



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

FAREM-CARAZO

Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas

Informe final de seminario de Graduación para optar al título en Licenciado en Banca y Finanzas

Tema: Administración Financiera del crédito de las MIPYMES de la cuarta Región en el I semestre del año 2023.

Subtema: Efecto del crédito en la administración financiera de Ferretería Camacho en el Municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, en el periodo del I semestre del año 2023.

Autores

N° de Carnet:

- Br. Rosa Judith Alemán Ruiz. #13073634
- Br. Ruth Elizabeth Estrada Palacios. #18908457
- Br. Johardy Ramón Pérez. #19904761

Tutor: Msc José Daniel Guido

Jinotepe, noviembre 2023



FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS



Jinotepe, 27 de noviembre del año 2023

D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra
Director
Depto. de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Doctor Arévalo Cuadra:

Por este medio entrego formalmente Informe de Seminario de Graduación, bajo el Tema: Administración Financiera del crédito de las MIPYMES de la cuarta Región, en el periodo comprendido del año 2022 al año 2023, presentado por los bachilleres:

No.	Apellidos y Nombres	Carné
1.	Ruth Elizabeth Estrada Palacios	18908457
2.	Rosa Judith Alemán Ruiz	13073634
3.	Johardy Ramón Pérez	19904761

Siendo el subtema: Efecto del crédito en la administración financiera de Ferretería Camacho en el Municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, en el periodo del I semestre.

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, Seminario de Graduación. Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno económico y laboral del país.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

Sin más que agregar, me suscribo, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente,


José Daniel Guido Chávez

Tutor de Seminario de Graduación

Dedicatoria

A Dios, con un corazón lleno de gratitud, quien ha sido nuestra roca y nuestro faro en este camino. Su guía y fortaleza han sido el pilar sobre el cual construimos nuestros sueños y metas. En los momentos de duda y desafío, encontramos consuelo en su presencia, sabiendo que, con Él a nuestro lado, nada es imposible. Nos sentimos bendecidos y honrados por tener la oportunidad de llevar a cabo este logro con su gracia como nuestra guía. A él sea la Gloria y la Honra. Amén.

A nuestros padres, por su amor incondicional, sacrificio y apoyo inquebrantable nos han sostenido a lo largo de este arduo camino. Cada consejo, cada palabra de aliento y cada gesto de amor han sido el motor que nos impulsa hacia adelante. Este logro es también un testimonio de su amor y compromiso en nuestras vidas.

Agradecimiento

En este momento de nuestras vidas, queremos dirigir nuestro más profundo agradecimiento a Dios, fuente inagotable de sabiduría y guía. En cada paso de este arduo camino, percibimos su presencia inspiradora, iluminando nuestras mentes y fortaleciendo nuestros espíritus. Nos concedió el discernimiento para enfrentar los desafíos, y la determinación para perseverar en medio de las adversidades. Su amor incondicional ha sido nuestro sostén, y en él encontramos la raíz de nuestra gratitud y la fuente de nuestro éxito.

A nuestros padres, pilares fundamentales en este viaje, les debemos un agradecimiento sin límites. Su apoyo inquebrantable, su sacrificio y su constante aliento han sido la fuerza motriz detrás de nuestros logros. Cada palabra de aliento, cada gesto de amor, resonó en nuestros corazones y nos impulsó a alcanzar nuestras metas. Con humildad y profunda gratitud, reconocemos que nuestro triunfo es también el suyo, y celebramos con ustedes cada victoria como un testimonio de su inquebrantable dedicación.

No podemos dejar de expresar nuestro sincero agradecimiento a nuestros queridos maestros, cuya sabiduría y guía han sido esenciales en nuestra educación. Sus enseñanzas no solo nos brindaron conocimiento, sino que también nos inculcaron valores fundamentales que nos acompañarán a lo largo de nuestra vida. Su compromiso con la excelencia académica y pasión por el aprendizaje dejan una huella imborrable en nuestra trayectoria educativa.

Resumen

En el primer semestre de 2023, la administración financiera del crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas (MYPIMES) en la cuarta región, con enfoque la microempresa Ferretería Camacho ubicada en Jinotepe, Carazo, fue crucial para el desarrollo económico local. El estudio se centró en analizar el impacto del crédito en la gestión financiera de la ferretería. Se utilizaron métodos cualitativos como entrevistas y observaciones para identificar fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades. El análisis FODA proporcionó una visión integral.

La armonización de métodos cualitativos y cuantitativos, como el análisis vertical y razones financieras, brindó una evaluación completa de la gestión financiera de Ferretería Camacho. El análisis vertical detalló la composición de los estados financieros, mientras que las razones financieras ofrecieron indicadores clave sobre liquidez, rentabilidad y eficiencia en el uso de activos.

Los resultados obtenidos permitieron proponer recomendaciones específicas para mejorar la gestión financiera, abordando áreas como eficiencia en el uso de activos, inventario y gestión de liquidez. Estas sugerencias buscan ayudar a Ferretería Camacho a tomar decisiones sólidas y concretas para optimizar su administración financiera y, por ende, mejorar su posición en el mercado local durante el segundo semestre de 2023.

Índice

1. Introducción	10
2. Antecedentes	11
3. Justificación	14
4. Objetivos	16
4.1 Objetivo General:	16
4.2 Objetivos específicos:	16
5. Sustentación metodológica.	17
5.1 Tipo de estudio.	17
5.2 Según el enfoque.	17
5.2.1 Instrumentos.	18
5.3 Según el alcance	19
5.4 Población.	19
6. Sustentación teórica	20
6.1 Políticas Públicas para el desarrollo de las mypimes	21
6.2 Análisis de la estructura de gestión	22
6.3 Generalidades del crédito	25
6.3.1 Definición del crédito	25
6.3.2 Ventajas y desventajas del crédito.	26
6.3.3 Precio del crédito.	27
6.3.4 Plazos del crédito.	28
6.3.5 Perfil del sujeto de crédito	28
6.3.6 Apalancamiento Financiero.	29
6.3.7 Elementos del crédito	30
6.3.8 Tipos de crédito:	30
6.3.9 Características del crédito:	30
6.3.10 Historia crediticia:	30
7. Sustentación Legal	31
7.1 Ley No. 645: Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME).	31
7.2 Plan Arbitrio municipal	32
7.3. Código de comercio	33
7.4 Ley No. 663. Del sistema de sociedades de garantías recíprocas para la micro, pequeña y mediana empresa	34
7.5 Ley No. 539. Seguridad Social	34

7.6 Norma sobre transparencia en las operaciones Financieras	35
7.7 Ley No. 769. Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas.	35
8. Desarrollo del subtema	36
8.1 Descripción de las MIPYMES en estudio.....	36
8.2 Relación Comercial de las MIPYMES y las microfinancieras	39
9.Herramienta de la evaluación para administración financiera del crédito.	40
9.1 Herramienta FODA para la administración del crédito.	40
9.1.1. Planificación del crédito.....	40
9.1.2. Organización y gestión de recursos financieros.....	40
9.1.3. Identificación de la Necesidad de Financiamiento:	40
9.1.4. Gestión de Flujos de Efectivo:	41
9.1.5. Monitoreo y Control Financiero:	41
9.1.6. Plan de Pago del Crédito:.....	41
9.1.7. Dirección y ejecución del crédito.....	41
9.1.8. Seguimiento y control.	42
10. Análisis FODA.....	43
10.1. Análisis del FODA cruzado.	43
10.2 Estados Financieros de las MIPYMES.....	44
10.3. Herramientas de análisis Financiera.....	47
10.3.1 Análisis vertical.....	49
10.3.2 Interpretación del análisis vertical al estado de situación financiera.....	51
10.3.2 Razones Financieras.....	52
10.4 Interpretación financiera de las herramientas.....	56
10.4.1 Interpretación de las Razones Financieras	56
11. Análisis y Discusión de Resultados.	60
12. Conclusiones	62
13. Recomendaciones	66
14 Webgrafía.....	68
15. Anexos	70

Índice de Figuras

Figura 1	Clasificación de las Mipymes.....	20
Figura 2	Requisitos para Inscripción del negocio.....	34
Figura 3	Organigrama de Ferretería Camacho	38
Figura 4	Representación Grafica del Estado de Resultado del Semestre en estudio.....	46
Figura 5	Representación Grafica del Estado de Situación Financiera del Semestre en estudio .	48
Figura 6	Representación del Estado de resultado del mes de Enero	89
Figura 7	Representación del estado de resultado del mes de Febrero	89
Figura 8	Representación del estado de resultado del mes de Marzo	90
Figura 9	Representación del estado de resultado del mes de Abril	90
Figura 10	Representación del estado de resultado del mes de Mayo	91
Figura 11	Representacion del estado de resultado del mes de Junio	92

Índice de tablas

Tabla 1	Ventajas y desventajas del crédito	26
Tabla 2	Principales Artículos de la Ley MIPYME	31
Tabla 3	Obligaciones de las MIPYMES según el plan de arbitrio.	32
Tabla 4	Principales artículos de la ley de Microfinanzas	35
Tabla 5	Análisis FODA aplicado a Ferretería Camacho.....	43
Tabla 6	Estado de Resultado de Ferretería Camacho	44
Tabla 7	Estado de situación financiera de ferretería Camacho	46
Tabla 8	Análisis Vertical al estado de resultado de Ferretería Camacho.....	50
Tabla 9	Análisis Vertical al estado de situación financiera de Ferretería Camacho.....	51
Tabla 10	Estado de resultado del mes de Enero.....	81
Tabla 11	Estado de resultado del mes de Febrero.....	82
Tabla 12	Estado de resultado del mes de Marzo.....	83
Tabla 13	Estado de resultado del mes de Abril.....	84
Tabla 14	Estado de resultado del mes de Mayo.....	85
Tabla 15	Estado de resultado del mes de Junio	86
Tabla 16	Proyección de ventas de Ferretería Camacho	87

Tabla 17 Proyección del costo de Venta de Ferretería Camacho	87
Tabla 18 Gastos administrativos de Ferretería Camacho.....	88
Tabla 19 Gastos de venta de Ferretería Camacho.....	88

Índice de Anexos

Anexos 1 Diseño de instrumentos	70
Anexos 2 Matricula del negocio	73
Anexos 3 Cedula RUC.....	74
Anexos 4 Logo del negocio	75
Anexos 5 rotulo del negocio	76
Anexos 6 Fotos del inventario de Ferretería Camacho.....	77
Anexos 7 Análisis FODA Cruzado.....	80

1. Introducción

La gestión financiera en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) se ha convertido en un factor determinante para su supervivencia y éxito en un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico. Entre los aspectos cruciales de esta gestión se encuentra la administración financiera del crédito, un elemento esencial que influye directamente en la salud financiera y el crecimiento de estas empresas. La forma en que las MIPYMES manejan sus recursos crediticios puede marcar la diferencia entre el progreso sostenible y las dificultades financieras. En esta tesis, se profundizará en la importancia y los desafíos de la administración financiera del crédito en las MIPYMES.

La microempresa "Ferretería Camacho" tiene su sede en el departamento de Carazo y ha estado operando desde 2021. Se especializa en la comercialización de artículos ferreteros, lo que la ha convertido en un establecimiento reconocido tanto a nivel municipal como departamental.

En Ferretería Camacho, se han identificado oportunidades de mejora en el proceso de administración financiera, ya que se considera que la gestión implementada puede ser mejorada para optimizar la eficiencia operativa de los recursos que posee.

En el presente documento se presenta, un análisis cualitativo y cuantitativo de la situación financiera de ferretería Camacho antes, durante y después del crédito con el objetivo de emitir juicio del efecto que ocasiona el financiamiento externo. Esta investigación se basa en una minuciosa recopilación de datos, que incluye realización de estados financieros, aplicación de razones financieras, exhaustivo análisis vertical, estimación sobre ventas, además una evaluación detallada de las herramientas utilizadas.

Este estudio persigue identificar la gestión financiera de las MYPIMES antes de optar por un financiamiento, posterior a ello describir la razón por la cual los pequeños negocios deciden solicitar crédito, la forma en la que usan estos recursos obtenidos de un tercero y por última instancia evaluar el efecto del mismo en el progreso o retroceso de la microempresa.

2. Antecedentes

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), han sido diseñadas bajo premisas relacionadas a la cultura del emprendimiento, generalmente vinculadas con el sector del comercio y los servicios, pero existen en todo tipo de industria. Tienen su antecedente más representativo en Europa posterior a la segunda guerra mundial, cuando las empresas de ese continente tuvieron que recuperarse de los estragos económicos de una manera rápida. Dando paso a unidades económicas pequeñas y de constitución relativamente sencilla. (SOCAASESORES,2014)

Antes de las reformas de los años noventa, las políticas tradicionales de financiamiento consistían en la ejecución de líneas de préstamos con tasas de interés subsidiadas, que se canalizaban a través de bancos u otras instituciones de crédito públicas de primer piso. La participación de bancos e instituciones de crédito privadas se limitaba a la intermediación de algunas líneas de crédito de segundo piso puestas a disposición por bancos centrales u otras instituciones financieras públicas (Held,1999).

Garrido (2011) afirma

Chile y Colombia son dos ejemplos de las modificaciones en la ejecución de políticas de acceso de las pymes al crédito. En Chile, la implementación de reformas junto con las recomendaciones de organismos internacionales y, especialmente, las pérdidas que se iban acumulando en la cartera de la Corporación de Fomento. En México, se brindan servicios financieros para las pymes mediante el Fideicomiso México Emprende y en menor medida el banco nacional de comercio exterior, este opera con sistemas de primer y segundo piso ofreciendo variedad de productos como créditos, factoraje, y garantías.

Según Ruiz (2018), las pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de Nicaragua son parte estructural de la economía del país. Según datos del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Conimipyme) 9 de cada 10 empresas en el país son MIPYMES, lo que representa el 87% del tejido empresarial. Según Conimipyme, citando datos oficiales del Banco Central de Nicaragua, existen unas 270 mil MIPYMES; no obstante, Conimipyme indica que pueden ser unas 300 mil, más del 50% de estas son micro y un poco más del 58% son lideradas por mujeres. Tomando en cuenta estas cifras y otras más, Leonardo Torres, presidente de Conimipyme, señaló que uno de los pilares de la economía de Nicaragua descansa en las MIPYMES, fuente importante en la generación de empleos.

Nicaragua ha contado con diversos programas enfocados en las MIPYMES, desde el año 2002 se ejecutó el proyecto de apoyo a la innovación tecnológica (PAIT), del Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC), producto de un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual dio financiamiento a MIPYMES para desarrollar proyectos de innovación tecnológica.

De igual manera, el Instituto Nacional Tecnológico (INATEC) desarrolla programas estratégicos articulados con el Ministerio de Economía Familiar Cooperativo y Asociativo (MEFCCA), con el fin de llevar la capacitación a los protagonistas de las MIPYMES en los sectores productivos de: Comercio y Servicio, Agropecuario y Forestal e Industria y Construcción.

Para el año 2004, se dio la participación de las universidades que conforman el Consejo Nacional de Universidades (CNU) en Nicaragua, con el programa “La Universidad emprendedora”, orientado a desarrollar el papel y la contribución de las Universidades en los procesos de innovación. Este programa dio la oportunidad a las universidades a compartir sus experiencias, competencias, estrategias y actividades, así como, con otros actores claves en los sistemas de innovación. (Juarez,2021)

El MEFFCA ejecuta diversos programas, entre los que se mencionan: programa de microcréditos para emprendimientos en el campo, en el año 2018 creo además junto con el gobierno de Nicaragua una plataforma virtual llamada Expopyme, con el fin de promover, intercambiar, formalizar y comercializar los productos de diferentes MIPYMES para lograr un posicionamiento a nivel nacional e internacional. Luego en el 2022, se presentó el programa Adelante, a través de las autoridades del Sistema de producción, consumo y comercio, con un financiamiento de 80 millones de dólares para la otorgación de créditos dirigidos a la producción y pequeños negocios el cual tuvo un impacto del 60% de los protagonistas.

Actualmente el programa de Nicaragua Creativa ejecuta los programas de: Economía creativa, Prospera, Nicaragua emprende, entre otros.

El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), en el año 2021 apoyo la sostenibilidad financiera de las MIPYME nicaragüenses afectadas por el COVID-19 con el fin de contribuir con la adaptación, solvencia y transformación de las empresas para su reactivación económica ante los efectos de la pandemia, inyectando alrededor de US\$ 50 millones a las

diferentes instituciones financieras intermediarias. (Banco centroamericano de integracion economica, 2021)

En Carazo, hay una serie de programas como lo es el Programa de Usura Cero, dirigidos a mujeres que tienen pequeños negocios, el cual se les otorga financiamientos de créditos con una tasa de interés baja del 5% anual, con el motivo de que puedan crecer y ampliar dichos negocios, esto ha fortalecido la economía local y aproximadamente han sido beneficiadas 5 mil familias con un fondo superior a los Cien millones de córdobas.

