto de efectivo y estados financieros proforma.

La planeación financiera a corto plazo comienza con el pronóstico de ventas, a partir de éste se preparan los planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de los tipos y las cantidades de materias

primas que se requieren. Con el uso de estos planes, la empresa puede calcular los requerimientos de mano de obra directa, los gastos indirectos de fabricación, y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se prepara el estado de resultado pro forma y el presupuesto de efectivo de la empresa. Con la información necesaria básica (el estado de resultados pro forma, el presupuesto de efectivo, el plan de disposición de fondos para activos fijos, el plan de financiamiento a largo plazo y el balance general del periodo actual) se elabora finalmente el balance general pro forma.

La planeación financiera a corto plazo, debe formularse con una visión hacia el futuro y tener bien claro a donde se desea llevar a la empresa, es por eso que la dirección general elabora un plan de sus ventas con toda la información que le proporcionan las demás áreas, para esto la información debe ser clara y concisa tanto general como particular para que todo el personal lo entienda y así poder llegar al objetivo planeado.

En Ferromax Matagalpa, se cumple con la planeación financiera, realizando de esta manera, cada uno de los puntos detallados en la información que contiene la Planeación Financiera que es enviada desde la central a todas las sucursales, entre las funciones que comprenden la planeación financiera de esta empresa está la elaboración del balance general, el estado de flujo de efectivo, al igual que el estado de resultados y otros estados financieros relacionados con el desempeño de la empresa, está también la administración de los activos, para la toma de decisiones. Realizan la planeación financiera para tomar decisiones que ayuden a la rentabilidad de la empresa y la liquidez total.

En este plan se lleva a cabo lo que es el pronóstico de ventas, el presupuesto de todo el proceso productivo, desde la adquisición de la materia prima, los costos indirectos de fabricación, y los costos operativos, la mano de obra directa, luego de estos cálculos se procede a la elaboración de los estados financieros, a fin de lograr decisiones financieras eficientes.

1.2.3. Tipos de decisiones

Tres decisiones fundamentales comprenden el papel de las finanzas en la empresa. Estas decisiones son:

1.2.3.1. Decisiones de financiamiento

Para muchos especialistas estas decisiones ocupan el segundo lugar en importancia después de las decisiones de inversión. En estas decisiones el administrador financiero deberá determinar cuál es la mezcla de financiamiento que necesita la empresa; debe de ser capaz de distinguir el costo de los diferentes procesos administrativos del financiamiento, analizar los métodos alternos, sus ventajas y problemas que presentan.

Muy importante en estas decisiones es cómo interactúan los intereses de la empresa y los mercados de capitales cada vez más cambiantes y cuál es la estructura de capital hace posible un incremento de precio de mercado de las acciones de la empresa. (Sánchez, 2002, pág. 133)

1.1.1.1. Decisiones de inversión

Las decisiones de inversión son las que destinan los recursos disponibles a la adquisición de activos para la actividad productiva de la empresa. (Chávez, 2011, pág. 62)

1.1.1.1. Decisiones de operación

Las decisiones de operación son aquellas en que las decisiones y estrategias clave se deben de orientar hacia la utilización eficiente de los recursos invertidos. Esto demanda la elección de mercados meta y un apropiado establecimiento de precios y políticas de servicio que son competitivas desde el punto de vista de las necesidades de los consumidores.

Las decisiones financieras son importantes en las empresas porque se convierten en el conjunto de recursos monetarios para llevar a cabo su actividad económica, analizar sus productos ya que todo producto tiene un ciclo de vida, la empresa debe estar

consciente del hecho de que sin nuevos productos el crecimiento cesará y la empresa fracasará.

La empresa tiene el riesgo de no estar en condiciones de cubrir los costos financieros, por ello tiene que recurrir a un financiamiento para que un momento determinado ella pueda tomar decisiones para un buen uso de los efectivo en cuanto a sus costos.

Es decir, los dueños de las empresas en sus diferentes inversiones deben darle el uso adecuado a los recursos de la misma, teniendo una controlada administración del dinero en la compra de activos para diversas funciones, que ayudan al desarrollo de la empresa.

Estas decisiones en las cuales ya se está operando todas aquellas inversiones y financiamiento adquirido por la empresa, para mejoras, como más tecnología, capacidad en su maquinaria, calidad de productos, en sí, el crecimiento de la misma. Aquí se observa el uso adecuado y eficiente de los recursos o activos de la empresa.

Ferromax Matagalpa, no realiza decisiones de financiamiento, porque los socios trabajan con capital propio.

Ferromax Matagalpa, realiza inversiones en lo que es materia prima para la elaboración de sus productos de venta, ya que ella misma los elabora, y la adquisición de maquinaria para la realización de los mismos. Hace inversiones en maquinaria roladora (máquina para hacer lámina) y compra de camión montacargas, a las cuales les dan el uso adecuado para un mejor rendimiento en el costo, y más duración del activo. (Ver anexo 6)

Ferromax Matagalpa, se asegura de que el producto que reciben sus clientes es de excelente calidad, ya que ellos se encargan de que el producto quede bien elaborado, para garantizar un producto duradero y que cumpla con los requisitos del cliente.

1.1.2. Modalidades estratégicas de las empresas

Gráfico 1: Modalidades estratégicas de las empresas.



(Salazar y otros, 2008, pág. 51.)

1.1.2.1. Estrategias de Servicio

Las estrategias de servicio, relacionadas a las prácticas operativas, son percibidas por las empresas locales como una forma de proporcionar oportuna y confiablemente sus productos y servicios, a manera de satisfacer la expectativa de disponibilidad y calidad del cliente en cuanto a aspectos como la variedad, la generación de valor en el área productiva, etc., cada aspecto de generación oportuna de servicio acerca a las empresas a contar con clientes más satisfechos gracias al establecimiento de estrategias claras de crecimiento que perfeccionen la venta de sus productos y/o

servicios y generan una imagen positiva de la empresa en función al servicio, en la mente del consumidor o cliente. (Salazar, Contreras & Martínez, pág. 52.)

1.1.1.1. Estrategias de Costos

Es incorporar los conceptos de costos como parte de su orientación operativa, los costos es uno de los aspectos de mayor impacto en la ventaja competitiva, el liderazgo en costos junto a la especialización o diferenciación y la identificación de nichos estratégicos de mercado soportan la naturaleza de la ventaja competitiva, los costos representan una preocupación poco configurada en las prácticas estratégicas de las empresas.

La teoría de la ventaja competitiva nos menciona este tipo de estrategias, son empleadas por las organizaciones para lograr la diferenciación en costos mediante las curvas de aprendizaje y las economías de escala, por su lado la traslación real a las prácticas empresariales de la región permiten observar que los costos son representados como una forma de proyectar precios competitivos al mercado con el fin de crear valor al cliente desde la perspectiva del costo de compra, por otro lado la economía de costos se ve representada por la reducción de aspectos como el decremento de tiempos, los costos de producción, los gastos directos e indirectos, entre otros, que otorguen un decremento real en la relación costo- beneficio.

1.1.1.1. Estrategias de Capacitación

Otras prácticas estratégicas de crecimiento identificadas en nuestro estudio son aquellas relacionadas con la capacitación y adiestramiento del capital humano, más allá de ser un aspecto legislado por la autoridad competente, existe una predisposición entre aquellos empresarios que creen firmemente en la capacitación, de otorgar un valor fundamental a estas actividades como parte de la gestión que lideran.

Las organizaciones locales que proporcionan un valor importante a las estrategias de crecimiento mediante las prácticas de capacitación están totalmente convencidas que la configuración oportuna del capital humano al proceso es fundamental para el logro

de resultados, aportan un valor de conocimiento a la organización mediante la curva de aprendizaje y facilitan el proceso de la interacción del capital humano con la organización, por otro lado coadyuvan al desarrollo de los miembros de la organización y estimulan sus aportaciones a la misma.

1.1.1.1. Estrategias de Marketing

Estas modalidades estratégicas de buscar la participación y el posicionamiento de mercado mediante actividades de marketing, denota la necesidad regional de activar la búsqueda de nuevos mercados y lograr posicionarse en la mente del consumidor, así como potencializar las estrategias de ventas y de promoción que para fines de otorgar rentabilidad y sustentabilidad a las operaciones de la organización.

1.1.1.1. Estrategias de Calidad Total

En esta modalidad estratégica de prácticas, el empresario está orientado a cubrir los requerimientos del cliente así como implementar un programa de mejora continua de su proceso y servicio.

Las estrategias de calidad orientan a las empresas a cumplir con requerimientos de gestión específicas para el logro de certificaciones internacionales de calidad cuyo concepto se ha adoptado como una de las estrategias de competencia de mayor confiabilidad y como motor fundamental de los requerimientos para acceder a programas de exportación, la calidad.

Las estrategias de servicios permitirán identificar a los empresarios como generar calidez y la clara apariencia del servicio, para obtener un mayor crecimiento en la calidad y disponibilidad de sus productos o servicios en tiempo, lugar y forma para con el mercado y así generar un mejor trato y atención para el cliente. Si no hay una buena atención hacia el cliente sería una cosa que perjudicaría al negocio.

Las estrategias de costo permite el crecimiento sustentable de la empresa generando beneficios directos al ofrecer al cliente productos que cumplan con sus expectativas, permitiendo un sistema de costos que le permitirá a la empresa desarrollarse.

La capacitación facilita el proceso adecuado del personal de la organización y este hecho es percibido por la empresa local como una estrategia sustentable basada en el conocimiento y el desarrollo organización.

Las estrategias de marketing permiten observar la fuerte orientación al mercado, que cada vez mayor número de empresarios comienzan a establecer como una prioridad de negocio, el garantizar mediante la búsqueda, la promoción, las ventas y algunas otras estrategias de marketing, posicionar sus productos y/o servicios en el mercado como estrategia primordial de crecimiento.

Este tipo de estrategia es elemental para todas las empresas, el cual requiere de hacer mejoras cada vez más en el producto a fabricar o elaborar, cumpliendo con todas las especificaciones que el cliente solicita, ya que los consumidores o demandantes tienen la mirada puesta no solo en la alza de precios sino también en la calidad del producto ofrecido en el mercado.

Ferromax Matagalpa, es una empresa comprometida con el bienestar y seguridad de sus clientes al adquirir los productos que necesitan, ya que brinda confianza a estos al recibir una adecuada atención, ofreciéndoles lo mejor para su hogar mostrándoles diferentes estilos, por medio de relaciones más cercanas con ellos dándoles folletos, revistas o catálogos, e impartiendo seminarios, para que conozcan más de la línea de productos que están a la venta.