3. Justificación.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son fundamentales para la economía de cualquier país, ya que contribuyen significativamente al crecimiento económico, la generación de empleo y la innovación. Sin embargo, muchas MIPYMES enfrentan desafíos en su gestión y administración, lo que puede limitar su capacidad para crecer y competir en un entorno empresarial cada vez más complejo.

Se escogió este tema por la importancia que tienen las pequeñas, medianas y grandes empresas en Nicaragua, ya que son grandes fuentes generadoras de empleos en el país y es necesario describir su situación en el contexto administrativo y financiero, conocer los tipos de créditos a los cuales pueden optar a través de las financieras, la incidencia de dichos créditos en su desarrollo empresarial y la preferencia crediticia de sus propietarios.

El beneficio educativo y social de esta investigación es facilitar información que pueda ser útil para los propietarios de la MIPYMES en estudio, quienes puedan conocer las condiciones de la administración financiera del crédito.

Desde el punto de vista teórico esta investigación nos permite entender cómo las MIPYMES pueden obtener financiamiento para sus actividades y cómo deben administrar ese financiamiento de manera efectiva.

Desde el punto de vista investigativo porque hay muchas preguntas que aún no han sido respondidas completamente. Por ejemplo, ¿cómo afecta la administración financiera del crédito a la rentabilidad de las MIPYMES? ¿Cómo pueden las MIPYMES minimizar el riesgo de impago de los préstamos? ¿Cómo pueden las empresas obtener financiamiento en condiciones favorables? Estas preguntas y otras similares pueden ser objeto de investigación y análisis.

La administración financiera del crédito es un tema importante desde el punto de vista práctico porque tiene implicaciones directas en la gestión financiera de los diferentes negocios. Las cuáles necesitan obtener financiamiento para sus actividades, y la forma en que administran ese financiamiento puede afectar su rentabilidad, su capacidad para crecer y su capacidad para enfrentar situaciones de crisis. Además, la administración financiera del crédito es importante para las empresas que otorgan préstamos, como los bancos y las empresas de crédito, para evaluar las decisiones a tomar.

Planteamiento del Problema

El razonamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de crecimiento o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las MIPYMES. La gestión financiera en relación a la administración de crédito enfrenta desafíos que obstaculizan su desempeño y rentabilidad, y en algunos casos limitantes para acceder al crédito.

Las composiciones de las MIPYMES se enfocan en los siguientes rubros: Textil vestuario, cuero y calzado, madera mueble, metal mecánico, el sector alimentos, artesanía, lácteos y marisquería; siendo de prioridad de estudio el sector comercio, (Ferretería).

El municipio de Jinotepe cuenta con alrededor de tres mil MIPYMES, que supone un alcance significativo en la productividad del país, no obstante, esto requiere y representa desafíos respecto a una adecuada administración financiera, que se deben orientar a políticas y mecanismos que amplíen las oportunidades de desarrollo de las pequeñas empresas, y de esta manera mejorar el entorno económico del municipio.

Debido a que las Microfinancieras se enfocan en el segmento de clientes con mayores ingresos y ofrecen altas tasas de interés, las pequeñas empresas no compensan para alcanzar los retornos requeridos por las Instituciones financieras, dando como consecuencia un segmento desatendido.

Pregunta general

¿Cuáles son los efectos que ocasiona el crédito en la administración financiera de Ferretería Camacho en el Municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, en el periodo 2023?

4. Objetivos

4.1 Objetivo General:

Analizar el efecto que ocasiona el crédito en la administración de Ferretería Camacho en el Municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, en el periodo 2023.

4.2 Objetivos específicos:

- Identificar la gestión de los recursos de ferretería Camacho en periodo antes del crédito obtenido.
- Describir los factores que impulsan a las MIPYMES adquirir financiamientos o créditos.
- Evaluar la gestión financiera de ferretería Camacho posterior a la etapa de otorgación de crédito.

5. Sustentación metodológica.

Según, Hernández La investigación se define como “un conjunto de procesos sistemáticos y empíricos que se aplica al estudio de un fenómeno”.

Durante el siglo XX, dos enfoques emergieron para realizar investigación: el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, en términos generales, los dos enfoques emplean procesos cuidadosos, sistemáticos y empíricos para generar conocimiento. Los dos enfoques constituyen un proceso que, a su vez, integra diversos procedimientos.

Esta investigación se define a través de un estudio descriptivo, en tanto se plantea describir y analizar la forma de administración del crédito en las MIPYMES de la IV región durante el primer periodo del año 2023. Partiendo del tema de investigación, hemos planteado una serie de objetivos donde nos orientamos a un trabajo de campo, por cuanto esto nos permite no solo la observación sino la interacción con los datos de manera directa desde el medio donde se desarrolle.

5.1 Tipo de estudio.

Según la finalidad de la investigación.

Esta investigación adoptará un enfoque mixto, que combina elementos cualitativos y cuantitativos para abordar de manera integral la administración financiera del crédito, desarrollándola desde la construcción del pensamiento crítico, analítico y descriptivo, siendo constructores del análisis en la gestión financiera de ferretería Camacho, la cual tiene por alcance analizar y comprender las prácticas de administración financiera del crédito, con el fin de identificar mejores prácticas y áreas de mejora. La metodología propuesta se basa en una combinación de métodos cualitativos y cuantitativos para obtener una visión completa del negocio

5.2 Según el enfoque.

❖ Métodos cualitativos.

- **Observación:** Mediante técnicas y procedimientos describimos las cualidades de las variables en ella nos apoyamos para obtener un mayor número de datos y posterior analizar.

- **Entrevista:** Se llevará a cabo una entrevista semiestructuradas al propietario del negocio, para recopilación de datos. De manera que tengamos una información interna de como administra financieramente su negocio y el crédito que ha sido otorgado.
- **Análisis de documentos:** Se analizaron documentos relevantes, como políticas de crédito y contrato de préstamo.

❖ **Métodos cuantitativos.**

A través de los métodos estructurados de recopilación de datos se analizó la información haciendo uso de herramientas de evaluación financiera, herramientas y fórmulas matemáticas, para identificar aspectos de rentabilidad, solvencia y liquidez, con el propósito de cuantificar el problema de investigación.

- **Análisis de datos secundarios:** Se recopilaron datos financieros relevantes de fuentes secundarias, como informes financieros de empresas y bases de datos del crédito.

La metodología propuesta permitirá obtener una comprensión completa de la administración financiera del crédito, identificar prácticas efectivas y áreas de mejora, contribuyendo así a una mejor administración financiera en el ámbito del crédito. Los resultados de esta investigación tendrán implicaciones importantes para los individuos que gestionan el crédito en su vida financiera.

5.2.1 Instrumentos.

- **Entrevista:** A través de dicha entrevista pretendemos recabar datos, que nos permitan obtener información profunda y detallada de tal manera que se identifique toda la recolección de información para su análisis posterior. de igual manera a través de esta técnica pretendemos obtener información de una forma oral y personalizada en torno a los acontecimientos que pretendemos investigar, para el análisis exhaustivo de dicha investigación.
- **Conversatorios:** Este será una herramienta que en un ambiente ameno nos permitirá recopilar información, a través de preguntas elaboradas por los investigadores, la cual permitirá dar y conocer respuestas con propiedad de parte del propietario del negocio con el fin de evidenciar dicha investigación y de profundizar para su análisis investigativo.

- **Observación:** A través de esta técnica, daremos respuesta de forma cualitativa a nuestras preguntas personales, tomando en consideración los comentarios del propietario.

5.3 Según el alcance

La recopilación de datos se llevará a cabo de manera secuencial, comenzando desde la fase de observación y entrevista, seguida del análisis de datos secundarios y la revisión de documentos u estados financieros.

El estudio es descriptivo obteniendo información veraz y objetiva, partiendo desde las variables, analizando los ejes transversales en el periodo contemplado del primer semestre del año 2023.

5.4 Población.

❖ Población de estudio.

MIPYMES de la cuarta región.

❖ Área de estudio.

El área de estudio pertenece a ferretería Camacho, la cual es una Mipyme ubicada en el departamento de Carazo-municipio Jinotepe, siendo un negocio del área ferretero se ubica en el sector terciario

6. Sustentación teórica

Generalidades de las MIPYMES

Según (Ley Mipyme, 2008) “Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa”, se definen las MIPYME como “Todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que operan como personas jurídicas, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales agrícolas, pecuniarias, comerciales de exportaciones, turísticas, artesanales y de servicios entre otras. La clasificación de estas se hacen de acuerdo al número total de trabajadores permanentes, activos totales y ventas totales anuales, debidamente inscrita como comerciante en el registro público mercantil correspondiente

Importancia

Juegan un importante papel en promover una estructura económica más flexible, innovadora y competitiva, contribuyendo a reducir la pobreza, la expansión del mercado, la generación de empleos y una distribución de riqueza más equitativa. y en asistir aquellos sectores de la población que están en desventaja, (Lizarazo, 2020) La clasificación de cada MIPYME, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hará conforme a los parámetros indicados a continuación:

Figura 1 *Clasificación de las Mipymes*

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
Número Total de Trabajadores	1–5	6–30	31–100
Activos Totales (Córdobas)	Hasta 200.0 miles	Hasta 1.5 millones	Hasta 6.0 millones
Ventas Totales Anuales (Córdobas)	Hasta 1 millón	Hasta 9 millones	Hasta 40 millones

Tomado de: (Normas jurídicas de Nicaragua , 2008)

6.1 Políticas Públicas para el desarrollo de las mypimes

Las políticas públicas para la creación y apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) pueden variar significativamente según el país y su contexto económico. Algunas políticas comunes que suelen implementarse para fomentar el desarrollo de MIPYMES según (AMPYME , 2022), incluyen:

1. Acceso a financiamiento: Ofrecer préstamos, subsidios o garantías crediticias a tasas preferenciales para facilitar el acceso al capital a las MIPYMES.
2. Simplificación de trámites: Reducir la burocracia y simplificar los procesos de registro y licenciamiento para la creación de nuevas MIPYMES.
3. Capacitación y asesoramiento: Proporcionar programas de formación y asesoramiento empresarial para ayudar a los emprendedores a desarrollar habilidades empresariales.
4. Promoción del emprendimiento: Fomentar la cultura emprendedora y la creación de empresas a través de campañas de concienciación y eventos de promoción.
5. Acceso a mercados: Facilitar el acceso de las MIPYMES a nuevos mercados, ya sea a través de programas de exportación o promoción de compras locales.
6. Incentivos fiscales: Ofrecer beneficios fiscales como reducciones de impuestos o exenciones para las MIPYMES.
7. Apoyo tecnológico: Proporcionar acceso a tecnología y servicios de innovación para mejorar la productividad y la competitividad de las MIPYMES.
8. Compras públicas: Reservar un porcentaje de las compras gubernamentales para las MIPYMES, fomentando así su participación en contratos públicos.
9. Redes de apoyo: Establecer redes empresariales y asociaciones que conecten a las MIPYMES con otros actores del sector empresarial y gubernamental.
10. Protección de la propiedad intelectual: Fortalecer la protección de la propiedad intelectual para estimular la innovación y el desarrollo de nuevos productos y servicios.

Es importante destacar que estas políticas pueden estar sujetas a cambios con el tiempo. Por lo tanto, es recomendable consultar con las autoridades locales, para obtener información actualizada sobre las políticas específicas para las MIPYMES.

6.2 Análisis de la estructura de gestión

La normativa vigente en Nicaragua en materia MIPYMES tuvo un cambio en el año 2012 en relación a la rectoría, la que se trasladó del MIFIC al MEFCCA. Asimismo, el INPYME fue absorbido por el MEFCCA, así como toda otra estructura orgánica relacionada, como CONAMIPYME y CAMIPYMES. Este traslado de funciones rectoras se estableció con la Ley de Reforma y Adición a la Ley N° 290, Ley de Organización, Competencia y Procedimientos del Poder Ejecutivo. (Reforma del Estado y gestión de políticas públicas, 2021)

Según lo que se infiere de esta ley, solamente se modificó el ente rector, así como la composición de CONAMIPYME que pasa a integrar a 44 actores relevantes, tanto públicos como privados, manteniéndose inalterados los restantes actores, así como todas las funciones asignadas por el legislador en las anteriores normativas.

El modelo nicaragüense se caracteriza por constituir una intervención estatal en bloque, vertical y directa por el lado de la oferta, estructurada de modo único en cuatro niveles de gobernanza.

Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CONAMYPYME), Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), Instituto Nicaragüense de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (INPYME) y Centros de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CAMIPYME).

Por esta característica central, exponemos el análisis en forma vertical y descendente por niveles de gobernanza, refiriendo en cada nivel a aspectos clave de los sistemas de gestión.

El modelo nicaragüense tiene un cuarto piso, CONAMIPYME, presidido por el MEFCCA y con el INPYME como secretario, dónde interactúan todos los actores relevantes en materia de políticas públicas MIPYMES.

Si bien tiene funciones gestoras, las mismas tienen un limitado alcance, “contribuir” en materia de información, “desarrollar” coordinaciones, “supervisar” cumplimiento de políticas, planes y programas. Su inclusión como un actor dentro de la estructura de gestión, obedece a que estas débiles definiciones de funciones de gestión, se dan dentro de una cadena estatal que se articula directamente entre los cuatro pisos CONAMIPYME-MEFCCA-INPYME-CAMIPYME, lo que las potencia fuertemente, siendo parte de una intervención estatal directa y única en los cuatro niveles de gobernanza. Pero no lo configuran como ente rector. El ente rector es el MEFCCA.

El MEFCCA es órgano rector e INPYME es órgano ejecutor, regulando MEFCCA programas, normas y políticas públicas mipyme. La característica esencial del modelo nicaragüense es que constituye una intervención estatal en bloque con un actor ministerial para la rectoría de tercer piso (MEFCCA) y un instituto suyo y especializado para la ejecución (INPYME), interviniendo en segundo y primer piso, y ambos descentralizados y presentes en forma conjunta en el primer piso a través de los CAMIPYME a nivel territorial. Es una intervención articulada en los cuatro pisos.

En términos de su organización interna, el modelo nicaragüense tiene altas oportunidades de estar altamente comunicado por ser una cadena vertical de 4 actores fuertemente vinculados entre sí, pero en términos del sii-mipyme de difusión pública que por un lado mandata el legislador, no se observa luego que el propio legislador haya establecido las correspondientes funciones y obligaciones mínimas de reporte del conjunto de entidades públicas y privadas con enfoque mipyme de modo que el mismo sea posible.

En materia de articulación, CONAMIPYME garantiza la debida coordinación con todos los actores relevantes a nivel macro (con la participación relevante del INATEC, es decir, el sistema de formación profesional de Nicaragua) y la normativa vigente le otorga al MEFCCA la fuerte potestad de organizar consejos regionales y departamentales mipyme, altamente compatible con el modelo de intervención directa y en bloque en los cuatro pisos, dónde a nivel territorial se van organizando las articulaciones necesarias para operar directamente.

En materia de administración, un aspecto destacable del reglamento de la ley 2008, es que la única función de gestión que agrega a nivel de tercer piso, es dejar bien claro que el MEFCCA formula y administra su propio programa PROMIPYME, financiado con recursos de presupuesto ordinario y de la cooperación internacional.

En materia de evaluación, se observa un potencial conflicto de juez y parte.

Por último, debe observarse que el legislador no asignó funciones explícitas en los sistemas que conforman la cadena programática – planificar metas, presupuestar, monitorear y evaluar por metas/resultados -, porque evidentemente de acuerdo con el modelo nicaragüense quedan por dentro de la cadena de intervención en bloque y directa en los cuatro pisos y al parecer no son relevantes para la normativa vigente.

De modo consistente, las funciones que el legislador asigna al INPYME en el primer piso es la prestación de servicios de SDE a sus empresas beneficiarias desde la información, orientación y diagnóstico empresarial y hasta la consultoría y asesoría a medida de cada empresa. Y junto con el MEFCCA, la presencia en los territorios a través de los CAMIPYMES como puerta de entrada a sus programas.