Ferromax Matagalpa, utiliza estrategias de costos para tener un mejor control en cuanto a la elaboración de sus productos, el costo que implica elaborarlos y el beneficio o ganancia que obtienen de la venta de los mismos.

Ferromax, Matagalpa imparte capacitaciones a todos sus trabajadores en todas las áreas de la empresa, facilitando mayor énfasis en el área de ventas.

Ferromax Matagalpa, realiza diferentes tipos de promociones para dar a conocer sus productos ferreteros al público en general, como medio estratégico para aumentar sus ventas, tales como: entrega de volantes en las calles, publicaciones radiales, catálogos o revistas que contienen los materiales con sus especificaciones, entre otros.

Ferromax Matagalpa, brinda un buen servicio a sus clientes, ya que elabora presentaciones de videos a sus clientes a cerca de instalaciones de material y calidad de todos los productos que ofrece, también realizan seminarios, mostrando confianza y seguridad, a la vez garantizando calidad de los mismos.

1.1.2. Cinco métodos para evaluar la Rentabilidad

“El analista de los estados financieros debe tratar de conocer, con el mayor detalle posible, lo referente a los determinantes del rendimiento sobre la inversión y su comportamiento en el tiempo para darse una idea cerca del desempeño de la empresa a través de los años.”

El empresario debe tener un amplio conocimiento de la empresa, desde su inversión inicial, innovaciones, desarrollo y tener una mejor visión de qué posición tiene su negocio en el mercado.

La finalidad de una empresa es obtener utilidades y, para ello, siempre será importante que se tengan en consideración algunos puntos para incrementar la rentabilidad. “Decidir el proceder más adecuado es cosa que forma parte del arte y ciencia de la dirección”.

1. Elevar los precios
2. Reducir los costos
3. Mejorar la proporción entre los distintos tipos de productos fabricados
4. Reducir el capital empleado

5. Incrementar el volumen de ventas. (Ortega, 2008, pág. 16)

Estos cinco métodos le servirán a toda empresa a aumentar su rentabilidad, haciendo relación con los precios, si se mantienen, disminuyen o aumentan, el movimiento del capital de trabajo e incrementar las ventas; esto tiene mucha relevancia dentro de la empresa, ya que dependiendo de esto pueden incrementar o no sus ganancias o beneficios, es importante hacer énfasis en esto, ya que son puntos básicos para mejorar como empresa.

La Empresa Industrial Ferromax Matagalpa, posee un gran capital de trabajo, para poner en marcha la elaboración de los productos ferreteros y de construcción, que son bastante demandados por los usuarios, ya que es un producto que satisface el gusto y la necesidad del público en general. En cuanto a los precios de cada producto, estos se mantienen siempre, por lo que la materia prima utilizada para la elaboración (acero y hierro), no incrementa y es proporcionada por la empresa central.

1.3. El papel de las finanzas en las empresas

1.3.1. Empresa

1.3.1.1. Concepto

La empresa son un conjunto de recursos que se transforman en productos demandados por los consumidores, que se dedican a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos. (Keat & Philips, 2004, pág. 28)

Las empresas son organizaciones, instituciones o industrias dedicadas a actividades económicas o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, para asegurar la continuidad de la estructura productiva comercial.

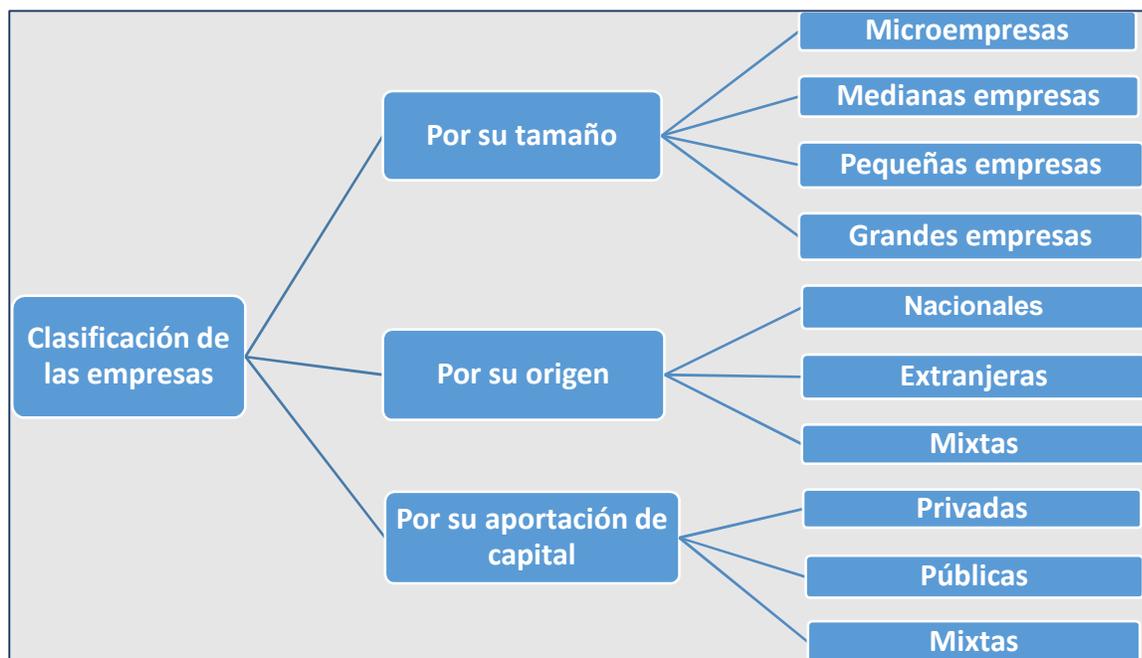
La Empresa Industrial Ferromax, sucursal Matagalpa, es una empresa de tipo formal, legalmente constituida el día 11 de julio del año 2011, con el objetivo de producir, transformar y vender materiales de construcción derivados del acero.

Tienen como misión “mejorar la calidad de vida de sus clientes, con marcas de productos y servicios innovadores del acero de la más alta calidad, identificándose con las comunidades que atienden, fundamentando gestión en el profesionalismo, la mejora continua y la vivencia de sus valores” los cuales son: integridad, compromiso, liderazgo, servicio al cliente, trabajo en equipo, eficiencia, eficacia y progreso; así también su visión es ser líderes en todas las plazas que atienden en el sector de productos y servicios de acero para la industria de la construcción y metal-mecánica desarrollando su operación con clase mundial.

Esta empresa se dedica a la producción y comercialización de productos que se utilizan en el área de construcción, ofreciéndole al público en general la mejor opción del mercado con asesoría profesional de expertos y fabricando lo que necesita a la medida exacta. Es una empresa regional, ya que cuenta con operaciones en toda Centroamericana. (Ver anexo 5)

1.3.1.2. Clasificación

Cuadro 1: Clasificación



(Morales, 2002, pág. 46)

a) Por su Tamaño

De acuerdo a su tamaño las empresas se clasifican en: microempresas, pequeñas empresas, medianas empresas y grandes empresas.

- **Microempresas:** Son empresas que ocupan hasta 15 personas y realiza ventas anuales hasta de 80 millones pesos. Algunas características generales que comparten las microempresas son:
 - ✓ Sus organizaciones son de tipo familiar.
 - ✓ Su 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 cuando mucho regional.
 - ✓ Su producción no es muy maquinizada.
 - ✓ Su número de trabajadores es muy bajo y muchas veces está integrado por los propios familiares del dueño (por eso muchos autores la llaman empresa familiar)
 - ✓ Para el pago de impuestos obtiene un trato preferencial.

- **Pequeñas Empresas:** Empresas que ocupan de 16 a 100 personas y realizan ventas hasta de mil millones de pesos al año. Algunas características importantes de las pequeñas empresas son:
 - ✓ El capital es proporcionado por una o más personas que establecen una sociedad.
 - ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
 - ✓ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece dependiendo si es la industria, el comercio o los servicios.
 - ✓ Utilizan más maquinarias y equipo, aunque si siga basando más en el trabajo que en el capital.

- ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
 - ✓ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que les da un trato privilegiado dependiendo de sus ventas y utilidades.
 - ✓ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.
- **Medianas Empresas:** Empresas que ocupan de 101 a 250 personas con ventas hasta 2000 millones de peso al año. Algunas características importantes de las medianas empresas son:
- ✓ El capital es proporcionado por una o más personas que establecen una sociedad.
 - ✓ Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
 - ✓ Su número de trabajadores empleados en el negocio crece dependiendo si es la industria, el comercio o los servicios.
 - ✓ Utilizan más maquinarias y equipo, aunque se siga basando más en el trabajo que en el capital.
 - ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
 - ✓ Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que les da un trato privilegiado dependiendo de sus ventas y utilidades.
 - ✓ Su tamaño es pequeño o mediano en relación con las otras empresas que operan en el ramo.

- **Grandes Empresas:** Empresa que ocupan más de 250 trabajadores y tienen ventas superiores a los 2000 millones de pesos anuales, algunas de las principales características de estas empresas son:
 - ✓ El capital es aportado por varios socios que se organizan en sociedades de diversos tipos.
 - ✓ Forman parte de grandes consorcios o cadenas que monopolizan o participan en forma de mayoría de la producción o comercialización de determinados productos.
 - ✓ Domina al mercado con amplitud, algunas veces solo el interno y otras, participan también en el mercado internacional.
 - ✓ Cuentan con grandes recursos de capital que les permite estar a la vanguardia en la tecnología, mecanización y automatización de sus procesos productivos.
 - ✓ Relativamente cuentan con mucha personal que pasa de 250 trabajadores y algunas veces se llegan a contar por miles.
 - ✓ Llevan una administración científica; es decir, encargan a profesionistas egresados de las universidades la organización y dirección de la empresa.
 - ✓ Tienen mayores facilidades para acceder a las diversas fuentes y forma de financiamiento, tanto nacional como internacional.

Una microempresa es de tamaño pequeño, que ejerce una actividad económica de forma regular ya que cuenta con pocos empleados siendo éstos miembros de una familia; las pequeñas empresas tienen proyección futura a ser grandes empresas, posee bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, lo que le permite dedicarse a la producción, transformación, para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad. Entendemos por mediana empresa aquella con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, con gran capacidad tecnológica, para la producción y comercialización en su actividad económica. Una gran empresa es aquella que crea riqueza, son organizaciones integradas por un grupo de socios en donde hay participaciones económicas y cumple con sus obligaciones tributarias las que son impuestas de

acuerdo a sus utilidades, éstas suelen ser internacionales y tienen sucursales en otros países.

Ferromax Matagalpa está en la clasificación de las pequeñas empresas, dedicada a la producción y comercialización de productos derivados del acero, cuentan con una poca cantidad de empleados en esta sucursal, a la vez cuentan con maquinaria de calidad para la elaboración de sus productos de venta. Tienen alta demanda en sus productos ferreteros y de construcción, es una pequeña empresa centralizada desde El Salvador, en Nicaragua solo está una oficina contable en donde se llevan las operaciones contables, pero todas las decisiones estratégicas, administrativas se reciben de la sede central en El Salvador. Tiene bienes materiales y capacidades técnicas y financieras para la producción, permitiendo de esta manera cubrir las necesidades de la sociedad en cuanto al producto ofrecido. (Ver anexo 7)

a) Por su Origen

➤ Empresas Nacionales

Son las que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de los residentes del país; es decir, los nativos de la nación que cuentan los recursos y poseen espíritu empresarial, forman empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios. Los empresarios nacionales o de clase empresarial, se asocian con el objeto de organizar y dirigir, controlar y poner en marcha empresas de diverso giro que les permitan obtener ganancias por la aportación del capital. Sin embargo, el capital no tiene nacionalidad y la competencia entre empresarios no sólo se da a nivel interno, sino también a nivel internacional, por lo que muchas empresas no se conforman con operar en el mercado nacional y deciden ampliar sus actividades con objeto de participar en el mercado internacional; es decir, establecer sus empresas en otro u otros países.

➤ Empresas Extranjeras

Son las que operarán en el país, aunque sus capitales no son aportados por los nacionales, sino por los extranjeros. Generalmente la forma de presentación se realiza

a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales en los países en que se desean participar. Es decir la empresa matriz que se encuentran en un país que por lo general es desarrollado e industrializado, desean expandir sus actividades a otros países con el objeto de aumentar su tasa de ganancia, para lo cual realiza o coloca inversiones de dichos países y forma empresas como filiales de las matrices. A las empresas extranjeras también se les llama transnacionales, nombre que se ha popularizado y generalizado; el cual explica con precisión que son empresas que se localizan y operan más allá de las fronteras de una nación.

➤ **Empresas Mixtas**

Cuando existe una alianza entre empresarios nacionales y extranjeros y éstos se asocian y fusionan sus capitales, entonces se forma la empresas mixtas que se componen de una parte de capital nacional y otra extranjera: Las empresas son mixtas surgen, porque la legislación de muchos países no permite la participación de empresas 100% extranjeras, por lo cual éstas para poder penetrar se asocian con capitales nacionales, (públicos o privados) de acuerdo con la legislación vigente. (Morales, 2002, pág. 50)

Empresa que pertenece al país o nación en la que se vive, controlada por el Estado o por sus organismos se les denomina empresas nacionales. Las empresas extranjeras operan en un país determinado pero los capitales son aportados por extranjeros. Básicamente la penetración es a través de inversión extranjera directa, por medio de filiales en los lugares donde les interesa producir. Son empresas con aportaciones de capital de diferentes personas de distintos países (de nacionalidades diferentes) que se unen con el objetivo de crear o formar una empresa, con el fin de obtener ganancias económicas para satisfacer sus necesidades y para la rentabilidad de la misma, compuestos por capital nacional y extranjero son las empresas mixtas.

Ferromax Matagalpa, es una empresa extranjera, ya que todas sus inversiones y socios son de nacionalidad salvadoreña, los cuales han creado filiales en otros países para

poder incrementar sus ganancias, las que están a cargo de personas profesionales de cada país en donde hay filiales, es decir, en todo Centroamérica.

b) Por su Aportación de Capital

Otro criterio importante en la clasificación de empresas, es el que se refiere al origen o aportación al capital, según la cual, se encuentran tres tipos de empresas: privadas, públicas y mixtas.

➤ **Las Empresas Privadas**

Es una organización económica que presenta la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital. Sus principales características son:

- ✓ Los particulares invierten capital con el fin de obtener ganancias.
- ✓ La toma de decisiones se realiza según el objetivo de la ganancia, considerando los riesgos y el mercado a cual se dirige la producción.
- ✓ Los empresarios debe de evaluar la competencia y realizar lo prioritario de acuerdo al principio de racionalización económica.
- ✓ Los medios de producción pertenecen a los empresarios capitalistas.
- ✓ Se contratan obreros a los cuales se les paga un salario.

➤ **La 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 de la economía, con el objetivo de cubrir actividades o áreas en las cuales los participantes 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 socioeconómico. Algunas características de estas empresas son:

- ✓ El Estado invierte capital con el fin de satisfacer necesidades sociales.
- ✓ La finalidad de las empresas no es obtener ganancia sino satisfacer necesidades sociales, aunque no deben de perder de vista el principio de racionalización económica.

- ✓ Muchas de estas empresas no tienen competencia, por lo cual forman verdaderos monopolios.
- ✓ Se ubican principalmente en el sector servicios, especialmente en la infraestructura económica.
- ✓ El estado toma las decisiones económicas volviéndose un auténtico profesional.
- ✓ Estas empresas contratan obreros asalariados a quienes se les pagan salarios.

➤ **Las 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, en otros puede ser el capital privado el mayoritario; asimismo, la proporción en que se combinen los capitales pueden ser muy diversas.

Se entiende por empresas privadas aquellas creadas por individuos con el fin de obtener beneficios de sus negocios, los empresarios son los dueños del capital por lo que ellos manejan la dirección de la misma siguiendo con las normas establecidas por el país en donde operan. Las públicas son aquellas empresas que están bajo dependencia del gobierno central y sirven de apoyo a las actividades desarrollo de programas gubernamentales, son las que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población y no necesariamente son con fines de lucro, y son mixtas cuando reciben aportaciones de capital de parte de particulares y del estado, es decir no son totalmente privadas, ni totalmente públicas.

Ferromax Matagalpa, es una empresa privada, porque es con fines de lucro y los socios son los dueños del capital, facilitan la materia prima, maquinaria y los demás medios para la elaboración de los productos ferreteros derivados del acero. Todas las operaciones son controladas por los dueños desde la central.

1.3.1.3. Estructura

Las estructuras de una empresa son:

- ✓ Lineal
- ✓ Matricial
- ✓ Por Departamentalización
- ✓ Circular e
- ✓ Híbrida.

1.3.1.3.1. Estructura Lineal

Esta forma de organización se conoce también como simple y se caracteriza porque es utilizada por pequeñas empresas que se dedican a generar uno o pocos productos en un campo específico del mercado. Es frecuente que en las empresas que utilizan este tipo de organización, el dueño y el gerente son uno y el mismo. (Mintzberg, 2014, pág. 274)

1.3.1.3.2. Estructura Matricial

Esta estructura consiste en la agrupación de los recursos humanos y materiales que son asignados de forma temporal a los diferentes proyectos que se realizan, se crean así, equipos con integrantes de varias áreas de la organización con un objetivo en común: El proyecto.

En esta estructura se debe de tener presente los objetivos de sus funciones, deben ser personas con conocimientos y liderazgo y se les debe recompensar adecuadamente en proporción a su trabajo. Los empleados dentro de la matriz formada poseen dos jefes; un jefe de función: quien es la cabeza de la función, es decir, al cual se le informa acerca de los asuntos relacionados con aspectos funcionales; y el jefe de Proyectos que es el responsable de los proyectos individuales, todos los empleados que trabajan en un equipo de proyectos se llaman gerentes de subproyectos y son responsables de manejar la coordinación y comunicación entre las funciones y proyectos.

1.3.1.3.3. Estructura por Departamentalización

Esta estructura consiste, como su nombre lo indica, en crear departamentos dentro de una organización; esta creación por lo general se basa en las funciones de trabajo desempeñadas, el producto o servicio ofrecido, el comprador o cliente objetivo, el territorio geográfico cubierto y el proceso utilizado para convertir insumos en productos. (Mintzberg, 2014, pág. 275)

1.3.1.3.4. Estructura Circular

Son aquellas donde los niveles de autoridad son representados en círculos concéntricos, formados; por un cuadro central, que corresponde a la autoridad máxima de la empresa, y en su alrededor círculos que constituyen un nivel de organización. En cada uno de esos círculos se coloca a los jefes inmediatos, y se les liga con las líneas que representa los canales de autoridad y responsabilidad. (Morales, 2002, pág. 278)

1.3.1.3.5. Estructura Híbrida

Esta estructura reúne algunas de las características importantes de las estructuras anteriormente expuestas, la estructura de una organización puede ser de enfoque múltiple, ya que utiliza al mismo tiempo criterios de productos y función o producto y geografía.

Este tipo de estructuración es utilizada mayormente cuando las empresas crecen y tienen varios productos o mercados, es característico que las funciones principales para cada producto o mercado se descentralicen y organicen en unidades específicas, además algunas funciones también se centralizan y localizan en oficinas centrales cuya función es relativamente estable y requiere economías de escala y especialización profunda. Cuando se combinan características de las estructuras funcionales y divisionales, las organizaciones pueden aprovechar las fortalezas de cada una y evitar algunas de sus debilidades. (Mintzberg, 2014, pág. 279)

La estructura lineal es simple, ya que hay una relación más cercana entre los superiores y la toma de decisiones se hace mucho más fácil. La estructura matricial está dirigida a las empresas que trabajan con proyectos, quien está a la cabeza del trabajo tiene que

tener los conocimientos necesarios y liderazgo, y se necesita contar con un buen capital, identifica con precisión la responsabilidad de cada jefe; tiene una jerarquía muy flexible. Por departamentalización ordena de acuerdo con los trabajos realizados, generalmente son utilizados en las grandes empresas por los grandes volúmenes de producción. La estructura circular muestra la importancia de los niveles jerárquicos, permitiendo colocar mayor número de puestos en el mismo nivel, no admiten colocar con facilidad niveles donde hay un solo funcionario. La estructura híbrida brinda a la organización la adaptabilidad y eficacia dentro de las divisiones de productos.