6.3 Generalidades del crédito

6.3.1 Definición del crédito

Un crédito es una forma de financiación más flexible que permite acceder a la cantidad de dinero prestada según las necesidades de cada momento. El crédito establece un límite máximo de dinero, dentro del cual el cliente podrá ir disponiendo parcial o totalmente. El crédito es una herramienta financiera que permite obtener recursos económicos a cambio de una obligación de devolución en un plazo y condiciones establecidas previamente. Según el Diccionario de la Lengua Española, significa: De reputación, de solvencia: este comerciante no tiene crédito. De autoridad: este escritor goza de buen crédito en América Latina. De ascenso: dar crédito; a crédito, dar fiado a plazos. Abrir crédito a uno: autorizarle a cobrar cierta cantidad con algún fin. Dar crédito a una cosa: creerla. (Banco Santander., 2015)

Casi todos los tratadistas de este tema tienen elaborado su propio concepto de lo que es el crédito. John Stuart Mili, en su Economía Política definió el crédito como el permiso para usar el capital de otro. Crédito se puede definir como "la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado"

El crédito se forma aparejado a la simpatía, honradez, etc., es inherente a la persona y da prestigio social y comercial. (Cruz, 1991) Según (Acedo, 1997), el crédito es la capacidad de adquirir dinero o especies, a cambio de una promesa de pago; o como una obligación de entregar en el futuro algo equivalente a una fecha de término y en ciertas condiciones dadas, es la medida de confianza que una persona tiene la promesa de pago que hace la otra. Por otra parte, (Ettinger, 1997) expresó que el crédito puede ser definido en términos de sus funciones, como un medio de cambio, puede ser llamado "Dinero futuro" como tal, provee el elemento tiempo en las transacciones comerciales que hacen posible un comprador, satisfacer sus necesidades a pesar de su carencia de dinero para pagar de contado.

6.3.2 Ventajas y desventajas del crédito.

Tabla 1 *Ventajas y desventajas del crédito*

Ventajas y desventajas del crédito	
Ventajas	Desventajas
• Acceso a financiamiento: El crédito les permite obtener los recursos necesarios para financiar sus operaciones y proyectos. • Crecimiento y expansión: El crédito permite a las MIPYMES invertir en nuevos proyectos, expandir sus negocios y aumentar su capacidad productiva. Esto les permite crecer y competir en el mercado. • Mejora de la productividad: Las MIPYMES pueden utilizar el crédito para adquirir maquinaria, tecnología y otros recursos que les permitan mejorar su productividad y eficiencia • Generación de empleo: Las MIPYMES son importantes generadoras de empleo en Nicaragua. El crédito les permite aumentar su capacidad productiva y, por lo tanto, crear más empleos	• Crea un pasivo en el balance general que en contabilidad se llama cuentas por pagar. • Puede crear una gran cantidad de deuda a corto plazo si una empresa lo usa con frecuencia. • Dificulta la contabilidad y operatividad si se administra de manera incorrecta. • Los préstamos comerciales a menudo se estructuran como préstamos a plazo, Esto puede ser difícil de manejar, particularmente para las pequeñas empresas. • Hay una serie de tarifas y cargos asociados con la obtención de un préstamo comercial, que pueden aumentar el costo total del préstamo. • Es posible que deba proporcionar garantías personales, lo que significa que podría ser responsable del reembolso del préstamo si su empresa no puede pagarlo. Esto podría poner en riesgo sus bienes personales.

Nota: Elaboración propia, tomada de (FasterCapital , 2023)

Según el Informe Anual 2022 del Banco Central de Nicaragua (BCN), el sector público obtuvo flujos de préstamos externos concesionales y colocó Bonos de la República de Nicaragua (BRN) a bajas tasas de rendimiento. Producto de la política de endeudamiento responsable y de un contexto de crecimiento de la actividad económica, la deuda pública disminuyó a 60.4 por ciento del PIB (65.2% del PIB en 2021), mejorando su sostenibilidad, asimismo, el sistema financiero presentó estabilidad caracterizada por el aumento de los depósitos y tasas menos negativas en el crédito.

En Nicaragua, las MIPYMES son importantes para el desarrollo económico y social del país. Según el Censo Económico Urbano del 2005 del Banco Central de Nicaragua, y calculando en la Ley de PYMES, se tiene que el 98.2% de las empresas en Nicaragua son MIPYMES. Por lo tanto, el crédito es una herramienta importante para el crecimiento y sostenibilidad de estas empresas.

6.3.3 Precio del crédito.

Según la información encontrada en la fuente el documento "Determinantes macroeconómicos del crédito en Nicaragua", el precio del crédito en Nicaragua está influenciado por varios factores macroeconómicos, como la inflación, la tasa de interés de referencia del Banco Central, el tipo de cambio y el crecimiento económico. Sin embargo, no se proporciona un precio específico del crédito en Nicaragua en esta fuente.

Se indica que, en la última década, la cartera de crédito bruta ha representado en promedio el 32.11% del PIB de Nicaragua, y en el año 2017 esta misma relación representó el 40%. Sin embargo, este artículo tampoco proporciona un precio específico del crédito.

En la fuente un informe de la CEPAL sobre microfinanzas en Nicaragua, se menciona que las ONG de ASOMIF están en un rango entre US\$450 y US\$700 de crédito promedio. Sin embargo, es importante tener en cuenta que este rango de precios se refiere específicamente a los préstamos otorgados por las ONG de ASOMIF y no necesariamente representa el precio del crédito en general en Nicaragua.

En resumen, no se encontró una fuente que proporcione un precio específico del crédito en Nicaragua.

6.3.4 Plazos del crédito.

En Nicaragua, los plazos de crédito pueden variar dependiendo de la institución financiera y el tipo de préstamo. (BCN,2022) A continuación, se mencionan algunos ejemplos de plazos de crédito.

-Banco LAFISE Nicaragua: Ofrece préstamos personales con plazos de hasta 60 meses

-Pro Mujer: Brinda créditos individuales con plazos de hasta 36 meses

-BANPRO: Proporciona créditos de consumo con plazos de hasta 60 meses, incluyendo un período de gracia para estudios de maestría

Estos son solo ejemplos y los plazos de crédito pueden variar según la institución y el tipo de préstamo. Es importante consultar con la institución financiera específica para obtener información actualizada sobre los plazos de crédito disponibles.

Los plazos de los préstamos de microfinanciera FUNDESER pueden variar dependiendo de la capacidad de pago del solicitante y el destino del préstamo, y el plazo máximo es de 4 años.

El canal del crédito en Nicaragua: Evidencia a partir de datos de panel.

6.3.5 Perfil del sujeto de crédito.

Los requisitos para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) en Nicaragua pueden variar según la entidad financiera o programa que ofrezca el crédito. A continuación, se presentan algunos de los requisitos encontrados en los resultados de búsqueda:

-BANPRO - Grupo Promerica: Para optar al Crédito PYME se requiere: Solicitud de crédito PYME firmada por el cliente, cédula de identidad del representante legal, escritura de constitución social y estatutos

-Financiera Fama: Los requisitos son: ser mayor de edad, ser dueño del negocio, tener un año de tener el negocio establecido y presentar la cédula de identidad del solicitante.

-BAC Credomatic: los requisitos son: carta de solicitud donde se detalle el monto, plazo, forma de pago y garantía, matrícula de la alcaldía vigente, cédula RUC vigente y declaración de impuestos.

-BDF: Algunos de los requisitos generales para optar al crédito CrediPyme de BDF son: ser mayor de 21 años, presentar documento de identidad, solicitud de crédito debidamente firmada (con descripción del objeto del crédito) y perfil del cliente.

Otros programas: En el documento "Microfinanzas y Pequeñas y Medianas Empresas en Nicaragua" del Banco Central de Nicaragua se menciona que los requisitos para optar al crédito MIPYME pueden variar según el programa o entidad financiera, pero se mencionan algunos requisitos generales como: tener un negocio formalizado, presentar un plan de negocios, tener capacidad de pago y presentar garantías

LAFISE: En la página web de LAFISE se mencionan algunos requisitos para el Plan PYME, como tener cédula de identidad, RUC y matrícula de la alcaldía, presentar fotos del negocio y llenar un formulario.

6.3.6 Apalancamiento Financiero.

El apalancamiento financiero es una estrategia utilizada por las empresas para generar deuda con terceros y acceder a capitales externos con el objetivo de aumentar la producción y alcanzar una mayor rentabilidad.

En Nicaragua, la inclusión financiera es un tema importante en relación con el apalancamiento financiero, ya que la capacidad de las personas y las empresas para acceder a servicios financieros, como préstamos y cuentas bancarias, es fundamental para el crecimiento económico.

El apalancamiento financiero puede ser beneficio para las empresas, ya que les permite aumentar su rentabilidad y valor para los accionistas. Sin embargo, también puede multiplicar las pérdidas y aumentar el riesgo. Por lo tanto, es importante que las empresas negocien las condiciones del apalancamiento y mantengan la capacidad no utilizada para obtener préstamos adicionales.

6.3.7 Elementos del crédito

El crédito consta de un deudor y un acreedor. El acreedor es quien proporciona el crédito y el deudor es quien recibe el crédito. El crédito también puede involucrar a un fiador o avalista, quien se compromete a pagar la deuda en caso de que el deudor no pueda hacerlo.

6.3.8 Tipos de crédito:

Existen diferentes tipos de crédito, como el crédito comercial, que es el capital disponible por medio de créditos otorgados por proveedores para incentivar el intercambio comercial, y el crédito público, que es el conjunto de operaciones financieras que realiza el Estado para Obtener los recursos necesarios para financiar sus gastos y proyectos. Otros tipos de crédito incluyen el crédito hipotecario, el crédito automotriz y el crédito de consumo.

6.3.9 Características del crédito:

Algunas de las características del crédito incluyen el plazo, que es el número de meses en que se realizará el pago del crédito, y la tasa de interés, que es el porcentaje adicional que el deudor deberá pagar por el dinero prestado. También es importante mencionar que el crédito puede ser otorgado con garantía o sin garantía, lo que significa que el deudor puede o no tener que ofrecer algún bien como respaldo del préstamo.

6.3.10 Historia crediticia:

La historia crediticia es un registro que se genera a partir de la forma en que una persona o entidad ha pagado sus créditos con las entidades financieras que le han prestado dinero. Este registro es reportado por cada entidad en las centrales de riesgo, que en Colombia son Data crédito y Cifin-TransUnion. La historia crediticia es importante porque permite a las entidades financieras evaluar el riesgo de prestarle dinero a una persona o entidad.

7. Sustentación Legal

El marco legal de las MIPYMES consiste en un conjunto de leyes vigente en nuestro País, que norman el funcionamiento de los negocios ya sea de forma directa e indirecta, a continuación, describiremos a cada uno de ellas:

7.1 Ley No. 645: Ley de promoción, fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Ley MIPYME).

Las MIPYMES tienen su propia ley que las respalda, esta es la Ley No. 645. La cual tiene por objeto fomentar y desarrollar de manera integral la micro, pequeña y mediana empresa, propiciando la creación de un entorno favorable y competitivo para el buen funcionamiento de este sector económico de alta importancia para el país. (Ley Mipyme , 2008)

Destacaremos los principales artículos para nuestra investigación.

Tabla 2 Principales Artículos de la Ley MIPYME

Principales Artículos de la ley	Descripción
Arto No. 4 Clasificación de las MIPYMES	Se clasifica de acuerdo al número de trabajadores: a) microempresas (1 a 5); b) pequeñas empresas (6 a 30); c) medianas empresas (31 a 100).
Arto No. 14 Programa para el fomento y desarrollo.	Las MIPYMES tienen un programa nacional multi-anual, su propósito es elevar y consolidar la competitividad en el mercado nacional e internacional. (PROMIPYME)
Arto No. 23. Acceso Financiero	El estado en conjunto con el MIFIC, promueven el acceso al crédito y otras fuentes de capital, por medio creación de instrumentos financieros y bancarios, garantizando la democratización del crédito y así facilitar el acceso del mismo.
Arto No. 32. Registro único de las MIPYMES	El Registro Único de la MIPYME tiene como propósito contar con una base de datos que permitirá asistir adecuadamente a las MIPYME y que tengan acceso a los incentivos contemplados en las leyes de la materia

Nota: Elaboración propia. Tomada de. (Ley Mipyme , 2008)

De acuerdo a esta ley, el negocio en estudio está registrado como microempresa ya que cuenta con solo 2 trabajadores (El propietario y el papa), su capital es propio que ha venido creciendo de la mano con el acceso al financiamiento externo a traves de la Microfinanciera FUNDESER, y las ventas que se efectúan son favorables, de manera que le genera considerables utilidades que les permite seguir operando.

7.2 Plan Arbitrio municipal

El plan arbitrio municipal es una norma jurídica que establece el conjunto de tributos locales con los que se sufragan los gastos públicos en el nivel de gobierno municipal. (Plan arbitrio, 1998)

Administración Tributaria

Es una dependencia de la Alcaldía Municipal de Jinotepe, que tiene la responsabilidad de aplicar el Marco Jurídico Municipal con la finalidad de que las personas naturales o jurídicas contribuyan justa y equitativamente al desarrollo del municipio, facilitando con eficiencia y eficacia disposiciones tributarias municipales para el cumplimiento voluntario de sus obligaciones.

Las MIPYMES deben de cumplir con una serie de obligaciones tributarias según el plan de Arbitrio municipal, estas son:

Tabla 3 *Obligaciones de las MIPYMES según el plan de arbitrio.*

Pagos Tributarios	Artículos de la Norma del plan de Arbitrio
- Impuesto de matricula	El Arto. No. 3 y arto No.5 establece que todo negocio sea de una persona natural o jurídica, deberá matricularse anualmente. Y el valor de la matricula se calculara aplicando dos por ciento (2%) sobre el promedio mensual de los ingresos brutos obtenidos por la venta de bienes o prestaciones de servicios.
- Constancia de Matricula	Arto No. 8, indica que una vez abonado el impuesto, la alcaldía extenderá una constancia y esta debe estar ubicada en un lugar visible del negocio.

- Impuesto Municipal sobre Ingreso	Arto No. 10. Se pagará mensualmente un impuesto municipal del de dos por ciento (2%) sobre el monto de los ingresos brutos obtenidos por las ventas o prestaciones de servicios
- Basura para negocio	Arto No. 36 y 37. El monto de las tasas por servicio de basura se determina según el tamaño y la ubicación. La declaración es anual.

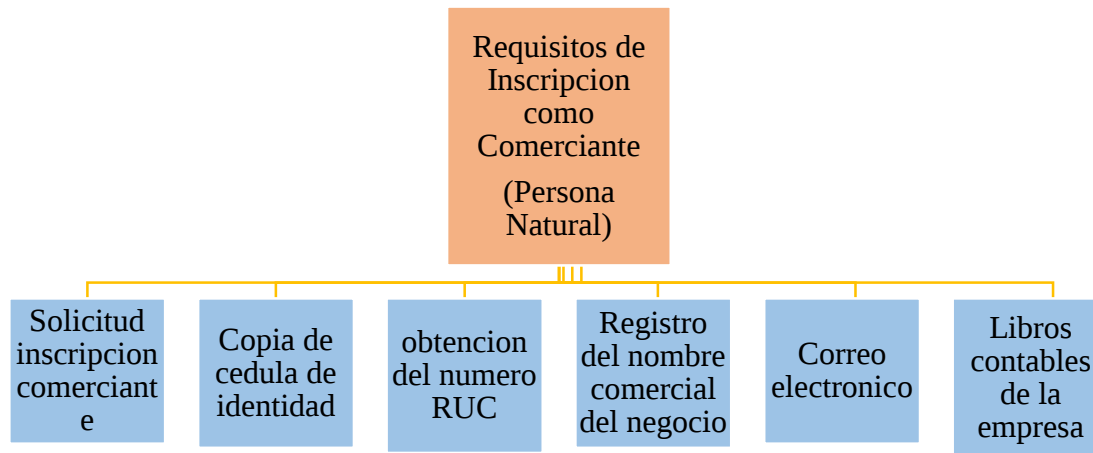
Nota: Elaboración propia. Tomada de (Plan arbitrio, 1998)

De acuerdo al plan de arbitrio municipal, Ferretería Camacho cumple con sus obligaciones tributarias en tiempo y forma. Pues considera, que es de gran importancia porque tiene clientes de varias empresas que le solicitan facturas membretadas, esto le permite realizar sus ventas sin ningún inconveniente.