La Empresa Industrial Ferromax, sucursal Matagalpa tiene una estructura lineal conformada jerárquicamente por un Gerente superior, Cajero administrativo, asesores de venta, operador bodeguero y auxiliar de bodega. Tiene este tipo de estructura simple, trabajando en un campo específico del mercado, por lo que se puede visualizar con facilidad la función y el cargo que ejerce cada persona. Además todos están sujetos a las órdenes del gerente y tienen una relación más cercana con él y con los demás trabajadores. (Ver anexo 4)

1.3.2. Finanzas

1.3.2.1.1. Concepto

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, empresa y gobiernos. (Gitman, 2003, pág. 33)

Las finanzas son el conjunto de actividades que se desarrollan en el área administrativa de una empresa, de las condiciones y oportunidades en que se consigue el capital, de los usos de éste y de los pagos e intereses que se cargan a las transacciones de dinero. Ferromax es una empresa que invierte una gran cantidad de dinero anualmente con marcas de productos y servicios innovadores del acero (elaboración), y lo recupera con la comercialización y venta de estos, ya que es un producto con una alta demanda por

sus consumidores, por la calidad que ofrece y que se ha destacado durante tantos años, para poder llevar a sus clientes lo que ellos necesitan brindando seguridad.

1.3.2.2. Principales áreas y oportunidades de las finanzas

1.3.2.2.1. Servicios Financieros

Constituye la parte de las finanzas que se dedica a diseñar y proporcionar asesoría y productos financieros a los individuos, empresas y gobiernos. Existen diversas oportunidades de carreras interesantes en las áreas de la banca e instituciones relacionadas, planificaciones financieras, personal, inversiones, bienes raíces y seguros. (Gitman, 2007, pág. 03)

Esta es un área de las finanzas que se dedica aconsejar y establecer las oportunidades en cada área empresarial y de gobierno.

FERROMAX Matagalpa, es una empresa que ofrece la mejor opción del mercado con asesoría profesional de expertos y fabricando lo que necesita a la medida exacta, de productos que se utilizan en el área de la construcción. Es decir que es una empresa que ofrece servicios financieros, ya que cuenta con asesoría de parte de sus trabajadores los cuales conocen acerca de las finanzas, el ahorro de su dinero en la compra de sus productos mostrando calidad y seguridad de los mismos, demostrando ser una empresa con gran capacidad para aconsejar a sus clientes en el área financiera, por medio de seminarios y la presentación de videos a clientes acerca de: instalaciones de material, calidad y el ahorro en sus compras.

1.3.2.2.2. Importancia del estudio de las Finanzas

En la actualidad las finanzas públicas adquieren gran importancia, su estudio científico y su forma de aplicación técnico constituyen factor para la estabilización y crecimiento económico del país y de sus empresas como centros económicos de generación de empleo digno y justo. Por ello hoy en día las políticas y finanzas públicas deben buscar ante todo apoyar el desarrollo empresarial y laboral sostenible, es decir, formar las responsabilidades social y empresarial y de los trabajadores mediante estrategias

efectivas de supervisión, pero sin llegar a la intervención, coacción o entorpecimiento de las libertades fundamentales del individuo honesto y emprendedores. (Ibarra, 2009, pág. 01)

La importancia del dinero en nuestra forma de vida actual ha originado que se preste muchas atenciones a como se administra el mismo, originando disciplinas que apoyan el estudio de la generación y gasto de los recursos que obtenemos por nuestro trabajo. Hoy en día, el tema de las finanzas no es un tema que le interesa solamente a las empresas, sino a las personas comunes, ya que el sistema económico ha colapsado a nivel mundial.

La Empresa Industrial Ferromax Matagalpa, realizan su trabajo con responsabilidad empresarial, administrando los recursos para poder cubrir los gastos en que incurren mensualmente, con el uso y manejo adecuado de las finanzas, para poder tener rentabilidad durante sus operaciones.

1.3.2.2.3. Objetivos y funciones de las finanzas

Las finanzas tienen como función contribuir al desarrollo económico de un país, el Estado debe de velar que exista una distribución equitativa de las riquezas, incentivar a los inversionistas y a la producción, crear un clima de confianza política, establecer una estabilidad legal disminuir la tasa de inflación entre otras, ya que estas variables generan empleo e incentivan el crecimiento del aparato productivo. El desarrollo económico de un país depende de la buena gerencia y administración que de las finanzas realicen los representantes del Estado. (Ramírez, 2008, pág. 06)

Tiene una variada gama de funciones y objetivos ya que éstos ayudan a custodiar, recaudar y distribuir los recursos financieros que por diversos conceptos percibe la empresa, así como proporcionar la información a través de los estados financieros que nos ayudan a la toma de decisiones.

En Ferromax hay un ambiente de confianza y seguridad, ofreciendo productos de calidad a precios accesibles, y dando la atención adecuada a sus clientes. Cumplen con los objetivos y funciones de las finanzas, cuidando y distribuyendo los recursos económicos de la manera correcta, proporcionando información necesaria y relevante por medio de los estados financieros para la facilitar la toma de decisiones.

1.3.2.3. Análisis de Razones financieras

El análisis de razones financieras no es solamente el cálculo de una razón dada. Es más importante la interpretación de valor de la razón. A continuación el análisis de las razones financieras:

1.3.2.3.1. Análisis Seccional

El análisis seccional implica la comparación de razones financieras de diferentes empresas en el mismo punto en el tiempo. A menudo, los analistas están interesados en que tan bien se ha desempeñado una empresa en relación con otras empresas de su industria. Con frecuencia, una empresa comparará sus valores de razones con lo de su principal competidor o grupos de competidores a los que desea emular (imitar). (Gitman, 2003, pág. 45)

El análisis seccional indica la comparación de las razones financieras de una empresa con otra, que sea su competidor o competidores.

En Ferromax Matagalpa, se realizan comparaciones del Estado de Flujo de efectivo con las demás sucursales, pero no con otras empresas de la misma industria.

1.3.2.3.2. Razones de Liquidez

Las razones de liquidez de una empresa se miden por su capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo conforme se vencan. La liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa la facilidad con la que pagan sus facturas. Esta razón nos muestra la facilidad que tiene una empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo a medida que estas llegan a su vencimiento. La liquidez se refiere a la

solvencia de la posición financiera general de la empresa, por ende se toma en cuenta la generación de utilidades y la eficacia de las operaciones.

Ferromax hace uso de esta gran razón. Es importante mencionar que el capital de trabajo es proporcionado y administrado por los dueños o socios de esta empresa, cuentan con buen capital para invertir, y la utiliza para ver la liquidez que tiene la empresa en el proceso de sus operaciones.

1.3.2.3.3. Razón de Actividad

Las razones de actividad mide la velocidad con la que varias cuentas se conviertan en ventas o efectivo, es decir, ingresos o egresos. Con respecto a las cuentas corrientes, las medidas de liquidez por lo general son inadecuadas porque las diferencias en la composición de los activos y pasivos circulantes de una empresa pueden afectar efectivamente su liquidez. (Gitman, 2003, pág. 50)

Esta razón realiza un análisis de las entradas y salidas de la empresa, ya que las razones de liquidez no suelen ser tan eficientes para la planeación financiera.

Para medir la actividad de las cuentas corrientes más importantes hay varias razones, entre las cuales están los inventarios, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Se presentan a continuación.

A. Rotación de Inventario

Por lo general, la rotación de inventario mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. La rotación resultante es importante solo cuando se compara con las otras empresas en la misma industria o con la rotación histórica del inventario de la empresa. (Gitman, 2003, pág. 50)

La rotación de inventario mide la actividad de la empresa, de acuerdo a la rotación de inventario hay ventas bajas o altas, esto implica la generación de utilidades en la empresa.

Ferromax utiliza esta razón, porque hacen comparaciones de sus inventarios con los inventarios de las otras sucursales, y verifican los precios anteriores de los productos, realizan los cálculos correspondientes.

B. Periodo Promedio de Cobranza

El periodo promedio de cobranza, o periodo promedio de cuentas por cobrar, es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza. Se obtiene dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas diarias. El periodo promedio de cobranza es importante solo en relación con los términos de crédito de la empresa. (Gitman, 2003, pág. 50)

El periodo de cobranza mide todas las políticas que utiliza la empresa para obtener mejor control sobre sus clientes o cuentas por cobrar.

Ferromax Matagalpa, no hace uso de esta razón, porque no da crédito a ninguno de sus clientes.

C. Periodo Promedio de Pago

El periodo promedio de pago, o periodo promedio de cuentas por pagar, la dificultad para calcular esta razón proviene de la necesidad de encontrar compras anuales, un valor no disponible en estados financieros publicados. (Gitman, 2003, pág. 50)

Para llevar a cabo el periodo de pago se necesita identificar todas las compras anuales, ya que dificulta al momento de evaluar esta razón.

No utiliza esta razón la Empresa Industrial Ferromax Matagalpa.

1.3.2.3.4. Razón de Deuda

La razón de deuda mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanta más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias. (Gitman, 2003, pág. 53)

Esta razón indica que cuanto mayor es la deuda de una empresa, mayor es el riesgo de que no cumplan con los pagos de sus pasivos y llegue a la quiebra. Debido a que los compromisos con los acreedores se deben cumplir antes de distribuir las ganancias a los accionistas, por lo tanto la administración debe preocuparse por el endeudamiento de la empresa.

Ferromax Matagalpa, no utiliza la razón de deuda, por lo que no obtienen financiamiento de ninguna entidad financiera, y los dueños estipulan una cantidad mensual a cada sucursal, de acuerdo a sus ventas mensuales, para que cubran los gastos mensuales, y en cualquier caso si una sucursal no logra cubrir sus gastos operativos, esta es subvencionada por otra de la zona.

1.3.2.3.5. Razón de Rentabilidad

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. (Gitman, 2003, pág. 56)

Esta razón mide la eficacia de la administración y como se muestra en los rendimientos que se han generado con las ventas y las inversiones.

Ferromax utiliza esta razón para medir la rentabilidad en ventas y adquisiciones de maquinarias y otras inversiones.

1.3.2.3.6. Razón de Mercado

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

Esta razón analiza el valor que tiene la empresa en el mercado, el precio y valor que tendrán sus acciones en la bolsa de valor.

Ferromax la utiliza para calcular el valor que tienen las acciones en la bolsa de valores.