7.3. Código de comercio

El código de comercio consiste en un conjunto de normas y preceptos que regulan las relaciones mercantiles. Esta legislación se aplica en la práctica de toda actividad comercial-empresarial, para así garantizar el cumplimiento de dichos estándares de carácter legal. Las MIPYMES debe estar registrada en el registro público mercantil, como comerciante para que puedan estar legalizadas según el código de comercio. (Arto No. 6 y 13, 15,19, 28). (Código de Comercio, 1916)

Figura 2 *Requisitos para Inscripción del negocio*



Nota: Elaboración propia. Tomada de (Código de Comercio, 1916)

7.4 Ley No. 663. Del sistema de sociedades de garantías recíprocas para la micro, pequeña y mediana empresa.

El objeto de esta ley, es regular la creación, operación y funcionamiento del Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas con el fin de facilitar a las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYMES), el acceso al financiamiento, las contrataciones y adquisiciones públicas y privadas a través de avales, fianzas y otras garantías, denominadas para efectos de esta Ley como "garantías financieras o de pago", así como brindar capacitaciones y asesoramiento técnico, económico y financiero. Esta Ley es de orden público y de interés social. (Ley de sistema de sociedades de garantías., 2008)

7.5 Ley No. 539. Seguridad Social

El objeto de la presente ley es establecer el sistema de seguro social, para desarrollar y regular los derechos y deberes recíprocos de Estado y los ciudadanos para la protección de los trabajadores y sus familias frente a las contingencias sociales de la vida y el trabajo. Son sujetos de aseguramiento obligatorio las personas nacionales y extranjeras que mediante una relación verbal o escrita o por cualquier tipo de contratación por la realización de obras o servicios sea en forma temporal o permanente. (Ley de Seguridad Social, 2006)

El negocio, en estudio no posee contratación con ningún trabajador, pues el encargado de realizar la mayoría de las funciones dentro de la misma es el propietario y a veces que le ayuda su papa, entonces no realizan cotización de seguro.

7.6 Norma sobre transparencia en las operaciones Financieras

El objeto de la presente norma es establecer el tipo de información que las instituciones financieras deberán presentar a sus clientes sobre las operaciones o servicios que prestan, así como, los plazos y la forma en que esta información debe ser presentada; de tal forma que estos cuenten con información clara, precisa y comprensible para poder elegir por sí mismos, responsablemente, los productos o servicios financieros adecuados a sus intereses y ser conocedores de los compromisos y deberes que asumen en la contratación con las instituciones financieras.

7.7 Ley No. 769. Ley de Fomento y Regulación de las Microfinanzas.

La presente ley tiene por objetivo el fomento y la regulación de las actividades de microfinanzas, a fin de estimular el desarrollo económico de los sectores de bajos ingresos del país. Asimismo, la ley regulara el registro, autorización para operar, funcionamiento y supervisión de las instituciones de Microfinanzas legalmente constituidas como personas jurídicas de carácter mercantil o sin fines de lucro. (Ley de Fomento y regulacion de las microfinanzas, 2011)

Tabla 4 Principales artículos de la ley de Microfinanzas

Artículos	Descripción
Arto. No. 55 Operaciones	Las instituciones microfinancieras pueden otorgar microcréditos, sindicarse con otras instituciones microfinancieras para otorgar créditos o garantías a la micro, pequeña y mediana empresa, más allá del límite del microcrédito.
Arto No. 71 Obligación de informar a los clientes.	Las instituciones microfinancieras tienen el deber de informar a sus clientes con toda claridad y transparencia, las condiciones financieras a que están sujetas las diversas operaciones activas, como es la tasa de

	interés efectiva, con su respectiva forma de cálculo.
Arto. No. 72 Cláusulas de los contratos	Las cláusulas de los contratos de microcrédito deberán ser claras y precisas, evitando ambigüedades o errores que puedan generar afectaciones a los usuarios.
Arto No. 73 Determinación de la tasa de interés	La tasa de interés varía según las diferentes instituciones microfinancieras, es decir es libre. Las tasas de interés corriente y moratoria deben ser expresadas en forma efectiva anual para las operaciones activas otorgadas bajo el sistema de cuotas.

Nota: *Elaboración propia. Tomada de (Ley de Fomento y regulacion de las microfinanzas, 2011)*

8. Desarrollo del subtema

8.1 Descripción de las MIPYMES en estudio

a. Razón social

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de artículos de ferretería útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente para el público en general. Su objeto social principal es: El comercio de la ferretería en general. La compra, venta o permutación de hierro, plástico, acero, cobre, materiales de construcción, láminas, soldaduras, herramientas, máquinas industriales y comerciales.

b. Origen

Ferretería Camacho, nace hace dos años con el principal objetivo de satisfacer las necesidades ferreteras de todo el pueblo jinotepino, este ha sido un negocio propio aportando a la economía y brindando una solución en materiales de construcción y ferreteros a la población caraceña. Su propietario se caracteriza por su amabilidad y buen asesoramiento a sus clientes, los cuales recomiendan su negocio ya que no hay mejor publicidad que la boca a boca nos refiere. De igual

manera el buen trato a sus clientes lo ha llevado a posicionarse como una microempresa ferretera en el municipio de Jinotepe.

c. Misión.

Somos un negocio dedicado a la compra, almacenamiento y comercialización de insumos para el sector de la construcción y productos para el hogar, que trabaja por brindar soluciones integrales para el beneficio de nuestros clientes y el desarrollo de la región; buscando satisfacer sus necesidades a través de la oferta de productos y servicios de la mejor calidad, contando con: Proveedores comprometidos y de gran trayectoria en el mercado, un equipo humano calificado y la infraestructura adecuada para garantizar la prestación de los mejores servicios.

d. Visión.

Ser líder en la comercialización de productos para la construcción, industria y para el hogar, siempre fundamentados en el trabajo integral para brindarle la mejor atención al cliente cada día.

e. Valores.

- Calidad: Nos esmeramos por brindar productos y servicios de excelente calidad que garantiza a los clientes seguridad y confianza.
- Calidez: Ofrecemos un trato amable y cálido a todos nuestros clientes bajo las bases del respeto y la tolerancia.
- Transparencia: En todos nuestros procesos diciendo siempre la verdad a nuestros clientes.
- Profesionalismo: Estamos capacitados y entrenados al servicio de nuestros clientes.
- Puntualidad: Asistimos a nuestros compromisos con premura respetando el tiempo de nuestros clientes ya sean citas o el envío de productos.
- Mejora continua: Orientamos nuestra organización al autocontrol de todas las actividades con el ánimo de mejorar permanentemente.

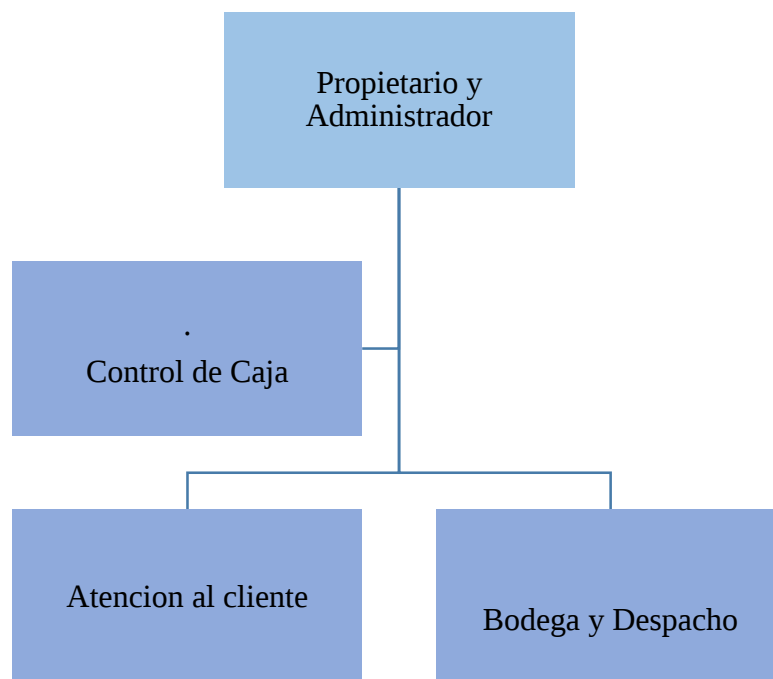
f. Políticas empresariales.

Entre las políticas claves dentro de la ferretería están:

- Brindar la mejor atención y servicio al cliente siempre con un trato cordial.
- Ofrecer artículos de calidad y con garantía.
- Mantener inventarios óptimos a fin de poder satisfacer las necesidades de los clientes oportunamente.

Estructura Organizativa Ferretería Camacho.

Figura 3 Organigrama de Ferretería Camacho



Nota: fuente propia 2023

8.2 Relación Comercial de las MIPYMES y las microfinancieras.

Estrechamente las microfinanzas han fortalecido el comercio de las MIPYMES, ya que gracias a su financiamiento las micro, pequeñas y medianas empresas han aumentado sus ventas, incrementando el patrimonio de los dueños de negocios y fortaleciendo la economía de la cuarta región, creando un impacto comercial en el país.

La microfinanciera FUNDESER es una institución regulada por la Comisión Nacional de Microfinanzas CONAMI. Esta opera desde 2014, la relación es que la institución ofrece financiamiento a MIPYMES.

Ferretería Camacho comenzó a trabajar con FUNDESER con 1 año de apertura comercial, los cuales ofrecían créditos inmediatos sin muchos requisitos y con facilidad de apertura, en la búsqueda del crédito la institución detalló cuál era la tasa de interés, como se establecieron los plazos y cuáles eran los pocos requisitos que debía presentar. En la actualidad el propietario de ferretería Camacho tiene un crédito vigente con dicha microfinanciera, con un plazo de 18 meses y con un monto de crédito de \$5,000.00 dólares para el aumento de inventario. el propietario de ferretería Camacho presenta un excelente historial crediticio, en su crédito activo no ha incurrido en mora, ha cumplido en tiempo y forma, por lo que ha inspirado confianza en dicha microfinanciera y que a su vez conlleva a beneficios tales como hacer crecer su negocio.

9.Herramienta de la evaluación para administración financiera del crédito.

9.1 Herramienta FODA para la administración del crédito.

9.1.1. Planificación del crédito.

Don Julio Castellón se encuentra en una situación en la que necesita aumentar su inventario de productos ferreteros. Sin embargo, se enfrenta al desafío de que algunos de estos productos solo pueden adquirirse al contado, para hacerle frente a esta necesidad, ha decidido optar a solicitar un crédito, este paso requiere una planificación financiera y de crédito cuidadosa.

Él ha identificado una necesidad clara de aumentar su inventario, lo que sugiere que ha realizado un análisis de la demanda y las oportunidades de negocio. Esto es un paso esencial antes de buscar financiamiento, ya que garantiza que los productos adicionales se venderán y generarán ingresos para cubrir el crédito.

La planificación del crédito para el propietario, es un paso importante en su estrategia de negocios, para maximizar los beneficios y minimizar los riesgos, debe considerar cuidadosamente su situación financiera, sus necesidades y su capacidad para gestionar el crédito de manera efectiva. Un enfoque metódico y una gestión sólida son fundamentales para el éxito en esta Mipyme.

9.1.2. Organización y gestión de recursos financieros.

En este caso, Don Julio Castellón se enfrenta a un desafío común en la gestión de su negocio, al aumentar su inventario para poder satisfacer la demanda de sus clientes. Específicamente, se menciona que Don Julio está interesado en la adquisición de productos ferreteros que solo pueden obtenerse al contado, esto responde a varios puntos importantes en relación a la organización y gestión de los recursos financieros.

9.1.3. Identificación de la Necesidad de Financiamiento:

Se ha identificado claramente la necesidad de financiamiento para adquirir productos ferreteros al contado, esta es una etapa crítica en la gestión financiera, ya que permite tomar decisiones informadas sobre la obtención de crédito, sin embargo, por el tiempo de apertura no tiene muchas opciones de microfinancieras para optar al crédito.

9.1.4. Gestión de Flujos de Efectivo:

Don Julio también debe considerar cómo el pago del crédito afectará sus flujos de efectivo a corto y largo plazo. Es importante calcular cómo se amortizará el préstamo sin comprometer la capacidad de la empresa para cubrir otros gastos operativos.

9.1.5. Monitoreo y Control Financiero:

Después de obtener el crédito, se debe establecer un sistema de monitoreo y control financiero, esto implica mantener un registro de los gastos relacionados con los productos adquiridos, así como realizar un seguimiento de los pagos del crédito para evitar atrasos o incumplimientos.

9.1.6. Plan de Pago del Crédito:

Establecer un plan claro para el pago del crédito, esto incluye definir plazos, tasas de interés y montos de pago regulares, un plan de pago bien estructurado contribuirá a mantener una buena relación con microfinancieras y evitar problemas financieros a largo plazo.

La organización y gestión de los recursos financieros en el caso de Don Julio Castellón es fundamental para asegurar que el crédito se utilice de manera efectiva y que su negocio crezca de manera sostenible, el monitoreo y el control son elementos clave en este proceso, y el éxito dependerá de la habilidad de Don Julio para administrar sus recursos financieros de manera eficiente y estratégica.

9.1.7. Dirección y ejecución del crédito.

Don Julio Castellón decidió optar al crédito como la mejor manera de abordar su problema de inventario, esta elección le permitirá expandir su inventario, satisfacer las necesidades de sus clientes y mejorar su rentabilidad.

Se monitorea las finanzas para asegurar de que el crédito se utiliza de manera efectiva en la operación del negocio, esto se lleva a través de un libro tabular diario, donde se registran ventas y salidas de efectivo, al igual que el pago de proveedores y también se registra en el sistema del negocio para una mejor ejecución y dirección del efectivo e inventario.

9.1.8. Seguimiento y control

Una vez que se ha aprobado el crédito, se realizó el desembolso de los fondos los cuales se utilizaron para cubrir las necesidades de financiamiento previamente identificadas, donde se lleva un control riguroso a través de un formato de gastos, el cual garantiza un seguimiento de los pagos y el cumplimiento de los plazos acordados, ya que al realizar los pagos del crédito de acuerdo con los términos y condiciones acordados se mantiene una buena relación con la microfinancieras y se mantiene un historial crediticio positivo, siendo este un proceso fundamental para garantizar la salud financiera y el crecimiento del negocio.

10. Análisis FODA

Tabla 5 Análisis FODA aplicado a Ferretería Camacho

Fortalezas	Debilidades
✓ El propietario mantiene una excelente relación con los clientes, priorizando su satisfacción y fidelidad a través de un trato amable y personalizado. ✓ Disciplina y constancia en el negocio. ✓ Excelente historial crediticio. ✓ Variedad de productos y amplio inventario. ✓ Buena localización del negocio. ✓ Precios competitivos	✓ Segregación de Funciones. ✓ Recarga Laboral ✓ Financiamiento limitado por el tiempo de operación. ✓ La administración es llevada de forma empírica.
Oportunidades	Amenazas
✓ Crecimiento del negocio a través del crédito. ✓ Fidelización de clientes por tener precios competitivos. ✓ Abrir un nuevo local en otro municipio. ✓ El propietario responde de manera ágil a las consultas y solicitudes de los clientes, evitando tiempos de espera prolongados.	✓ Altos costos de financiamiento de los proveedores. ✓ Aumento en los requisitos para el acceso al crédito. ✓ Nuevos competidores, con mejores precios. ✓ Rotación lenta de inventario.

Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023).

10.1. Análisis del FODA cruzado. (ver en anexos)

La gestión financiera de Ferretería Camacho se encuentra en una posición estratégica para aprovechar las oportunidades y fortalezas que se han identificado en sus estrategias FO (Fortalezas y Oportunidades). El uso de la buena reputación del propietario y una amplia gama de productos son activos valiosos para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los existentes. La capacidad de utilizar un historial crediticio sólido para obtener financiamiento a tasas favorables es una ventaja clave para financiar la expansión. Sin embargo, es crucial que la Mipyme mantenga una gestión financiera rigurosa para evitar endeudarse en exceso y garantizar la rentabilidad de cualquier expansión.

Por otro lado, en las estrategias DO (Debilidades y Oportunidades), la empresa debe abordar las debilidades que podrían obstaculizar su crecimiento. La falta de registros contables adecuados es una de ellas, y la

implementación de sistemas contables sólidos permitirá un mejor control financiero y una toma de decisiones más informada. Además, la identificación y contratación de personal clave contribuirá a mejorar la eficiencia operativa y, por ende, la rentabilidad.

En el contexto de las estrategias FA (Fortalezas y Amenazas), es esencial que Ferretería Camacho continúe explorando acerca de asesoramiento financiero. Sin embargo, debe hacerlo de manera eficiente, considerando los costos involucrados. Además, mantener y fortalecer las ventajas competitivas, como la calidad del producto y el servicio al cliente, es esencial para enfrentar las amenazas externas y mantenerse competitivo en el mercado.

Finalmente, las estrategias DA (Debilidades y Amenazas) destacan la importancia de evaluar la capacidad de pago antes de asumir deudas, cumplir con las obligaciones financieras en tiempo y forma, y contratar profesionales financieros para mantener un control riguroso de las finanzas. La diversificación de las fuentes de ingresos es otra estrategia clave para mitigar riesgos y garantizar la estabilidad financiera, el análisis sistémico de la gestión financiera de Ferretería Camacho demuestra la necesidad de una combinación efectiva de estrategias que aprovechen las fortalezas y oportunidades, mientras abordan las debilidades y amenazas para lograr un crecimiento sostenible y una salud financiera óptima.

La gestión financiera de Ferretería Camacho tiene fortalezas que pueden aprovecharse, pero también debilidades que deben abordarse, es esencial mantener un equilibrio entre el crecimiento y la estabilidad financiera, además de tomar decisiones informadas en cuanto al acceso al crédito y la inversión en asesoramiento financiero, la transparencia en los registros financieros y el control riguroso son fundamentales para el éxito a largo plazo de la empresa.

10.2. Estados Financieros de las MIPYMES

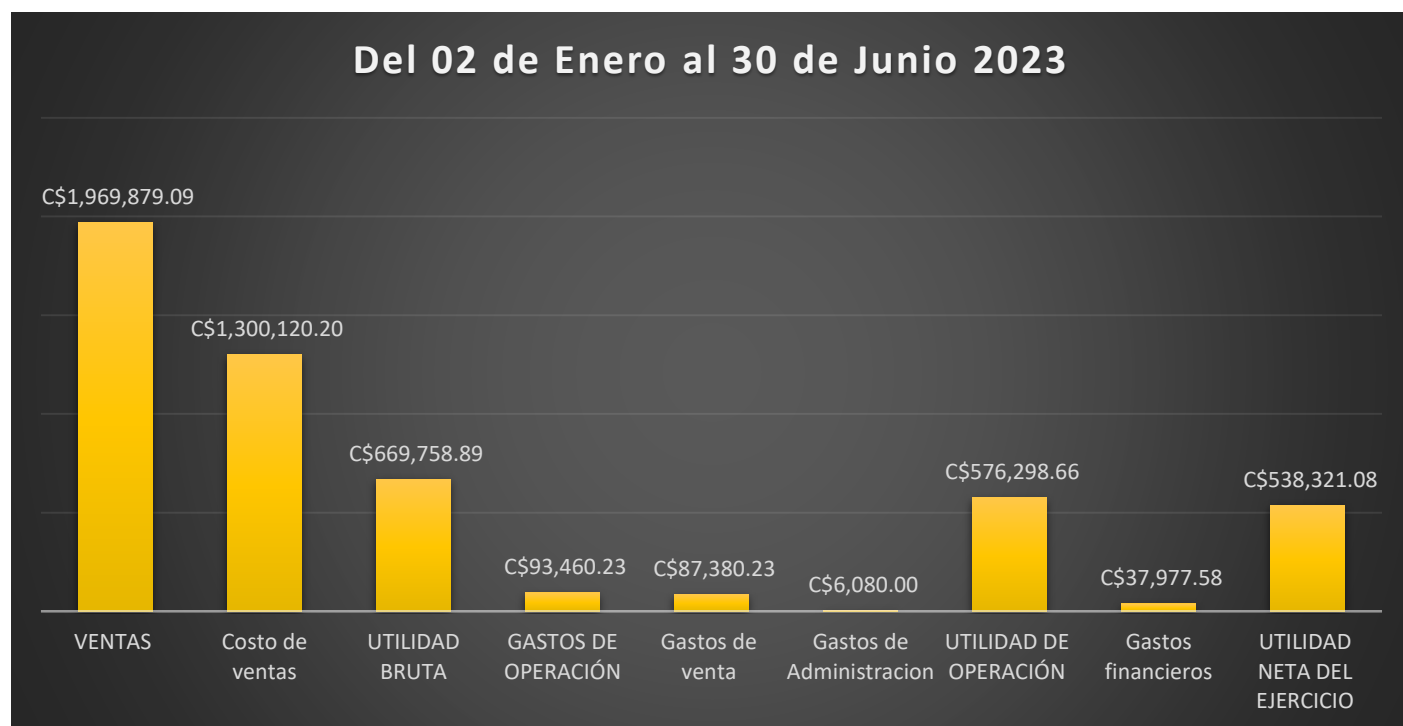
Estado de Resultado

Tabla 6 Estado de Resultado de Ferretería Camacho

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 02 DE ENERO AL 30 DE JUNIO		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	1,969,879.09
Costo de ventas	C\$	1,300,120.20
UTILIDAD BRUTA	C\$	669,758.89
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	93,460.23
Gastos de venta	C\$	87,380.23
Gastos de Administración	C\$	6,080.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	576,298.66
OTROS GASTOS Y/O		
INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	37,977.58
UTILIDAD NETA DEL	C\$	538,321.08
EJERCICIO		

Nota: Fuente propia, Carazo (2023)

Figura 4 Representación Gráfica del Estado de Resultado del Semestre en estudio



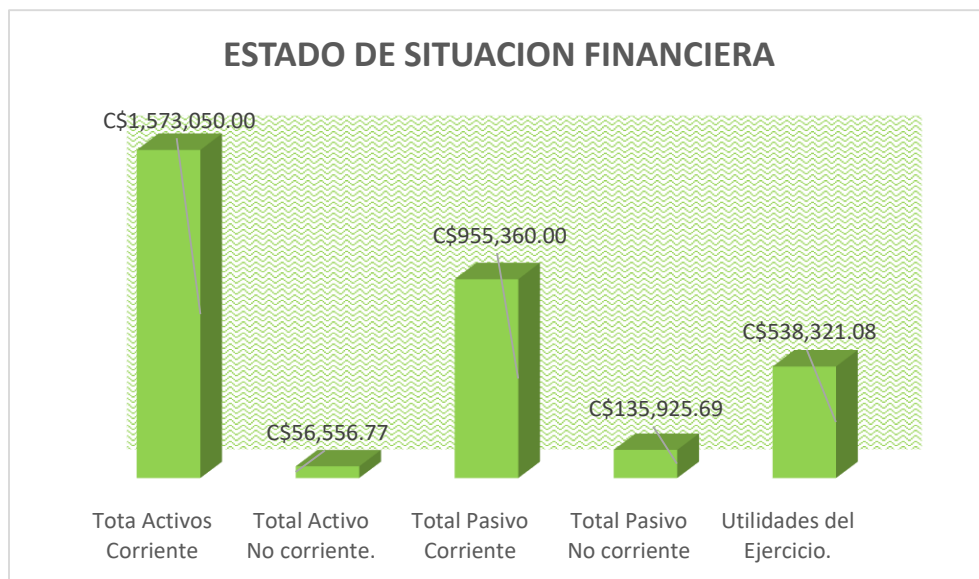
Nota: Fuente propia, Carazo (2023)

Tabla 7 Estado de situación financiera de ferretería Camacho

Ferretería Camacho			
Estado de Situación Financiera			
Del 02 de Enero al 30 de Junio			
Expresado en córdobas			
Activos.		Pasivo.	
Activos Corrientes.		Pasivo Corriente	
Caja chica	C\$ 9,600.00	Proveedores.	C\$ 955,360.00
Banco	612,900.00	Total Pasivo Corriente	C\$ 955,360.00
Inventario.	947,950.00	Pasivo no corriente	
papelería y Útiles.	2,600.00	Préstamo por pagar	C\$ 130,601.54
Tota Activos Corriente	C\$ 1,573,050.00	Intereses por pagar.	5,324.15
Activos No Corriente.		Total Pasivo No corriente	C\$ 135,925.69
Mobiliario y Equipo de Oficina.	52,748.00	Total Pasivo	C\$ 1,091,285.69
Equipo de Cómputo.	11,880.00	Patrimonio	
Depreciación Acumulada Equipo de Cómputo.	-8,071.23	Utilidades del Ejercicio.	C\$ 538,321.08
Total Activo No corriente.	C\$ 56,556.77	Total Pasivo y Patrimonio	C\$ 1,629,606.77
Total Activo.	C\$ 1,629,606.77		

Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023)

Figura 5 Representación Gráfica del Estado de Situación Financiera del Semestre en estudio



Nota: Elaboración propia 2023

10.3. Herramientas de análisis Financiera

10.3.1 Análisis vertical

El análisis vertical es una herramienta del análisis financiero que se encarga de determinar el valor porcentual de cada cuenta dentro de los estados financieros teniendo como base un período determinado.

El objetivo principal es evidenciar la participación que tiene una cuenta en relación con el total de su grupo, así es más fácil percibir cuáles son los indicadores más importantes de las finanzas del negocio y que por lo tanto merecen más atención. (Enrique Arias, 2020)

En el análisis vertical, cada partida de un estado financiero se analiza como una representación porcentual del enfoque principal de su grupo:

- ✓ En el Estado de Pérdidas y Ganancias, cada partida individual puede ser representativa de las ventas brutas o de las ventas netas, esto depende en gran medida de la empresa y lo que se pretenda analizar.
- ✓ En el balance, cada partida puede ser representativa del total del grupo al que pertenezca.

La metodología de cálculo del análisis vertical es simple y consiste en calcular el porcentaje de cada cuenta en relación con un valor de base. En el análisis vertical de un balance, el valor porcentual de cada cuenta se calcula en relación con el total de su respectivo grupo.

La fórmula del Análisis Vertical es: $AV = \text{Saldo de la Cuenta} / \text{Total del grupo} \times 100$

.Tabla 8 *Análisis Vertical al estado de resultado de Ferretería Camacho*

FERRETERIA CAMACHO ESTADO DE RESULTADOS DEL 02 DE ENERO AL 30 DE JUNIO EXPRESADO EN CORDOBAS			2023
VENTAS	C\$ 1,969,879.09		100.00%
Costo de ventas	C\$ 1,300,120.20		66.00%
UTILIDAD BRUTA	C\$ 669,758.89		34.00%
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$ 93,460.23		4.74%
Gastos de venta	C\$ 87,380.23		4.44%
Gastos de Administración	C\$ 6,080.00		0.31%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$ 576,298.66		29.26%
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS			
Gastos financieros	C\$ 37,977.58		1.93%
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$ 538,321.08		27.33%

Nota: *Elaboración Propia. Carazo (2023)*

Interpretación del análisis vertical

Según el análisis vertical aplicado al estado de resultados, se puede apreciar que el negocio tiene un alto costo en sus ventas con una representación del 66%, es decir que el negocio posiblemente no tiene un canal de compras directo, por lo cual el costo de sus mercaderías son excesivamente caros, ya que los precios varían de un distribuidor a otro; esto no significa que el negocio carezca de rentabilidad, puesto que dispone de un 27.33% de utilidad, considerado como un promedio bueno dentro de lo estándar.

Tabla 9 *Análisis Vertical al estado de situación financiera de Ferretería Camacho*

Ferretería Camacho					
Estado de Situación Financiera					
Del 02 al 30 de Junio					
Expresado en córdobas					
Activos.			Pasivo.		
Activos Corrientes.			Pasivo Corriente		
Caja chica	C\$ 9,600.00	0.59%	Proveedores.	C\$ 955,360.00	87.54%
Banco	612,900.00	37.61%	Total Pasivo Corriente	C\$ 955,360.00	87.54%
Inventario.	947,950.00	58.17%	Pasivo no corriente		
papelería y Útiles.	2,600.00	0.16%	Préstamo por pagar	C\$ 130,601.54	11.97%
Tota Activos Corriente	C\$ 1,573,050.00	96.53%	Intereses por pagar.	5,324.15	0.49%
Activos No Corriente.			Total Pasivo No corriente	C\$ 135,925.69	12.46%
Mobiliario y Equipo de Oficina.	52,748.00	3.24%	Total Pasivo	C\$ 1,091,285.69	66.97%
Equipo de Cómputo.	11,880.00	0.73%	Patrimonio		
Depreciación Acumulada mobiliario y Equipo de Cómputo.	-8,071.23	-0.50%	Utilidades del Ejercicio.	C\$ 538,321.08	33.03%
Total Activo No corriente.	C\$ 56,556.77	3.47%	Total Pasivo y Patrimonio	C\$ 1,629,606.77	100.00%
Total Activo.	C\$ 1,629,606.77	100.00%			

Nota: *Elaboración Propia. Carazo (2023)*

10.3.1 Interpretación del análisis vertical al estado de situación financiera:

En el análisis vertical realizado al estado de situación financiera de Ferretería Camacho, se aprecia que los activos corrientes representan el 96.53% del total de los activos, lo que indica que el negocio cuenta en su mayoría con activos de rápida convertibilidad siendo el inventario el de mayor promedio con el 58.17%, esto refiere que hay una gran inversión en productos. Mientras que el activo no corriente representa el 3.47% es decir que su importe es menor ya que los

mobiliarios del negocio son pocos, no posee terreno, pues el lugar es rentado y no tiene equipo de transporte.

Luego los pasivos corrientes constituyen el 87.54%, (deudas a corto plazo), esto demuestra que el negocio depende en gran medida al financiamiento por parte de sus proveedores para mantener su inventario. Es aquí, donde concuerda la entrevista por parte del dueño; que la mayoría de las compras de mercancías las realiza al crédito, y que mes a mes las cancela. El 12.46% son los pasivos no corrientes (deudas a largo plazo), que en contraste con los pasivos corrientes representa un porcentaje mínimo. Ahora bien, en el patrimonio o capital, las utilidades que genera el negocio son del 33.03% en el periodo estudiado, de esta manera queda en manifiesto, el buen rendimiento y el uso correcto de los recursos que posee.

En resumen, este estudio revela la estructura y composición del estado de situación financiera de ferretería Camacho, así mismo la importancia y relevancia que tiene el inventario para este negocio, como su principal activo y la dependencia de financiamiento por medio de los proveedores, de este modo se confirma la estrategia financiera que implementa y en efecto le permite aprovechar al máximo las oportunidades para generar utilidades.

10.3.2 Razones Financieras

Según, (fundamentos del negocio , 2020), las razones financieras tratan de pequeños indicadores que sirven para poder medir o cuantificar la realidad económica de una entidad determinada.

Toda la información que se encuentra dentro de los estados financieros o producto de la contabilidad de una determinada empresa, debe pasar por un proceso de interpretación y análisis para la comprensión del estado económico de esa compañía. Por lo que una gran forma de hacer ese proceso es tomando en cuenta lo que son las razones financieras.

Con las razones financieras, no sólo se tiene la posibilidad de diagnosticar sucesos pasados y su impacto en el presente de la organización, sino también permite hacer proyecciones a corto, mediano o largo plazo con relación al futuro económico de la entidad.

Además, las principales razones financieras sirven para ejecutar acciones como las siguientes:

- Identificar y reconocer situaciones puntuales y problemas potenciales sobre la estructura de la compañía.
- Evaluar la gestión y el desempeño del negocio.
- Tomar decisiones relevantes, relacionadas con el futuro financiero de la entidad.

Algunas de las razones más importantes a aplicar son:

Razones de Liquidez

Liquidez Corriente=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	1.65
---------------------	---	------

Razon Rapida =	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0.65
----------------	---	------

Nota En virtud del criterio de liquidez corriente, se evidencia que Ferretería Camacho posee salud financiera y la capacidad de honrar sus compromisos financieros a corto plazo, además de ello se determinó existencia de activos ociosos.

Sin embargo, al examinar la razón rápida o prueba ácida, se aprecia que Ferretería Camacho concentra una porción significativa de utilidades en su inventario.

Razon de Actividad

$$\text{Rotacion de Activos Totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Total de Activos}} \quad 1.21$$

$$\text{Rotacion de Inventario} = \frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{Inventario}} \quad 1.37$$

$$\text{Rotacion de inventario meses} \quad 8.7494987$$

Nota: Al aplicar la razón de rotación de activos totales el valor obtenido fue de 1.21, esto indica que el negocio genera ventas superiores al valor total de sus activos durante el periodo examinado.

En cambio, al estudiar la rotación de los activos en base al inventario el valor que se deriva de la fórmula supera el criterio establecido, esto refleja que existen recursos ociosos o de lenta rotación.

Razones de Endeudamiento

$$\text{Indice de la deuda} = \frac{\text{Total de Pasivos}}{\text{Total de activos}} \quad 0.67$$

$$\text{Razon de endeudamiento} = \frac{\text{Total de Pasivos}}{\text{Capital Total}} \quad 0.67$$

Nota: De acuerdo a los criterios de endeudamiento establecidos, se observa que la mipyme objeto de estudio presenta un nivel de financiamiento del 67%. Este indicador refleja la proporción de recursos externos utilizados en relación con los recursos propios de la empresa. Un nivel de endeudamiento de este calibre podría sugerir una estrategia financiera que aprovecha la disponibilidad de financiamiento externo para impulsar el crecimiento y desarrollo del negocio. Sin embargo, es importante considerar también los riesgos asociados a un alto nivel de endeudamiento, como el incremento en los costos financieros y la exposición a fluctuaciones en las tasas de interés, lo cual puede requerir una gestión cuidadosa de los compromisos financieros a largo plazo.