1.3.2.4. Sistemas Contables

1.3.2.4.1. Concepto

Es una representación de la contabilidad como un mecanismo que registra las actividades económicas que han sido traducidas a unidades monetarias por medio de los principios de la contabilidad generalmente aceptada. (Greco & Godoy, 2006, pág. 830)

Se puede decir que los sistemas de contabilidad son un conjunto de procedimientos o normas que ayudan a controlar las operaciones y suministrar a la vez información financiera a la empresa y esto le permitirá tomar decisiones sobre ella, para que haya un buen sistema de contabilidad su estructura debe estar bien organizada, haciendo uso de elementos esenciales en su función como: documentos, formularios, facturas u otros.

Ferromax Matagalpa, cuenta con un sistema contable llamado Sistema de Adaptación de Productos (SAP), para un mejor manejo y resultado de las operaciones que realiza, proporcionando así mayor confianza y seguridad para la misma.

1.3.2.4.2. Clasificación

1.3.2.4.2.1. Sistema Contable Manual

Este se desarrolla manualmente, al menos en un alto porcentaje. Aunque se utilizan algunas máquinas sumadoras o calculadoras, la mayoría de los trabajos son revisados en forma manual. En este sistema el factor hombre es la base. La mayor debilidad de los sistemas manuales es que se vuelven lentos cuando se trata de procesar grandes volúmenes de información, en cuyo caso sería necesario el uso de una gran cantidad de personas. (Pérez, Separata de Sistemas Computarizados, 2012, pág. 01)

Este sistema es importante para llevar la contabilidad, pero es más tardada por lo que las personas encargadas en realizar los procedimientos contables, deben hacerlo manual y se vuelve complicado cuando son en grandes cantidades de información.

Ferromax utiliza este sistema para llenar facturas y control de kardex, todo esto es manual.

1.3.2.4.2.2. Sistema Contable Computarizado

Un sistema de contabilidad computarizado se vale de computadoras para llevar a cabo los movimientos contables de las cuentas, manejándola hasta la información final. En los sistemas de contabilidad computarizada, la labor del contador es prácticamente intelectual. Este deberá asegurarse de que la configuración y entrada de una transacción estén conectadas, el sistema hará el resto. La ventaja de la contabilidad computarizada es que proporciona información con mayor rapidez, se puede manejar un volumen de operaciones, mayor y se reduce mucho el número de errores, porque la computadora realiza en forma instantánea tareas que consumen mucho tiempo cuando se hacen en forma manual. (Pérez, 2012, pág. 01)

Los sistemas contables computarizados son esenciales en el área de contabilidad, porque permite realizar las operaciones y trabajos con más eficacia y rapidez, que hacerlos manualmente, ya que se ahorra tiempo, pero estos deben estar monitoreados por personas que tengan el conocimiento necesario y debido.

Ferromax Matagalpa, utiliza el sistema contable computarizado llamado SAP, anteriormente mencionado, para la realización rápida y eficaz de sus trabajos, permitiendo de esta manera la información clara y veraz de los datos.

1.3.2.4.3. Importancia de los Sistemas Contables

El uso de los sistemas contables resultan una herramienta de gran importancia, pues facilita y contribuye a la eficacia de los procesos de la empresa, ya que su importancia radica en la utilidad de su información contable que presentan, para la toma de decisiones de los socios de la empresa, como para aquellos usuarios externos de la información. (López, 2009, pág. 01)

Es de suma importancia que todas las empresas hagan uso o instalen un buen sistema contable, para un manejo eficiente y eficaz de sus operaciones, además lo convierte en

una fuente de información importante para conocer la situación económica y financiera de la empresa.

Para Ferromax Matagalpa, el poseer el sistema contable SAP, les permite tener un desarrollo más eficiente y eficaz en cuanto a la elaboración de los registros contables y por cuanto a la obtención de información contable y razonable. Proporcionando un mejor manejo y resultado de las operaciones que realiza, permitiendo mayor confianza y seguridad para la misma.

1.3.2.4.4. Funciones básicas de un Sistema Contable

Al desarrollar información sobre la posición financiera de un negocio y los resultados de sus operaciones, cada sistema contable realiza las siguientes funciones básicas:

1. Interpreta y registra los efectos de las transacciones de negocios.
2. Clasifica los efectos de las transacciones similares de tal forma que permita la determinación de los diversos totales y subtotales de utilidad para la gerencia y utilizados en los informes de contabilidad.
3. Resume y trasmite la información contenida en el sistema a quienes toman decisiones. (Meigs, Williams, Haka, & Bettner, 2000, pág. 07)

Los sistemas contables cumplen funciones básicas, cuando se desarrolla información sobre la posición financiera de una empresa se puede interpretar, registrar y determinar los efectos de las distintas transacciones de una empresa tales como la utilidad que percibe. De igual manera ayuda a la toma de decisiones.

Ferromax hace uso de todas estas funciones básicas de un sistema contable, ya que le facilita su trabajo en la interpretación y elaboración de sus operaciones.

1.3.2.4.5. Sistemas de Información Contable en las Organizaciones

Los sistemas formados por elementos informativos (datos, documentos en diversos formatos, informes, libros, etc.) son Sistemas de información, formales o informales.

Un sistema de información es un conjunto de elementos que interactúan entre sí con el fin de apoyar las actividades de una empresa o negocio. Estos elementos son de naturaleza diversa y normalmente incluyen:

- ✓ El equipo computacional.
- ✓ Los datos o información fuente.
- ✓ Los programas informáticos.

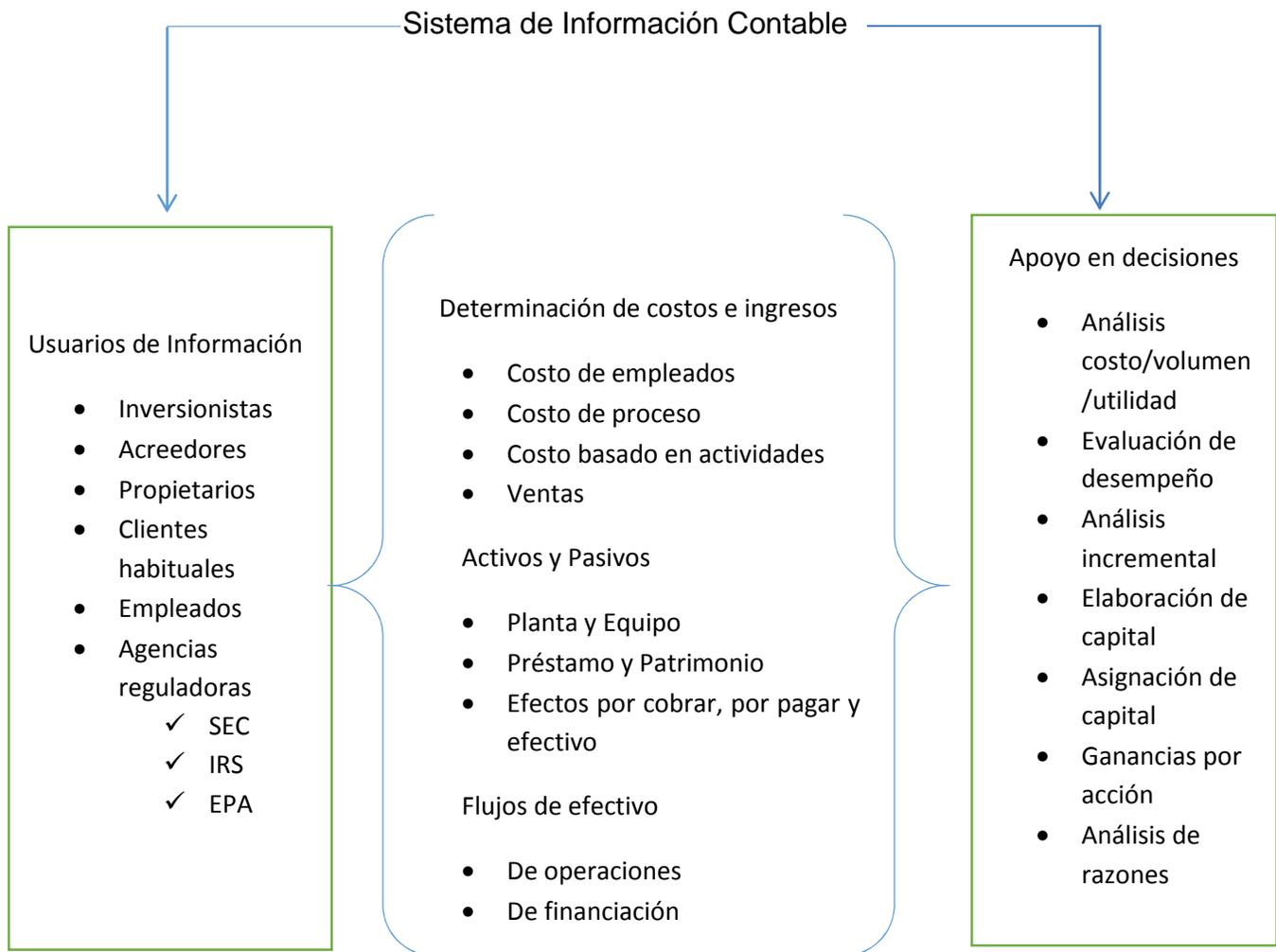
Este concepto, en nuestro criterio, podemos decir que los sistemas de información son para facilitar el acceso a la información; y su misión, que es estar al servicio de otros. Los sistemas de información responden a la satisfacción de necesidades de una organización, de un individuo o grupo.

Un sistema compatible es uno que funciona apropiadamente con las operaciones, personal y estructura organizacional de una empresa. (Horngren, Harrison, & Smith, 2003, pág. 227)

Para contar con un buen sistema de información contable debe existir una mezcla entre los distintos elementos que conforman una empresa como son el personal, registros y procedimientos todo esto para obtener datos e información financiera confiable para que la empresa avance en la dirección correcta.

El objetivo de la contabilidad es generar y comunicar información útil para la oportuna toma de decisiones de los acreedores y accionistas de un negocio, así como el público en general interesado de la situación financiera de una organización.

FERROMAX hace uso del sistema llamado SAP(Sistema Adaptación de Productos)

Cuadro 2: La contabilidad como sistema de información

(Meigs, Williams, Haka, & Bettner, 2000, pág. 07)

Los sistemas contables abastecen necesidades tanto internas como externas, que ayudan a construir un buen control de operaciones y los recursos que posee la empresa, para un mejor funcionamiento en las prácticas contables. Es decir que los que reciben información de la posición financiera de una empresa no solo es el personal que labora en ella, sino que también es importante que los usuarios (acreedores, accionistas, inversionistas, clientes y otros), puedan conocer la liquidez o estabilidad con la que la empresa se mantiene para ver futuras inversiones o compras seguras y de calidad de los productos que ofrece cualquier empresa.