Razones de Rentabilidad

Margen de Utilidad Bruta=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	0.34
Margen de Utilidad Operativa=	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	0.29
Margen de Utilidad neta=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	0.27
Rentabilidad Económica=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total de Activos}}$	0.33

Nota: La rentabilidad con la que dispone ferretería Camacho es del 27%-34%, esto supone utilidades luego de hacerle frente a sus costos y gastos, de esta manera se determina que existe capacidad de generar ingresos, eficiencia y salud financiera.

10.4 Interpretación financiera de las herramientas.

10.4.1 Interpretación de las Razones Financieras.

Razones de liquidez.

Liquidez corriente.

El índice de liquidez corriente de 1.65 para Ferretería Camacho indica una situación relativamente saludable en términos de liquidez a corto plazo. Esto significa que la empresa posee suficientes activos líquidos para cubrir sus pasivos corrientes, lo que sugiere una buena capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, es importante considerar que un índice superior a 1 indica una situación de liquidez adecuada, pero un valor muy alto puede indicar que la empresa no está utilizando eficientemente sus recursos y podría estar perdiendo oportunidades de inversión. Por lo tanto, Ferretería Camacho parece estar en una posición financiera sólida en términos de liquidez a corto plazo, pero es importante seguir monitoreando y gestionando adecuadamente los flujos de efectivo para garantizar un funcionamiento óptimo del negocio.

Razón rápida.

El hecho de que la razón rápida sea de 0.65 apunta a que la empresa podría enfrentar cierta dificultad para cubrir sus obligaciones inmediatas con los activos líquidos que posee. Una razón rápida por debajo de 1 indica que la empresa no tiene suficientes activos líquidos para cubrir completamente sus deudas a corto plazo.

Esta situación puede indicar que la empresa podría en caso de emergencia experimentar problemas de liquidez y que es importante que se tomen medidas para mejorar esta situación.

Razones de Endeudamiento.

Índice de la deuda.

El índice de endeudamiento de Ferretería Camacho se sitúa en un 0.67, lo que indica que la empresa ha utilizado un 67% de deuda en relación con su capital total. Este valor sugiere que la compañía ha optado por una estrategia de financiamiento equilibrado, utilizando una combinación de capital propio y préstamos.

Al recurrir a préstamos y financiamiento externo, Ferretería Camacho puede acceder a una mayor cantidad de capital del que podría obtener exclusivamente a través de recursos propios. Esto puede ser esencial para la expansión, adquisición de inventario o inversión en mejoras operativas.

Razón de endeudamiento.

El endeudamiento de Ferretería Camacho con una razón de 0.67 sugiere que la empresa depende en gran medida de la financiación externa para operar. Esta proporción indica que la mayoría de los activos de la empresa están respaldados por deudas, (proveedores).

Razón de actividad.

Rotación de activos

El análisis de la razón de actividad de la rotación de activos totales de Ferretería Camacho, que se sitúa en el 1.21, es un indicador crucial de la eficiencia con la que la empresa está utilizando sus activos para generar ingresos. Esta cifra revela que la empresa ha logrado una rotación de activos que puede considerarse buena o incluso normal, lo que refleja un nivel positivo de eficiencia operativa. Este resultado implica que Ferretería Camacho está aprovechando de manera efectiva sus recursos para mantener un flujo constante de ingresos, lo que a su vez puede tener un impacto positivo en la rentabilidad y estabilidad financiera a largo plazo de la empresa.

Rotación de inventario.

El índice de rotación de inventarios desempeña un papel fundamental al evaluar la eficiencia en la gestión de inventarios de un negocio. En el caso específico de Ferretería Camacho, su razón de actividad de rotación de inventarios totales, que se sitúa en 1.37, indica que la empresa ha alcanzado un nivel de eficiencia considerable en esta área.

Es importante destacar que una rotación de inventarios más alta denota una gestión más eficiente, ya que implica que la empresa está vendiendo y reponiendo su inventario con mayor agilidad. Esto, a su vez, puede traducirse en una reducción de costos asociados al almacenamiento y en la minimización del riesgo de obsolescencia de productos.

A pesar de que en Ferretería Camacho la rotación ocurre cada ocho meses, debido a factores internos relacionados con la presencia de mercadería ociosa, esta situación no constituye una emergencia ni genera pérdidas excesivas para la empresa.

Razones de rentabilidad.

Margen de utilidad Bruta.

El margen de utilidad bruta es un indicador clave de la rentabilidad de un negocio, y en el caso de Ferretería Camacho, este se sitúa en un 34%. Esto significa que el 34% de los ingresos generados por la venta de productos se traduce en utilidades después de considerar los costos y adquisición de inventario.

Una de las razones por las cuales el margen de utilidad bruta de Ferretería Camacho es del 34% es:

La Estrategia de Compra y Adquisición de Inventarios, a través de proveedores.

Margen de utilidad operativa.

El margen de utilidad operativa es un indicador financiero que mide la eficiencia con la que una empresa genera ganancias a partir de sus operaciones. Ferretería Camacho, tiene un margen de utilidad operativa del 0.29% indica que la empresa está generando un beneficio del 29% sobre sus ventas después de considerar los costos operativos.

Este margen puede ser considerado como un indicador de la eficiencia de la gestión y la rentabilidad de la empresa. Un margen del 0.29 sugiere que la empresa tiene un control razonable sobre sus costos y está logrando un nivel aceptable de rentabilidad en relación con sus ventas.

Margen de Utilidad neta

El margen de utilidad neta de 0.27 indica que Ferretería Camacho está generando un beneficio neto del 27% sobre sus ingresos totales. Esto sugiere una eficiencia en la gestión de costos y una capacidad para mantener márgenes razonables en un negocio competitivo como una ferretería.

Rentabilidad Económica

El porcentaje del 33% indica que, por cada unidad de capital invertida, la empresa genera un retorno. Esto sugiere una rentabilidad relativamente moderada, lo que podría indicar una eficiente gestión de recursos y una buena operación del negocio.

11. Análisis y Discusión de Resultados.

La investigación realizada tiene como objetivo principal analizar el efecto del crédito en las MYPIMES (micro, pequeña y mediana empresa), es decir, la manera en que inciden los financiamientos tomando como patrón de referencia la administración financiera. En este caso una Ferretería, ubicada exactamente en Jinotepe – Carazo.

Es necesario resaltar el reto que representó establecer un vínculo o lazo de comunicación, entre las partes involucradas, puesto que, no a todos los negocios les agrada compartir la información financiera del día a día, aún menos la de los meses o años.

Una vez localizado el negocio a indagar, se procedió a aplicar una entrevista de 10 preguntas donde la meta era recopilar información general, que facilitaría el análisis, estudio y cumplimiento de los objetivos planteados.

La principal característica del negocio era el financiamiento/apalancamiento vigente, para determinar de manera ordenada y sustentada la situación financiera antes, durante y después del crédito.

Según lo expresado por el propietario y administrador de Ferretería Camacho, al aperturar el negocio que surgió de forma “espontanea”, puesto que no existía una planeación como tal, sino capital para trabajar e interés de generar ingresos a través de la venta de productos ferreteros. El comportamiento de las ventas era bajo en comparación a las de su hermano mayor que ya estaba posicionado, añadido a esto, comentó que enfrentaba diferentes limitantes para crecer en inventario e infraestructura por la falta de recursos. De esta manera nace la idea de solicitar financiamiento a una microfinanciera (FUNDESER), que le diera la oportunidad de desarrollarse como negocio.

El trámite de solicitud de crédito, lo efectúa en el mes de diciembre del año 2022, mismo que le otorgaron de manera rápida y efectiva. Inmediatamente ese dinero fue inyectado a su negocio en mercadería y productos que solo se pueden adquirir de contado. Al siguiente mes (enero 2023), el negocio presenta un ascenso en ventas, mismas que se mantuvieron ligeramente estables durante el primer semestre.

Este dato se obtuvo de una memoria en Excel que él facilitó. Dentro de dicha herramienta, se encontraban los datos de la siguiente información: ingresos diarios, margen de ganancia, costo de venta, inventarios entre otros, cabe señalar que enero y febrero fueron los únicos meses de los

cuales obtuvimos información precisa, y en base a ello se estimó realizar una proyección del 2-5% sobre ventas, puesto que iban en ascenso cada mes, expresó el propietario.

Al realizar y analizar los estados financieros de ferretería Camacho, se ratificó y confirmó todo lo expresado por el dueño del negocio durante la entrevista.

Las ventas presentaron un alta a partir de enero, mencionaba que antes del crédito las ventas eran de C\$200,000.00 al mes, ahora su promedio es de C\$300,000.00 – C\$350,000.00, donde una vez deducido el costo de venta obtiene un 34% de utilidad bruta (ver página 56). De esta manera se respalda el valor arrojado al aplicar razón de liquidez y obtener un valor alentador para ferretería Camacho, que permite fundamentar la plena capacidad que tiene para cumplir sus obligaciones financieras a corto plazo sin dificultad.

Por otro lado, cuando se realizó la prueba ácida, se evidenció que este negocio depende en un porcentaje considerable del inventario para continuar operando, esto quiere decir que, si esta ferretería dejase de contar con sus proveedores o acceso a préstamos, presentaría dificultad en sus diferentes operaciones.

El costo de venta de la ferretería es del 66% aproximadamente, dato que coincide con el nivel de endeudamiento que se dió a conocer al dividir total pasivos entre total activos, esto responde a las compras que son realizadas al crédito a diferentes proveedores que no son distribuidores directos, sino que se ocupan de comprar y vender a un mayor precio, además de ello interviene el alto interés en el préstamo realizado (46%). Esto representa una desventaja para este negocio, pero si se observa desde otro punto de vista, ferretería Camacho tiene un financiamiento estratégico a través de sus proveedores que si bien son obligaciones de carácter exigible también representan utilidades para el giro del negocio, es decir que trabaja con recursos de terceros, mismos que paga cada mes al generar las ventas.

En relación a la salida o rotación de inventario se encontró una rotación lenta, alrededor de cada ocho meses; sin embargo, esto no se encuentra ligado a las ventas de forma directa, ya que estas se mantienen estables, sino a los diferentes artículos de menor demanda que ferretería Camacho tiene; en la entrevista comentó, que planeaba comprar menos mercadería en los siguientes meses pues tenía en existencia productos de meses sin vender que se traducen en activos ociosos y disminuyen de cierta modo las utilidades del negocio.

Respecto a la estructura organizacional y aspectos legales, ferretería Camacho se encuentra dentro de la clasificación de micro empresa en base al número de trabajadores pues cuenta con dos. Tomando en consideración la tabla publicada en la gaceta ley 645 arto. 3 (Reglamento de ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa, 2008), en base a activos totales y ventas anuales, supera lo establecido, estas deberían ser de C\$1,000,000 pero ferretería Camacho registra ventas al año de más de C\$3,000,000.00. Ambos indicadores hacen referencia a las estadísticas que forman parte de lo que es una pequeña empresa, por lo que este negocio entraría en dicha categoría, sin embargo, está inscrito bajo el régimen de microempresa, esta información se tomará en cuenta al momento de brindar las recomendaciones al final del presente estudio.

El beneficio que el propietario de este negocio ha experimentado luego del crédito fue y es evidente; hoy día cuenta con variedad de artículos, diversifico cada una de las líneas de productos por calidad, precio y tamaño tal y como lo planeó al solicitar el financiamiento e invertirlo en inventario ;se encuentra ubicado en una de las esquinas de Jinotepe comercialmente más dinámicas en su rubro; estar rodeado de otras ferreterías no ha sido algo negativo expresó, sino una oportunidad para darse a conocer y diferenciarse ante sus colegas y ganar clientela.

Una de las razones por las cuales el dueño de la ferretería aún no contrata más personal es porque tiene planteada la meta de expandir su local actual y aperturar uno en el municipio de Diriamba – Carazo.

Ferretería Camacho es una microempresa que lleva un ritmo de crecimiento saludable, posee la capacidad de administrar sus recursos para hacer frente a todos los gastos, realizar inversiones y obtener beneficios, mantiene finanzas saneadas y “esta presta a emplear acciones correctivas en su gestión financiera si es necesario,” dijo el propietario.

12. Conclusiones

La administración financiera planifica, organiza y controla los recursos financieros con los que cuenta una mipyme, con esto ayuda a mejorar la capacidad del negocio para aprovechar dichos recursos buscando acrecentar las ganancias. Después de haber realizado el diagnóstico financiero de Ferretería Camacho correspondiente al I semestre del 2023, con el uso de las herramientas de evaluación se determinó que la buena administración financiera es elemental para saber la salud financiera de dicho negocio, y las futuras decisiones que debe tomar después de estos indicadores.

El objetivo de la presente investigación ha sido de analizar el efecto que ocasiona el crédito en la administración financiera de ferretería Camacho en el municipio de Jinotepe.

De acuerdo a los objetivos específicos planteados para la presente investigación hemos llegado a la conclusión:

- En relación al objetivo número 1, Se identificó la gestión de los recursos de ferretería Camacho en período antes del crédito obtenido, por lo cual se concluye lo siguiente:

Mediante la técnica de la entrevista, el negocio realizó una planeación indirecta, pues todo surgió de manera espontánea, tenía un capital propio y decidió invertirlo en un negocio ferretero, con respecto al control de las operaciones no tenía experiencia de llevar sus registros contables, cuyo factor le complicó al momento de ver sus utilidades, sin embargo, fue adquiriendo conocimiento y práctica para llevar dichos registros operacionales, haciendo uso de Excel; creó un formato para el control de las entradas y salidas de inventario, arqueó de caja, estado de resultado, etc. de manera que le permitió llevar un mejor orden. Además, no posee una estructura organizacional como tal, ya que el propietario realiza la mayoría de las funciones dentro del negocio.

- Por otro parte, con respecto al objetivo número 2, se describe los factores que impulsan a las Mipymes adquirir financiamientos o crédito.

Se puede expresar que el principal motivo de ferretería Camacho para la adquisición del crédito fue “aumentar y diversificar su inventario”, debido a que tenía limitantes para su

crecimiento, pues no tenía mucho tiempo de operar en el mercado, y necesitaba una fuente de financiamiento que le permitiera alcanzar dicha meta de crecer.

Asimismo, el negocio tiene un apalancamiento financiero con sus proveedores, pues utiliza esta estrategia para beneficio propio, de manera que le genera más utilidades.

- Para finalizar, se presenta la conclusión en relación al objetivo número 3, la evaluación de la gestión financiera de ferretería Camacho posterior a la etapa de otorgación de crédito.

A través, de la elaboración de estados financieros, aplicación de las razones y análisis vertical aplicados a Ferretería Camacho, luego de inyectar todo el crédito al negocio, se puede decir lo siguiente: el negocio actualmente tiene ventas de C\$ 1,969,879.09 luego de deducir los costos de las ventas, se obtuvo un margen de utilidad bruta del 34%, esto confirma que las ventas ascendieron después del crédito, ya que el propietario dijo que sus ventas eran menores a esta cantidad. Con relación a los gastos operativos según el análisis vertical es un promedio del 4.74%, debido al poco personal, ya que hay segregación de funciones por parte del propietario, el local es pequeño y esto hace que los gastos sean mínimos.

El principal activo que posee el negocio es el inventario por una cifra de C\$ 947,950.00, esto representa el 58.17% del total de los activos con esto se reafirma que el propietario invirtió el 100% del crédito para la diversificación de mercadería. Pero uno de los hallazgos que se encontró es que la rotación del inventario sucede de manera lenta, pero esto se debe a que existen productos de menor demanda, con esta razón financiera se ratifica lo de la entrevista ya que el propietario pensaba en hacer menos compras de mercadería para darle salida a esos artículos.

Por otra parte, en sus pasivos totales tiene la cantidad de C\$1,091,285.69 que representa el 66.97% esto concuerda con la razón de endeudamiento, lo cual indico que el negocio posee un alto financiamiento externo tanto de sus proveedores como la prestación del crédito, esto se debió a que el propietario no cuenta con canales directos y esto hace que los costos de las mercaderías sean altas y además se le agrega la tasa de interés del crédito que es del 46%.

Se concluye que Ferretería Camacho se ha visto beneficiada por el crédito otorgado por la microfinanciera FUNDESER, puesto que ha podido diversificar su negocio, logrando incrementar sus ventas y el aumento de sus clientes. Además, se logró determinar que el

negocio cuenta con la suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones a corto y largo plazo, esto se afirma al aplicar razón de liquidez (ver página 54).

También, que el negocio ha ocupado una estrategia financiera, pues a pesar que su nivel de endeudamiento es alto, ha podido afrontar sus obligaciones, de manera que presenta una buena rentabilidad económica, tanto así que piensa en abrir una nueva sucursal en Diriamba.

13. Recomendaciones

Al analizar la situación actual en la empresa, se han identificado las siguientes observaciones y recomendaciones:

- **Registro adecuado de la empresa y elección de la forma jurídica adecuada:** Es fundamental que la empresa realice un registro adecuado de sus operaciones y elija la forma jurídica que mejor se adapte a sus necesidades. Esto implica considerar aspectos como la responsabilidad legal, la estructura de propiedad y los beneficios fiscales.
- **Contratación de personal altamente capacitado:** Con el fin de fortalecer la gestión operativa de la empresa y mitigar la sobre carga de funciones, se recomienda enfáticamente la contratación de profesionales altamente especializados en áreas estratégicas. Esta medida no solo contribuirá a una optimización significativa de la eficiencia, sino que también permitirá una distribución de tareas más eficaz y acorde a las necesidades de la organización.
- **Análisis financiero previo a inversiones:** Antes de realizar cualquier inversión, es imprescindible llevar a cabo un estudio exhaustivo de los estados financieros de la empresa. Este análisis permitirá tomar decisiones informadas y buscar diferentes opciones de financiamiento para obtener los mejores resultados. Se sugiere explorar otras fuentes de financiamiento o líneas de crédito con condiciones más favorables, como tasas de interés más competitivas o plazos de pago más flexibles. Esto podría contribuir a reducir el nivel de endeudamiento.
- **Búsqueda de proveedores competitivos:** Se recomienda buscar proveedores que ofrezcan productos de calidad a precios más competitivos. Esto puede implicar una reducción de costos significativa y aumentar la rentabilidad de la empresa.
- **Diversificación de fuentes de financiamiento:** Es conveniente investigar y evaluar varias microfinancieras antes de solicitar un crédito. Seleccionar la que ofrezca las condiciones más favorables en términos de tasas de interés y plazos contribuirá a una gestión financiera más eficiente.
- **Estrategias de marketing y ventas:** Para agilizar la rotación de productos y evitar la obsolescencia, se pueden considerar estrategias como promociones, descuentos y análisis de demanda. Estas acciones ayudarán a mantener un flujo constante de ventas y minimizar los inventarios acumulados.
- **Presentación de estados financieros coherentes:** Es fundamental que la empresa presente estados financieros coherentes y precisos. Esto facilitará su interpretación en el análisis y permitirá un mejor seguimiento de las operaciones y movimientos financieros.

- **Uso de análisis financiero en la toma de decisiones:** Finalmente, se recomienda utilizar los resultados de este análisis financiero como una perspectiva fundamental en la toma de decisiones orientadas a la rentabilidad. Esto asegurará que las acciones de la empresa estén alineadas con sus objetivos financieros y su crecimiento a largo plazo.
- **Mejora en la Gestión de Registros Contables:** Se sugiere continuar fortaleciendo la capacidad de llevar registros contables de manera efectiva. Considere la posibilidad de utilizar software contable especializado que facilite el control de operaciones y la generación de informes financieros.
- **Implementación de una Estructura Organizacional:** Se recomienda considerar la creación de una estructura organizacional más formal, delegando responsabilidades específicas a diferentes miembros del equipo. Esto permitirá una distribución eficiente de tareas y una mayor eficacia en las operaciones diarias.
- **Rotación de inventario:** Para agilizar la rotación de inventario, se aconseja llevar a cabo un análisis detallado de los productos de menor demanda y considerar estrategias para reducir su stock, como promociones o descuentos especiales.
- **Diversificación Inteligente del Inventario:** Al expandir el inventario, es importante mantener un equilibrio entre productos de alta demanda y aquellos que puedan tener un menor volumen de ventas. Esto contribuirá a una gestión más eficiente de los recursos.
- **Evaluación de la Apertura de una Nueva Sucursal:** Antes de abrir una nueva sucursal en Diriamba, se recomienda llevar a cabo un estudio de mercado detallado y un análisis de viabilidad financiera. Esto permitirá asegurar que la expansión sea rentable y sostenible a largo plazo.

Estas recomendaciones buscan fortalecer la posición de la empresa, optimizar sus operaciones y garantizar su crecimiento sostenible en el mercado.

14. Webgrafia

Acedo, C. (1997). *scrib instituciones financieras* .

AMPYME . (2022). *Políticas publicas para el desarrollo de las mipymes*. Obtenido de https://segib.org/wp-content/uploads/Giselle_Burillo_Ministra_MIPYME_Panama.pdf

Arias, K. L. (2020). *Imdices Fimamcieras*. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0003-4023-4015>

Juarez Arlen. (26 de agosto de 2021). *Revista Multi ensayo*. Obtenido de <https://multiensayos.unan.edu.ni/index.php/multiensayos/article/view/368/435>

BCN. (2022). *El canal del credito en Nicaragua*. Obtenido de https://www.bcn.gob.ni/system/files_force/documentos/DT-59_El_canal_cr%C3%A9dito_Nicaragua.pdf?download=1

BCIE (09 de 03 de 2021). *Banco centroamericano de integracion economica*. Obtenido de <https://www.bcie.org/novedades/noticias/articulo/bcie-beneficia-a-mas-de-22-mil-personas-en-nicaragua-a-traves-de-la-facilidad-de-apoyo-a-las-mipyme>

Banco Santander. (2015). Obtenido de <https://www.bancosantander.es/faqs/particulares/prestamos/diferencias-prestamo-credito#:~:text=Un%20cr%C3%A9dito%20es%20una%20forma,ir%20disponiendo%20parcial%20o%20totalmente>

Cepal. (2020). *El financiamiento de las pymes en America Latina*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/7336fcfb-b028-4188-b089-68107c721da6/content>

Código de Comercio. (1916). Obtenido de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/D0B698C7B047DB6306257863007BB996](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/D0B698C7B047DB6306257863007BB996)

Cruz, J. H. (octubre de 1991). *estrategias y tecnicas del credito*. Obtenido de estrategias y tecnicas del credito: <https://eprints.uanl.mx/6972/1/1020073594.PDF>

Arias, Enrique. (2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-vertical.html>

Ettinger. (1997). Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/5283/1/6075.pdf>

FasterCapital . (26 de 06 de 2023). *ventajas y desventajas del financiamiento a pequeños negocios*. Obtenido de <https://fastercapital.com/es/contenido/Ventajas-y-desventajas-del-financiamiento-de-deuda-para-pequenas-empresas.html#Desventajas-de-la-financiacion-con-deuda-para-peque-as-empresas>

fundamentos del negocio . (2020). Obtenido de https://www.nafin.com/portalfn/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Finanzas/finanzas1_2.pdf

Inter-American Development Bank . (s.f.). Obtenido de <https://publications.iadb.org/>

Ley de Fomento y regulacion de las microfinanzas. (2011). (D. O. La Gaceta, Editor) Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/4c9d05860ddef1c50625725e0051e506/32ec e460ccfd07b506257910005c8211>

Ley de Seguridad Social. (2006). (D. O. Gaceta, Editor) Obtenido de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/COD9072AD24378630625755B0076D0 B9](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/COD9072AD24378630625755B0076D0 B9)

Ley de sistema de garantia. (2008). (D. O. Gaceta, Editor) Obtenido de [http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/C1A548536FCD8521062574EB005EDCE A](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/C1A548536FCD8521062574EB005EDCE A)

Ley Mipyme . (2008). Obtenido de <https://www.laprensani.com/tag/conamipyme>

Ley Mipyme. (28 de Febrero de 2008). *División de Información Legislativa*. Obtenido de Normas juridicas de Nicaragua: <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/ec29 253dd104d7d30625741d005c6c8c?OpenDocument>

Ley Mipyme 645. (2008). *Asamblea Nacional de Nicaragua*. Obtenido de <https://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/9e314815a08d4a620625726500d21f9/ec292 53dd104d7d30625741d005c6c8c?OpenDocument>

Lizarazo, C. (2020). *CONEKTA*. Obtenido de CONEKTA: <https://www.conekta.com/blog/las-pymes-en-mexico-retos-e-importancia#:~:text=Las%20PyMEs%20promueven%20el%20desarrollo,como%20se%20ver%C3%A1%20a%20continuaci%C3%B3n>.

Normas jurídicas de Nicaragua . (05 de Mayo de 2008). Obtenido de Normas jurídicas de Nicaragua : <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/2766f f9b6992b6190625744f00752273?OpenDocument>

Plan arbitrio. (1998). (D. O. Gateta, Editor) Obtenido de <http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/9e314815a08d4a6206257265005d21f9/a8d9 a3edadd3a15c06257d5b00597be3>

Reforma del Estado y gestión de políticas publicas. (10 de Agosto de 2021). *linked in*. Obtenido de linked in: <https://es.linkedin.com/pulse/nicaragua-aproximaci%C3%B3n-un-%C3%ADndice-de-gesti%C3%B3n-pol%C3%ADticas-alberti>

Reglamento de ley de promoción y fomento de las micro, pequeña y mediana empresa. (05 de 05 de 2008). *Normas juridicas de Nicaragua*. Obtenido de Normas juridicas de Nicaragua: <http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aaea87dac762406257265005d21f7/2766f f9b6992b6190625744f00752273?OpenDocument>

SOCAASESORES. (14 de agosto de 2014). *SOC Asesores*. Obtenido de <https://blog.socasesores.com/como-surgieron-las-pymes-y-por-que-son-tan-importantes/>

15. Anexos

Anexos 1 Diseño de instrumentos

Objetivos Específicos	Variable Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Identificar la gestión de los recursos de ferretería Camacho en periodo antes del crédito obtenido.	Proceso de gestión	-Planificación financiera	• Misión • Visión • Valores • Políticas • Organigrama	Entrevista
	Recursos	-Rentabilidad	• Liquidez • Asignación de Capital • Evaluación de las obligaciones • Ingresos	
		-Monetarios	• Inversión • Registro financiero	
		-Recursos financieros	• Fuentes de Financiamiento	
Describir los factores que impulsan a las Mipymes adquirir Financiamiento o crédito.	Factores	Financiamiento	• Inyección de capital de trabajo • Administración del negocio • Aumento del inventario.	Entrevista
		-Mercado	• Ampliación del local • Crecimiento del negocio • Nuevas sucursales	
		Administración del crédito	• Políticas y estrategias administrativas • Control	

Evaluar la gestión financiera de ferretería Camacho posterior a la etapa de otorgación de crédito.	Proceso de gestión financiera.	-Inversión u ocupación del crédito.	• Supervisión • Correcta y estricta ocupación de los recursos financieros	Entrevista
		-Efecto del crédito en los objetivos comerciales de ferretería Camacho.	• Capacidad de funcionamiento de ferretería Camacho.	



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

Facultad Regional Multidisciplinaria

FAREM- CARAZO

Guía de entrevista

Somos estudiantes de V año de la carrera de Banca y Finanzas, nos encontramos realizando un Análisis del efecto que ocasiona el crédito a ferretería Camacho durante el periodo del semestre 2023.

Objetivo: La guía de entrevista tiene la finalidad de recolectar información respecto a la administración financiera de Ferretería Camacho antes, durante y después del acceso al crédito. Con el compromiso de guardar el sigilo y la ética profesional.

A continuación, empezaremos con las preguntas.

- 1. ¿Qué planes realizo para aperturar su negocio?**
- 2. ¿Lleva registro de sus operaciones?, ¿por qué lo hace? o ¿Tiene control de sus operaciones? (Gastos, pagos, control contable) ¿mensual, semanal, diario?**
- 3. ¿Qué funciones desempeña en su negocio usted y sus colaboradores?**
- 4. ¿Usted realizó un Crédito?**
- 5. ¿Qué le impulso o lo motivo a solicitar un crédito?**
- 6. ¿Qué acciones realizo para tener un buen control del crédito que le otorgaron? (inversión o administrativas)**
- 7. ¿Ha observado cambios en su ferretería a partir de este financiamiento o crédito? ¿progresos?**

Anexos 2 Matricula del negocio

 **Alcaldía Municipal de Jinotepe**
Gobierno Municipal del Poder ciudadano
CRISTIANA, SOCIALISTA, SOLIDARIA!
BUEN GOBIERNO!

 **Vamos Adelante**

CONSTANCIA DE MATRICULA
RUC: J1330000035088 Año 2023 C\$ 1.050.-

N° 2255

La Alcaldía Municipal de Jinotepe por medio del Responsable de Administración Tributaria,
Hace Constar que en el Libro de Registro de Matricula de Contribuyente,
Se encuentra inscrito el (la) Sr.(a): Julio Cesar Castellon Nicaragua
como Propietario de Negocio de : Ferretería

Se extiende la presente Constancia a los Tres días del mes
de Enero del año 20 23


Administración Tributaria

Nota: Fuente de información del propietario.

Anexos 3 Cedula RUC

REPUBLICA DE NICARAGUA
DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS
CEDULA - RUC

PERSONA NATURAL
REGIMEN CUOTA FIJA
0411108880001M-6

NUMERO RUC: 0411108880001M

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: JULIO CESAR CASTELLON NICARAGUA

NOMBRE COMERCIAL: MINI FERRETERIA CAMACHO

Para toda gestión o trámite relacionados con la Dirección General de Ingresos y demás organismos que señalan la ley y el reglamento de organización del RUC y Código Tributario de Nicaragua (Ley No.582) deberá presentar este documento.

06/05/2022
Emisión

06/05/2024
Expiración

DIRECTOR GENERAL
DGI

Nota: Fuente de información del propietario

Anexos 4 *Logo del negocio*



Nota: Fuente de información del propietario.

Anexos 5 *rotulo del negocio*



Nota: Fuente de información del propietario.

Anexos 6 Fotos del inventario de Ferretería Camacho







Anexos 7 Análisis FODA Cruzado

Factores internos	Fortalezas(F) ✓ El propietario mantiene una excelente relación con los clientes, priorizando su satisfacción y fidelidad a través de un trato amable y personalizado. ✓ Disciplina y constancia en el negocio. ✓ Excelente historial crediticio. ✓ Variedad de productos y amplio inventario. ✓ Buena localización del negocio.	Debilidades(D) ✓ Segregación de Funciones. ✓ Recarga laboral. ✓ Falta de financiamiento por la apertura corta del negocio. ✓ La administración es llevada de forma empírica.
Factores externos		
Oportunidades(O) ✓ Crecimiento del negocio a través del crédito. ✓ Fidelización de clientes por tener precios competitivos. ✓ Abrir un nuevo local en otro municipio. ✓ El propietario responde de manera ágil a las consultas y solicitudes de los clientes, evitando tiempos de espera prolongados	Estrategias (FO) Expandirse utilizando la reputación del propietario en el trato con los clientes y ofreciendo una amplia gama de productos para satisfacer diversas necesidades. Utilizar el historial crediticio para obtener financiamiento a tasas favorables y expandir el negocio en la ubicación actual o abrir nuevas sucursales. Utiliza la fortaleza de precios competitivos para atraer a nuevos clientes y, al mismo tiempo, ofrece opciones atractivas para fidelizar a los clientes existentes.	Estrategias (DO) ✓ Indagar información en distintas microfinancieras con respecto a la oferta del crédito, y en base a eso optar en la que más le convenga. ✓ Establecer registros contables de tal manera que lleve un mejor control. ✓ Identificar y contratar personal clave que sea crítico para el negocio y que pueda cubrir las áreas más importantes de manera efectiva.
Amenazas(A) ✓ Altos costos de financiamiento de los proveedores. ✓ Aumento en los requisitos para el acceso al crédito. ✓ Nuevos competidores, con mejores precios. ✓ Rotación lenta de inventario.	Estrategias (FA) ✓ Explorar programas de asesoramiento financiero para mejorar la salud financiera. ✓ Fortalecer las ventajas competitivas existentes, como la calidad del producto, el servicio al cliente o la marca. ✓ Mantener registros financieros precisos y transparentes para demostrar la capacidad de pago y la solidez financiera.	Estrategias (DA) ✓ Evaluar la capacidad de pago siempre, antes de asumir una deuda. ✓ Realizar el pago de sus obligaciones en tiempo y forma. ✓ Contratar a un asesor financiero o contador para llevar un control más riguroso de las finanzas y cumplir con los requisitos para el acceso al crédito. ✓ Buscar oportunidades para diversificar las fuentes de ingresos y aumentar la rentabilidad.