De esta manera Ferromax Matagalpa, tiene un buen control de sus recursos, haciendo uso de sistemas contables que le han permitido emitir información financiera veraz y confiable, la cual tiene como meta seguir realizando sus trabajos y operaciones contables de la mejor manera posible, para colaborar con el crecimiento de la empresa, y el beneficio de los trabajadores.

1.3.2.5. Marco de Referencia Contable

1.3.2.5.1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para PYMES

Las NIIF para PYMES es una norma separada, que pretende que se aplique a los estados financieros con el propósito de información general y otros tipos de información financiera de entidades que en diferentes países son conocidas por diferentes nombres como pequeñas y medianas empresas (PYMES), entidades privadas y entidades sin obligación pública de rendir cuenta.

Las NIIF están diseñadas para ser aplicadas en los estados financieros con propósito de información general, así como en otra información financiera, de todas las entidades con ánimo de lucro. (IASB, 2009, pág. 225)

Las NIIF para PYMES son normas que van dirigidas a entidades de tamaño pequeño y mediano, ya que éstas entidades tienen que guiarse a operaciones contables complejas; sin importar la actividad económica de éstas, sin embargo deben de ser entidades privadas y que no tengan la obligación de rendir cuentas, es decir, que no tengan deudas. Las NIIF dan conceptos generales de cómo llevar una buena contabilidad que normalicen la información contenida en los estados financieros y así mejorar la capacidad de trabajar, para tomar mejores decisiones económicas eficientes.

La Empresa Industrial Ferromax, todavía no ha adoptado las NIIF.

1.3.2.5.2. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados abarcan las convenciones, reglas y procedimientos necesarios para definir las prácticas de contabilidad aceptada en una época particular o un momento dado. No incluye solamente amplias guías de aplicación general, sino también prácticas y procedimientos detallados. (Narváez & Narváez , 2006, pág. 266)

Los principios de contabilidad generalmente aceptados son un conjunto de reglas y normas que sirven de guía contable para realizar prácticas y procedimientos detallados. Son adoptados por los contadores públicos para facilitar y mejorar en la preparación de los estados financieros.

Los PCGA utilizados por la Empresa Industrial FERROMAX, Matagalpa son los siguientes:

1. Principio de Entidad Contable
2. Principio de Realización
3. Principio de Periodo Contable
4. Periodo de Negocio en marcha
5. Principio de Comparabilidad

Ferromax Matagalpa, cumple con el principio de entidad contable, ya que desde años atrás inició sus operaciones las cuales siguen en marcha, a la vez llevan contabilidad en la central, cuenta con su personalidad jurídica y siendo una organización la que está integrada por un grupo de personas que buscan mejorar sus condiciones económicas. También el resultado de los estados financieros lo utilizan para la toma de decisiones. Hace uso del periodo fiscal que es del 1° de enero y cierra el 31 de diciembre de cada año. Hasta la fecha tiene 3 años llevando a cabo sus operaciones, la que tiene como visión la continuidad de esta, empleando estrategias para mejorar la atención a sus clientes y el manejo de los recursos económicos, para no llegar a tener que cerrarla. Y

por último ellos hacen Estados de Flujo mensuales, los cuales se comparan con los Estados de Flujo de las otras sucursales de la misma empresa.

2. Valoración de Alternativas de Solución

2.1. Etapas de los problemas financieros

Gráfico 2: Etapas de los problemas financieros



(Molina, 2006, pág. 01)

En estas etapas se indica el papel fundamental que utiliza el equipo de trabajo en la búsqueda de alternativas de solución de los problemas existentes dentro de la empresa. Permitiendo que los trabajadores tengan resultados relevantes que caracterice un buen líder.

El líder conoce bien a su equipo de trabajo tiene caracterizado a cada miembro, por ende él sabe que puede o no asignar a cada uno para obtener los resultados deseados,

el equipo debe ser motivado, orientado y conducido correctamente por su líder. El será corresponsable de los resultados obtenidos ya que el estará al frente del equipo.

En nuestro criterio, la segunda etapa es esencial, ya que permite realizar un análisis de la situación presentada, o sea, es fundamental adquirir un equipo de trabajo unido, con voluntad, responsable y capaz de cumplir con la misión y visión de la empresa, para que todos estén enfocados en un mismo objetivo que es el funcionamiento y desarrollo económico de la empresa, creando alternativas que den respuesta y solución a problemas financieros dentro de una organización.

En nuestra opinión se debe tomar en cuenta toda idea que se tenga para la solución de problemas financieros encontrados en una empresa, y es muy importante que todos los del equipo de trabajo expresen democráticamente sus ideas, para reunir información que puede ayudar a minimizar estas dificultades, para después seleccionar las ideas que pueden ser más eficaces, todo esto se hace en unión y tomándolos en cuenta a todos, el objetivo es tratar de disminuir los errores o dificultades que se presentan y llegar a efectuar cada alternativa planteada.

Es importante que después de haber hecho un análisis de la situación y de la lluvia de ideas, se tengan alternativas de solución para ser llevadas a cabo lo antes posible para combatir cualquier tipo de problema financiero, y esto no crezca hasta tener que llevar a la empresa a quiebra. Lo que quizás empezó con una solución temporal termine con una solución permanente al problema.

En nuestro pensar, es importante especificar cómo encontrar la causa del problema, ya no es simplemente un análisis de la situación, ahora es buscar la causa que originó dicho problema, de esta manera se implementa la solución o alternativa temporal, la que ayudará a tener más información sobre el problema, lo que se logrará con un buen equipo de trabajo que se preocupa por la posición y estabilidad financiera de la empresa. Esto va más allá de solucionar el problema de forma temporal, es decir, darle la solución permanente al problema.

La sexta etapa tiene mucha relevancia, ya que indica que el equipo de trabajo debe encontrar soluciones permanentes a los problemas presentados y de las causas que

se originan de este, es decir, seleccionar las mejores soluciones, las que dan respuesta rápida a la situación, y no dejar que el tiempo pase; una solución permanente acabaría con el problema, en cambio una solución temporal ayuda a resolver el problema en poco tiempo, pero no terminaría totalmente con el problema financiero. Es mejor solucionar de una vez el problema, en lugar de estar preocupándose por la misma situación todo el tiempo.

Lo esencial en la última etapa es que con cada problema resuelto, hay menos conflictos, pero cuando se resuelven por completo, caer en el mismo problema desmotiva al equipo de trabajo a seguir adelante y a tener nuevas visiones. En esta etapa solo queda establecer los indicadores de rendimiento que permita a la empresa estar preparada.

Ferromax Matagalpa, está formado por un equipo de trabajo que están dirigidos por el gerente, que en este caso es el líder, quien los instruye a ser más responsables en sus labores diarias, y poder mostrar un mejor desempeño, brindándoles capacitaciones para formarlos e instarlos a cuidar y administrar bien los recursos de la empresa para el bienestar de esta y de ellos mismos, así también se les forma en cada área de la empresa, facilitando la información necesaria para que todos los trabajadores puedan mejorar cada día en su área laboral, permitiendo conocer las dificultades técnicas y financieras que esta enfrenta, para poder darles soluciones a las mismas, con sus prácticas cotidianas y estrategias eficaces que implementan. Brinda capacitaciones al área de ventas con temas enfocados en la adecuada administración de los recursos financieros de la misma, apoyándose de material en físico para mejorar la capacitación, a la vez el encargado motiva y orienta a sus trabajadores a ser mejores cada día.

El líder, en este caso el gerente está cerca de sus empleados, por ende los conoce bien y así les muestra mayor atención, demostrando capacidad para trabajar en equipo. Ferromax Matagalpa, hace uso de estas etapas por conocimientos empíricos.

2.2. Principales fuentes de información para identificar problemas

- 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. (Codina, 2012, pág. 01)

Estas fuentes de información les sirven a las empresas para observar los puntos débiles que hay en su negocio, en dónde es que se está fallando, para poder realizar mejoras en donde se encuentra el problema.

En cuanto a clientes, en Ferromax Matagalpa, se realiza una buena supervisión durante toda la elaboración de los productos derivados del acero, para que el cliente pueda recibirlo a como lo solicitó. En algunas ocasiones se han presentado cambios en el exterior de esta empresa como el clima (invierno), que ha afectado en parte las ventas en Ferromax, pero en caso del producto hay una alta demanda de este, ya que es muy bien ofertado por medio de muchas estrategias de mercado, además es un producto único y especial, porque el cliente está en potestad de pedir a cómo lo quiere, por tanto es una empresa competente, a la vez abastece a algunas ferreterías de la zona. Ferromax Matagalpa, hace uso de estas fuentes por conocimientos empíricos.

2.3. Alternativas de Solución

Nosotras cómo estudiantes proponemos a la empresa Industrial Ferromax Matagalpa lo siguiente:

- Pueden obtener financiamiento de alguna entidad financiera, para no tener que recurrir solamente al capital propio. Además de que las grandes empresas tienen mayor facilidad para adquirir financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

- Hacer uso de todas las razones financieras para obtener datos más confiables de sus operaciones y así saber la rentabilidad de la misma, aumentos y disminuciones en sus activos y pasivos.
- Brindar crédito a sus clientes siempre con políticas de pago y garantías, para que estos puedan obtener con más facilidad el producto, a la vez incrementar en un mayor nivel de ventas, ya no sólo al contado sino también al crédito, y así ofertar un producto con más demanda durante todo el año.
- Procurar realizar más publicidad y propaganda de los productos derivados del acero en el sector al que atienden durante los meses que surgen ventas bajas para controlar esta desventaja. Por ejemplo, hacerlo a través de directorios, mediante la promoción (ferias, exposiciones, cursos de capacitación), o por prensa. Creemos que es conveniente fijar el precio del producto de acuerdo al mercado al que se dirigen y mantenerse informados del entorno económico, porque de éste dependerá también su fijación. Igualmente ofrecer transporte a los clientes para el traslado de los productos que compran.
- En cuanto a la segregación de funciones, se sugiere guiarse por un control interno adecuado que asegure la calidad de los empleados en función de su cargo.
- Seguir capacitando al personal de acuerdo al trabajo desempeñado en cada área, instándolo siempre a administrar de la forma más eficaz los recursos económicos de la empresa. Estipular fechas fijas en el calendario para llevar a cabo estas capacitaciones con más secuencia y continuidad.
- Efectuar promociones cuando hubo demasiada elaboración de los productos y estos están estancados.

Es de suma importancia tener alternativas o implementar estrategias para cualquier situación que se presente dentro de la empresa, y de las que surgen fuera de esta, ya que pueden afectar de manera significativa las operaciones de la empresa.

Un buen servicio que se ofrezca a la par con productos de calidad animará al cliente a regresar nuevamente al lugar donde el trato es mejor, donde se le dé seguimiento y se realicen esfuerzos por satisfacer totalmente sus necesidades y así poder asegurar la otra compra.

Ofrecer productos de calidad permite que el mercado los reconozca como buenos productos y que considere que aunque su precio sea elevado es una buena inversión la que se hace al adquirirlos.

Una estrategia que siempre es sinónimo de ventas es mezclar buen precio y calidad en los productos. Esto resulta bastante atractivo hacia los clientes si la empresa puede ofrecer estas dos condiciones. Pero siempre deben tener presente que el precio de venta es de acuerdo al mercado.

También es necesario que la empresa recurra a la creación de sus productos o servicios hacia nuevos lugares donde haya oportunidades de conseguir nuevos clientes que mantengan las ventas de la empresa y las incrementen. Es decir, contar con un mayor espacio para expandir sus productos al público permite que tengan mayor probabilidad de ser adquiridos.

Asimismo el empleo de promociones ayuda a impulsar las ventas cuando estas se encuentran bajas o el cliente necesita un estímulo agregado para poder adquirir un bien.

Los empresarios deben utilizar la publicidad para lograr sus objetivos, es esencial que el mercado sepa de la existencia de los productos, bienes o servicios que ofrecen, a través de medios de comunicación en un periodo determinado. Su objetivo principal es vender algo ya sea un producto, servicio o una idea.

En fin la empresa debe hacer uso de alternativas o estrategias no solo para incrementar sus ventas, sino también para minimizar problemas financieros, es importante estar alertas para cualquier ocasión de peligro que este la empresa.

V. CONCLUSIONES

1. Las causas determinadas en la empresa fueron, la mala organización interna, personal deficiente y algunos problemas para vender.
2. Como consecuencias se determinó la incompetencia personal.
3. En la empresa se identificó como dificultades financieras daños de materiales, faltantes de inventario, bajo nivel de ventas, ausencia de control interno y personal adecuado.
4. Ferromax usa como alternativas de solución el control de inventario y arqueo de caja diario.
5. La planificación es centralizada, por lo tanto no la pueden hacer en Matagalpa.
6. Para esto se propuso realizar más promociones, propaganda y publicidad de los productos, guiarse de un control interno adecuado que asegure la calidad de los empleados en función de su cargo y continuar capacitando al personal de acuerdo al trabajo desempeñado en cada área.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (tercera ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Black, S. B., & Hirt, G. A. (2005). *Administración Financiera* (onceava ed.). Mexico: McGraw-Hill.
- Caballero, J. L., Pérez López, C., & Gallego, A. d. (2007). *Dirección Financiera de las empresas*. Madrid: Grupo Anaya S.A.
- Chávez, M. E. (2011). "El impacto de las características organizacionales". Recuperado el 16 de junio de 2014, de www.eumed.net/tesis.
- Chávez, M. E. (2011). "El impacto de las características organizacionales". Recuperado el 16 de junio de 2014, de www.eumed.net/tesis.
- 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/articulo/analisisdeproblemas-y-toma-de-decisiones-reto-principal>.
- 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/articulo/analisisdeproblemas-y-toma-de-decisiones-reto-principal>.
- Garrison, R., Noreen, E., & Brewer, P. (2007). *Contabilidad Administrativa* (primera ed.). Mexico: McGraw-Hill/Interamericana de Mexico.
- Gitman, L. J. (2003). *Administración Financiera* (Decima ed.). México: Editorial Pearson Educación.
- Gitman, L. J. (2003). *Principios de administración Financiera* (décima edición ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Gitman, L. J. (2007). *Principios de Administración Financiera* (decimo primera ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Gitman, L. J. (s.f.). *Administración Financiera* (octava ed.). Mexico: Addison Wesley Longman.
- Greco, O., & Godoy, A. (2006). *Diccionario Contable y Comercial* (tercera ed.). Argentina: Valleta Ediciones.

- Hornngren, C., Harrison, W., & Smith, L. (2003). *Contabilidad* (quinta edición ed.). México: Pearson educación.
- IASB. (2009). *Accounting Stándar Board, NIF para PYMES*. Recuperado el 07 de noviembre de 2014, de Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, México.
- Ibarra, M. A. (2009). *Introducción a las Finanzas Públicas, Colombia*, primera edición. Recuperado el 07 de abril de 2014, de www.eumed.net.
- Keat, P. G., & Philips, Y. K. (2004). *Economía de Empresa* (segunda edición ed.). Mexico: Pearson, Prentice Hall.
- López, R. G. (2009). *Ciencias Contables*. Recuperado el 29 de octubre de 2014, de [www.eumed](http://www.eumed.net): <http://www.eumed.net/C.I/2009B/KLM/HTMpg.1>
- Meigs, F., Williams, J., Haka, S., & Bettner, M. (2000). *Contabilidad la base para las decisiones generales* (onceava edición ed.). Mexico: McGraw-Hill/Interamericana de Mexico.
- Mintzberg, H. (2014). *Fundamentos de administración. El proceso estratégico: conceptos, contextos y casos, Colombia*. Recuperado el 05 de mayo de 2014, de www.virtual.unal.edu.co: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas>
- 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.
- Morales, J. S. (2002). *Economía y la empresa* (segunda edición ed.). Mexico: McGraw Hill.
- Narváez, A., & Narváez, J. (2006). *Contabilidad I* (sexta ed.). Managua, Nicaragua: ediciones A.N.
- Ortega, A. (2008). *Planeacion Financiera Estratégica, México* (primera edición ed.). Mc- Graw Hill.
- Pérez. (2012). *Separata de Sistemas Computarizados*. Recuperado el 29 de octubre de 2014, de www.eumed.net: <http://es.scrib.com/doc>
- Pérez. (2012). *Separata de Sistemas Contables Computarizados*. Recuperado el 29 de octubre de 2014, de www.eumed.net: <http://es.scrib.com/doc>
- Piura, L. J. (2008). *Metodología de la investigación Científica* (Sexta ed.). Nicaragua: Xerox.
- Ramírez, H. (2008). *Finanzas Públicas, Colombia*. Recuperado el 08 de mayo de 2014, de www.eumed.net.

Salazar, A. L., Contreras Soto, R., & Martínez Rojas, J. C. (2008). *www.eumed.net*. Recuperado el 01 de julio de 2014

Salazar, A. L., Contreras, R., & Martínez, J. C. (2008). *Análisis de las problemáticas financieras, estratégicas y comerciales de las empresas de Celaya, Guanajuato, México*. Recuperado el 01 de julio de 2014, de *www.eumed.net*.

Sánchez, A. A. (2002). *Principios de administración financiera* (segunda ed.).

VII. ANEXOS

ANEXO 1

Operacionalización de Variables

Objetivo 1: Determinar las causas y consecuencias de las dificultades financieras en la empresa industrial FERROMAX, Matagalpa.

Objetivo2: Identificar las dificultades financieras y las alternativas de solución en la empresa industrial FERROMAX, Matagalpa.

Variables	Concepto	Subvariable	Indicadores	Preguntas	Instrumentos	Dirigida a:
Dificultades Financieras	Se considera que una empresa enfrenta dificultades financieras cuando no puede atender la totalidad de los compromisos de pago de modo regular.	Causas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Productividad y operación ✓ Falta de financiamiento ✓ Problema de planeación ✓ Mala administración ✓ Problemas para vender ✓ Mala organización interna ✓ Personal deficiente 	<p>¿Cómo es la administración de los gastos en los puntos de ventas?</p> <p>¿Cómo es la planeación financiera? ¿Cómo es la relación entre los trabajadores, dentro del área laboral y su relación con los clientes?</p> <p>¿Realizan préstamos a diferentes</p>	Entrevista	Contador de la empresa

				entidades financieras?		
		Consecuencias	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ausencia de una cultura empresarial ✓ Incompetencia personal ✓ Mala administración financiera ✓ Adquirir deudas sin previsión 	<p>¿Considera que tienen un personal adecuado para cada cargo?</p> <p>¿Cuál es el punto de equilibrio que tiene la empresa para cubrir sus gastos?</p> <p>¿Realizan provisiones de deudas antes de contraerlas?</p>	Entrevista	Contador de la empresa
		Principales problemas financieros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Recursos financieros limitados ✓ Alto nivel de endeudamiento ✓ Cartera vencida ✓ Incremento en el costo de la materia prima ✓ Bajo nivel de ventas ✓ Falta de capital para invertir ✓ Dificultad para adquirir préstamos 	<p>¿Otorgan créditos a sus clientes?</p> <p>¿Establecen préstamos personales a empleados?</p> <p>¿En qué periodo del año obtienen más ingresos por ventas?</p> <p>¿Carecen de capital para invertir?</p>	Entrevista	Contador de la empresa

			<ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de capital de trabajo ✓ Ausencia de control interno ✓ Ausencia de personal adecuado 	<p>¿Se presenta incremento significativo en el costo de la materia prima durante el proceso de elaboración del producto?</p> <p>¿Poseen un sistema de control interno? ¿Cómo lo considera?</p> <p>¿Qué dificultades financieras presenta la empresa durante el proceso de sus operaciones?</p>	Entrevista	Contador de la empresa
Alternativas de solución	Es la circunstancia por la cual una persona o grupos tienen dos o más posibilidades de actuar para lograr un objetivo, pueden	Proceso de planeación financiera	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Planes financieros a L.P ✓ Planes financieros a C.P 	<p>¿Ejecutan planes financieros a corto o largo plazo? ¿Qué tipos de financiamiento o inversiones obtienen, o desean realizar?</p> <p>¿Cuáles han sido las inversiones que le generan mayor liquidez a corto plazo o largo plazo?</p>	Entrevista	Contador de la empresa

	ser excluyentes, es decir, sólo se puede escoger una de las posibilidades; o ser incluyente en cuyo caso podemos escoger más de una.					
		Tipos de decisiones	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Decisiones de financiamiento ✓ Decisiones de inversión ✓ Decisiones de Operación 	¿Qué alternativas de solución implementan?	Entrevista	Contador de la empresa
		Modalidades estratégicas de las empresas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias de servicio ✓ Estrategias de costos ✓ Estrategias de marketing ✓ Estrategias de calidad total ✓ Estrategias de capacitación 	¿Hacen uso de algunas estrategias dentro de la empresa?	Entrevista	Contador de la empresa
Empresa	Son un conjunto de recursos que se transforman en productos demandados por los consumidores, que se dedican a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en algunas de las ramas	Clasificación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Por su tamaño ✓ Por su origen ✓ Por su aportación de capital 	<p>¿Qué tipo de estados financiero preparan?</p> <p>¿Cómo y cuándo fue fundada la Empresa</p> <p>Industrial Ferromax, Matagalpa?</p> <p>¿Cuál es el giro comercial de la empresa?</p>	Entrevista	Contador y Gerente de la empresa

	productivas de los sectores económicos			<p>¿Cómo está clasificada la empresa?</p> <p>¿Cuáles son los procedimientos de inventarios que utilizan desde la elaboración del producto hasta su venta?</p> <p>¿Qué tipos de impuestos declaran a la Administración de Rentas?</p>	Entrevista	Contador y Gerente de la empresa
--	----------------------------------------	--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------	----------------------------------

		Estructura	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Lineal ✓ Matricial ✓ Por departamentalización ✓ Circular ✓ Híbrida 	¿Qué tipo de estructura tiene la empresa, si es lineal, matricial, por departamentalización circular o híbrida?	Entrevista	Gerente de la empresa
		Análisis de Razones financieras	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis Seccional ✓ Razones de Liquidez ✓ Razón de Actividad 	¿Cómo evalúan la liquidez, rentabilidad, es decir las razones financieras?	Entrevista	Contador de la empresa
		Sistemas de información Contable	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema Contable Manual ✓ Sistema Contable Computarizado 	¿Qué sistema de contabilidad utiliza la empresa?	Entrevista	Gerente de la empresa

		Marco de referencia Contable	✓ NIIF ✓ PCGA	¿Hacen uso de las NIIF o PCGA? ¿Cuáles de ellos utilizan?	Entrevista	Gerente de la empresa
--	--	---------------------------------	------------------	--------------------------------------------------------------------	------------	--------------------------

ANEXO 2
Entrevista
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FAREM- MATAGALPA



Dirigido a: Contador de la Empresa Industrial Ferromax

Somos estudiantes de Quinto año de Contaduría Pública y Finanzas y estamos realizando una investigación cuyo tema es: Dificultades Financieras en las empresas de Matagalpa en el año 2014, por tanto necesitamos su colaboración ya que la información obtenida será utilizada con fines para la realización de nuestro Seminario de Graduación.

Objetivo: Analizar las dificultades financieras al identificar las alternativas de solución de la empresa industrial Ferromax, sucursal Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

Indicaciones:

Favor responda de forma objetiva, pues de ello depende la validez de los resultados de esta investigación.

I. Datos Generales

Cargo que desempeña: _____

Lugar: _____ Fecha: _____ Hora: _____

Entrevistador: _____

II. Preguntas

1. ¿Cómo y cuándo fue fundada la Empresa Industrial Ferromax, Matagalpa?
2. ¿Cuál es el giro comercial de la empresa?

3. ¿Cómo está clasificada la empresa?
4. ¿Qué tipo de estructura tiene la empresa, si es lineal, matricial, por departamentalización, circular o híbrida?
5. ¿Qué sistema de contabilidad utiliza la empresa?
6. ¿Qué tipo de estados financiero preparan?
7. ¿Cuáles son los procedimientos de inventarios que utilizan desde la elaboración hasta su venta?
8. ¿Qué tipo de impuestos declaran a la Administración de Rentas?
9. ¿Cuáles son las dificultades para adquirir préstamos?
10. ¿Realizan préstamos a diferentes entidades financieras?
11. ¿Establecen préstamos personales a empleados?
12. ¿En qué periodo del año obtienen más ingresos por ventas?
13. ¿Realizan provisiones de deudas antes de contraerlas?
14. ¿Cuáles han sido las inversiones que le generan mayor liquidez a corto plazo o largo plazo?
15. ¿Cómo evalúan la liquidez, rentabilidad, es decir las razones financieras?
16. ¿Se presenta incremento significativo en el costo de la materia prima durante el proceso de elaboración del producto?
17. ¿Carecen de capital para invertir?
18. ¿Qué tipo de financiamiento o inversiones obtienen o desean realizar?
19. ¿Qué alternativas de solución implementan?
20. ¿Qué dificultades financieras presenta la empresa durante el proceso de sus operaciones?
21. ¿Ejecutan planes financieros a corto o largo plazo?
22. ¿Cuáles son sus fuentes de financiamiento a corto y a largo plazo?
23. ¿Hacen uso de algunas estrategias dentro de la empresa?

ANEXO 3
Entrevista
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
FAREM- MATAGALPA



Dirigido a: Gerente de la Empresa Industrial Ferromax

Somos estudiantes de Quinto año de Contaduría Pública y Finanzas y estamos realizando una investigación cuyo tema es: Dificultades Financieras en las empresas de Matagalpa en el año 2014, por tanto necesitamos su colaboración ya que la información obtenida será utilizada con fines para la realización de nuestro Seminario de Graduación.

Objetivo: Analizar las dificultades financieras al identificar las alternativas de solución de la empresa industrial Ferromax, sucursal Matagalpa, en el I semestre del año 2014.

Indicaciones:

Favor responda de forma objetiva, pues de ello depende la validez de los resultados de esta investigación.

I. Datos Generales

Cargo que desempeña: _____

Lugar: _____ Fecha: _____ Hora: _____

Entrevistador: _____

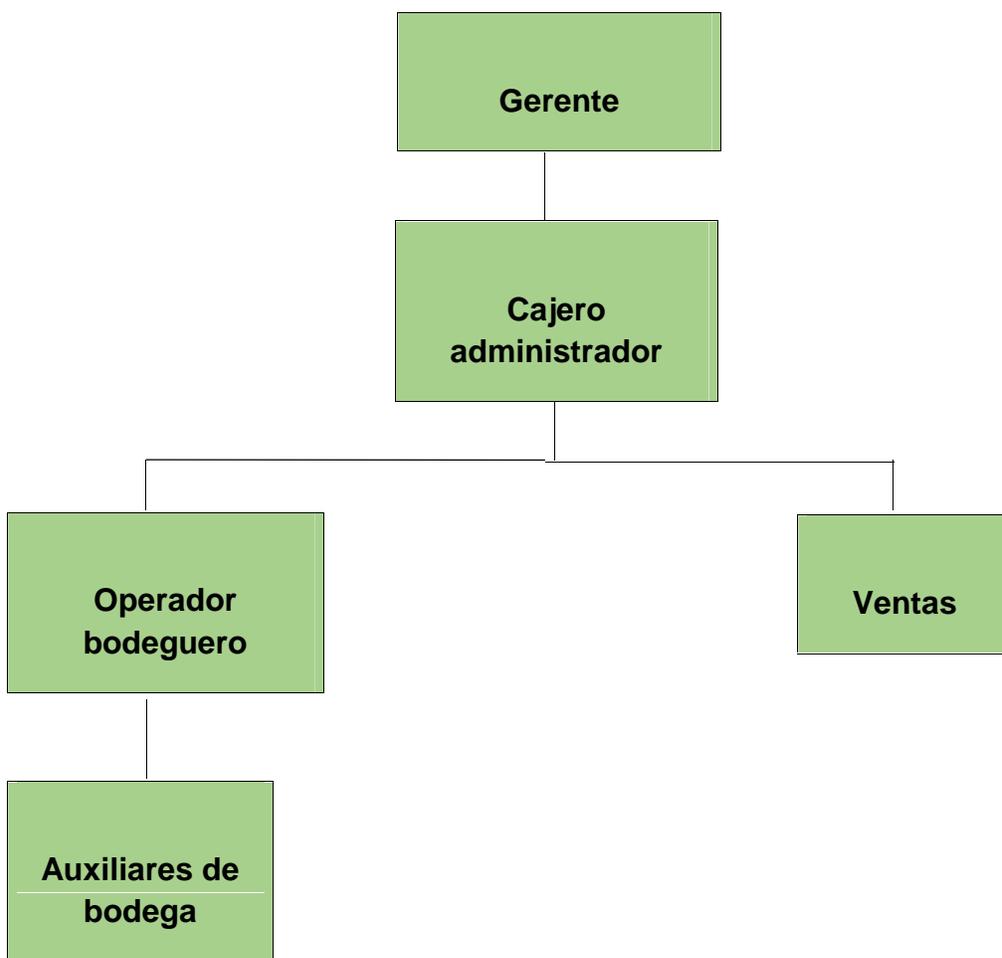
II. Preguntas

1. ¿Cómo y cuándo fue fundada la Empresa Industrial Ferromax Matagalpa?
2. ¿Cuál es el giro de la empresa?
3. ¿Cómo está clasificada la empresa, en micro, pequeñas y medianas o grandes empresas?
4. ¿Qué tipo de estructura tiene la empresa, si es lineal, matricial, por departamentalización, circular o híbrida?
5. ¿Cómo es la administración de los gastos en los puntos de ventas?
6. ¿Cuál es el punto de equilibrio que tiene la empresa para cubrir sus gastos?
7. ¿Consideran que tienen un personal adecuado para cada cargo?
8. ¿Cómo es la relación entre los trabajadores, dentro del área laboral y su relación con los clientes?
9. ¿Otorgan créditos a sus clientes?
10. ¿Qué políticas han establecido?
11. ¿Poseen un sistema de control interno, como lo considera?
12. ¿Imparten capacitaciones a sus empleados, y en qué áreas de la empresa hacen énfasis?
13. ¿Cómo realizan la planeación financiera?
14. ¿Hacen uso de las NIIF o PCGA? ¿Cuáles de ellos utilizan?

ANEXO 4

Organigrama de la Empresa Industrial FERROMAX, MATAGALPA

CDS Mtg (Centro de servicio de Matagalpa)



ANEXO 5
Frente de Ferromax Matagalpa



ANEXO 6

Maquinarias utilizadas para la elaboración del producto



ANEXO 7

Oficinas de Ferromax Matagalpa. (Área de ventas)



ANEXO 8

Interior de las instalaciones de Ferromax