Nota: fuente propia 2023

Tabla 10 Estado de resultado del mes de Enero

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 02 AL 31 DE ENERO 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	345,554.83
Costo de ventas	C\$	228,066.19
UTILIDAD BRUTA	C\$	117,488.64
GASTOS DE	C\$	15,576.70
OPERACIÓN		
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE	C\$	101,911.94
OPERACIÓN		
OTROS GASTOS Y/O		
INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	6,995.83
UTILIDAD NETA DEL	C\$	94,916.11
EJERCICIO		

Nota: La presente tabla, refleja una rentabilidad adecuada de la empresa en estudio. (fuente propia) Carazo 2023

Tabla 11 Estado de resultado del mes de Febrero

ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 AL 28 DE FEBRERO 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	352,465.68
Costo de ventas	C\$	232,627.35
UTILIDAD BRUTA	C\$	119,838.33
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	15,576.70
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	104,261.63
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	6,742.67
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$	97,518.96

Nota: La presente tabla refleja un ascenso a las ventas en unidades monetarias. (fuente propia)
Carazo 2023

Tabla 12 Estado de resultado del mes de Marzo

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 AL 31 DE MARZO 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	311,373.30
Costo de ventas	C\$	205,506.38
UTILIDAD BRUTA	C\$	105,866.92
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	15,576.70
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	90,290.22
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	6,479.81
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$	83,810.41

Nota: se refleja un descenso en las ventas, sin embargo, condujo a una buena utilidad neta. Indicando el beneficio final tras todos los gastos y deducciones. (Fuente propia) Carazo 2023

Tabla 13 Estado de resultado del mes de Abril

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 AL 30 DE ABRIL 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	307,355.40
Costo de ventas	C\$	202,854.56
UTILIDAD BRUTA	C\$	104,500.84
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	15,576.70
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	88,924.13
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	6,206.87
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$	82,717.26

Nota. Estos resultados indican una eficiente gestión de la empresa. (Fuente propia) 2023

Tabla 14 Estado de resultado del mes de Mayo

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 AL 31 DE MAYO 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	323,952.48
Costo de ventas	C\$	213,808.64
UTILIDAD BRUTA	C\$	110,143.84
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	15,576.70
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	94,567.14
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	5,923.47
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$	88,643.67

Nota: En este mes, dio como resultado buenas ventas y finalmente una utilidad neta satisfactoria.
(Fuente propia) Carazo 2023

Tabla 15 *Estado de resultado del mes de Junio*

FERRETERIA CAMACHO		
ESTADO DE RESULTADOS		
DEL 01 AL 30 DE JUNIO 2023		
EXPRESADO EN CORDOBAS		
VENTAS	C\$	329,177.40
Costo de ventas	C\$	217,257.08
UTILIDAD BRUTA	C\$	111,920.32
GASTOS DE OPERACIÓN	C\$	15,576.70
Gastos de venta	C\$	14,563.37
Gastos de Administración	C\$	1,013.33
UTILIDAD DE OPERACIÓN	C\$	96,343.61
OTROS GASTOS Y/O INGRESOS		
Gastos financieros	C\$	5,629.20
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	C\$	90,714.41

Nota: En el presente mes, se presentó un aumento de la utilidad neta. (fuente propia) Carazo 2023

Tabla 16 *Proyección de ventas de Ferretería Camacho*

VENTAS DE ENERO A JULIO			
			PROYECCION
ENERO	C\$	345,554.83	
FEBRERO	C\$	352,465.68	
MARZO	C\$	311,373.30	5%
ABRIL	C\$	307,355.40	2%
MAYO	C\$	323,952.48	2%
JUNIO	C\$	329,177.40	5%
TOTAL	C\$	1,969,879.09	

Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023)

Tabla 17 *Proyección del costo de Venta de Ferretería Camacho*

COSTOS DE VENTA 66%			
ENERO	C\$	228,066.19	
FEBRERO	C\$	232,627.35	
MARZO	C\$	205,506.38	
ABRIL	C\$	202,854.56	
MAYO	C\$	213,808.64	
JUNIO	C\$	217,257.08	
TOTAL	C\$	1,300,120.20	

Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023)

Tabla 18 *Gastos administrativos de Ferretería Camacho*

GASTOS DE ADMINISTRACION	
ENERGIA	C\$900.00
PAPELERIA	C\$2,400.00
UTILES DE LIMPIEZA	C\$200.00
AGUA	C\$780.00
DGI	C\$ 1,800.00
TOTAL	C\$ 6,080.00

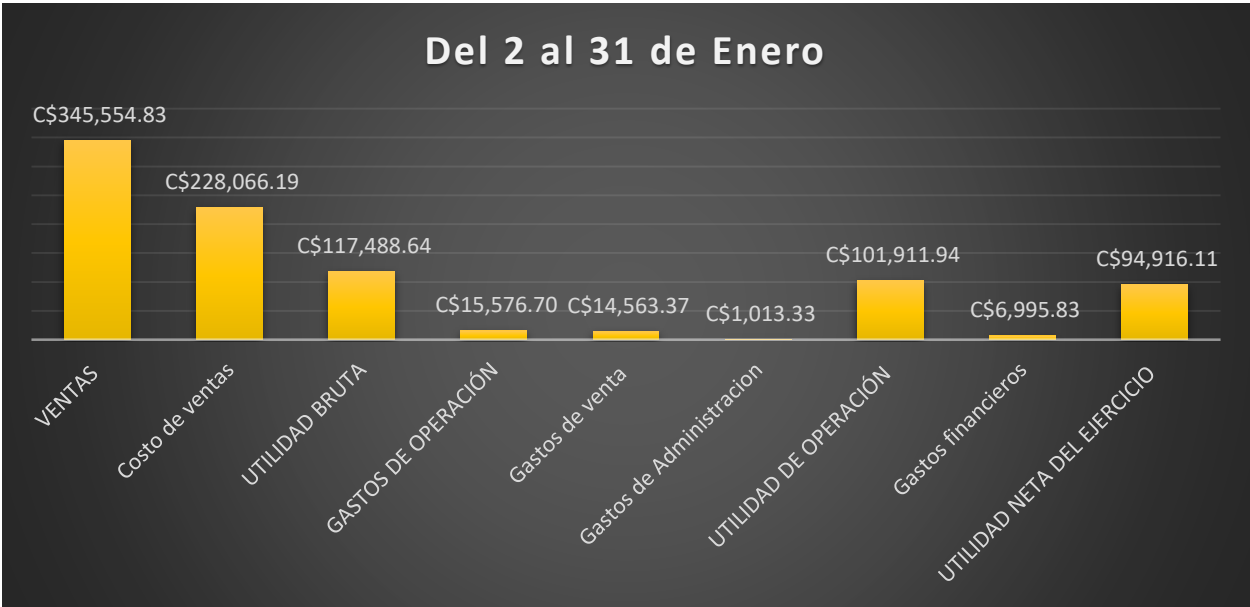
Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023)

Tabla 19 *Gastos de venta de Ferretería Camacho*

GASTOS DE VENTA	
ALQUILER	C\$ 9,125.00
I.BASURA	C\$ 300.00
SUELDOS	C\$ 66,000.00
ALCALDIA	C\$ 3,300.00
ROTULO	C\$ 584.00
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO	C\$ 2,797.23
DEPRECIACION MOB Y EQUIPO DE OFICINA	C\$ 5,274.00
TOTAL	C\$ 87,380.23

Nota: Elaboración Propia. Carazo (2023)

Figura 6 Representación del Estado de resultado del mes de Enero



Nota: Fuente propia 2023

Figura 7 Representación del estado de resultado del mes de Febrero

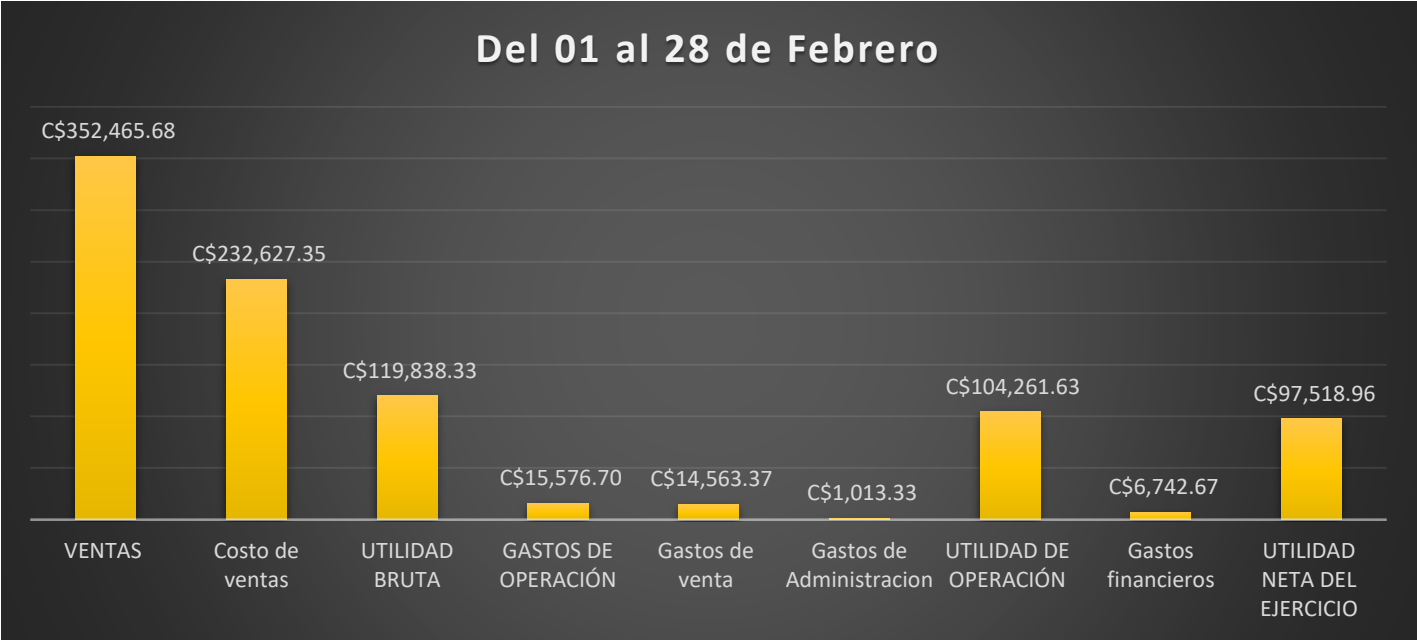
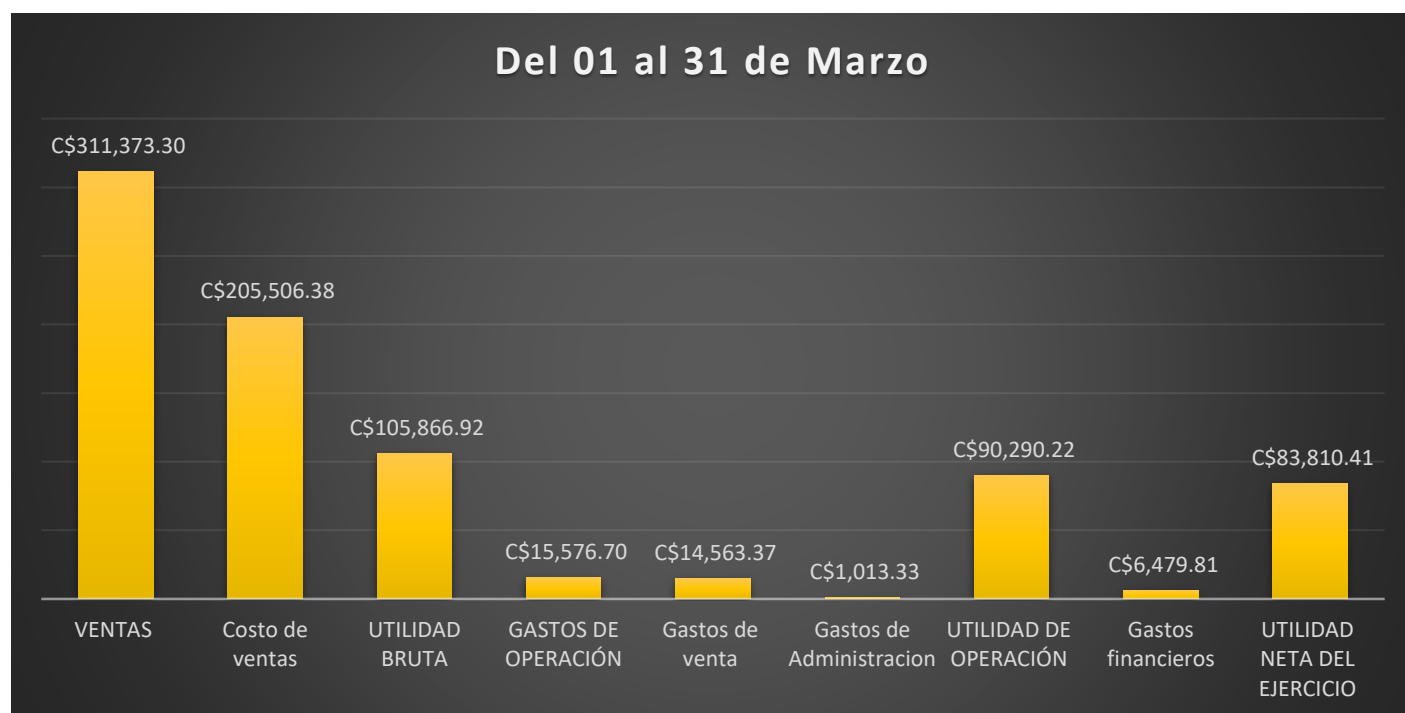


Figura 8 Representación del estado de resultado del mes de Marzo



Nota: Fuente propia 2023

Figura 9 Representación del estado de resultado del mes de Abril

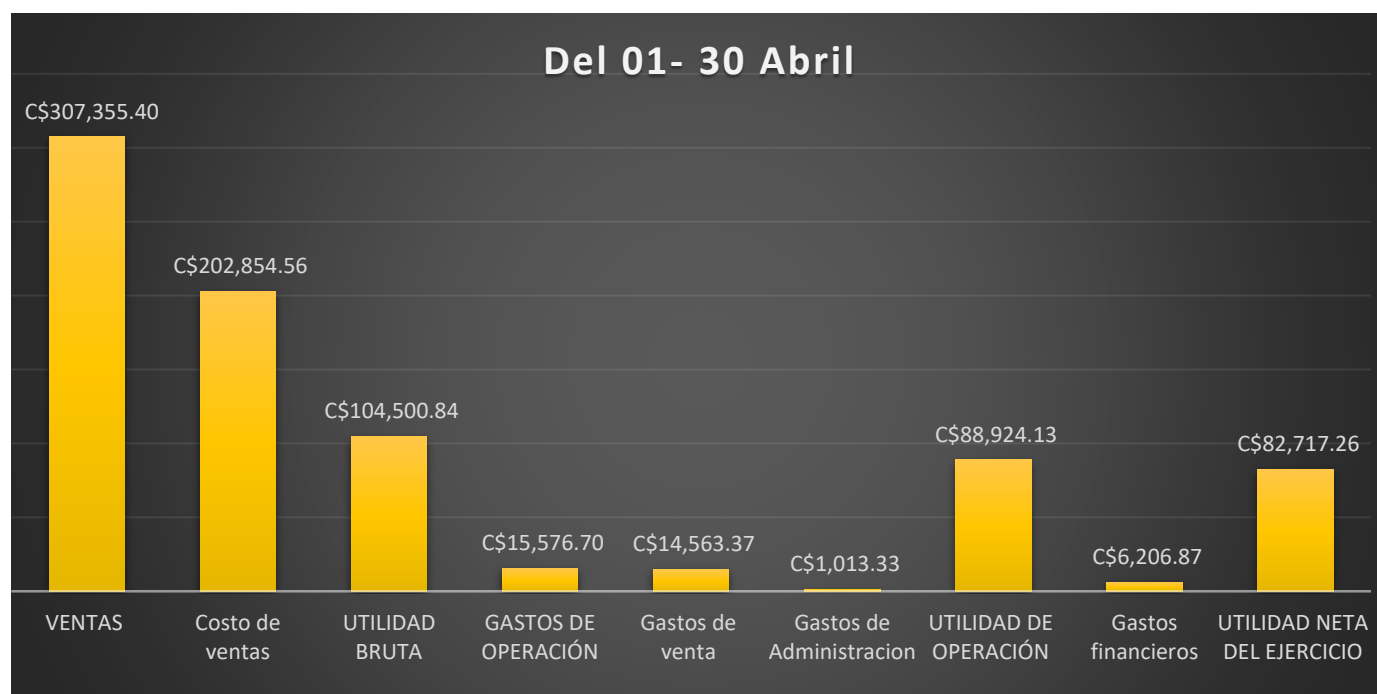
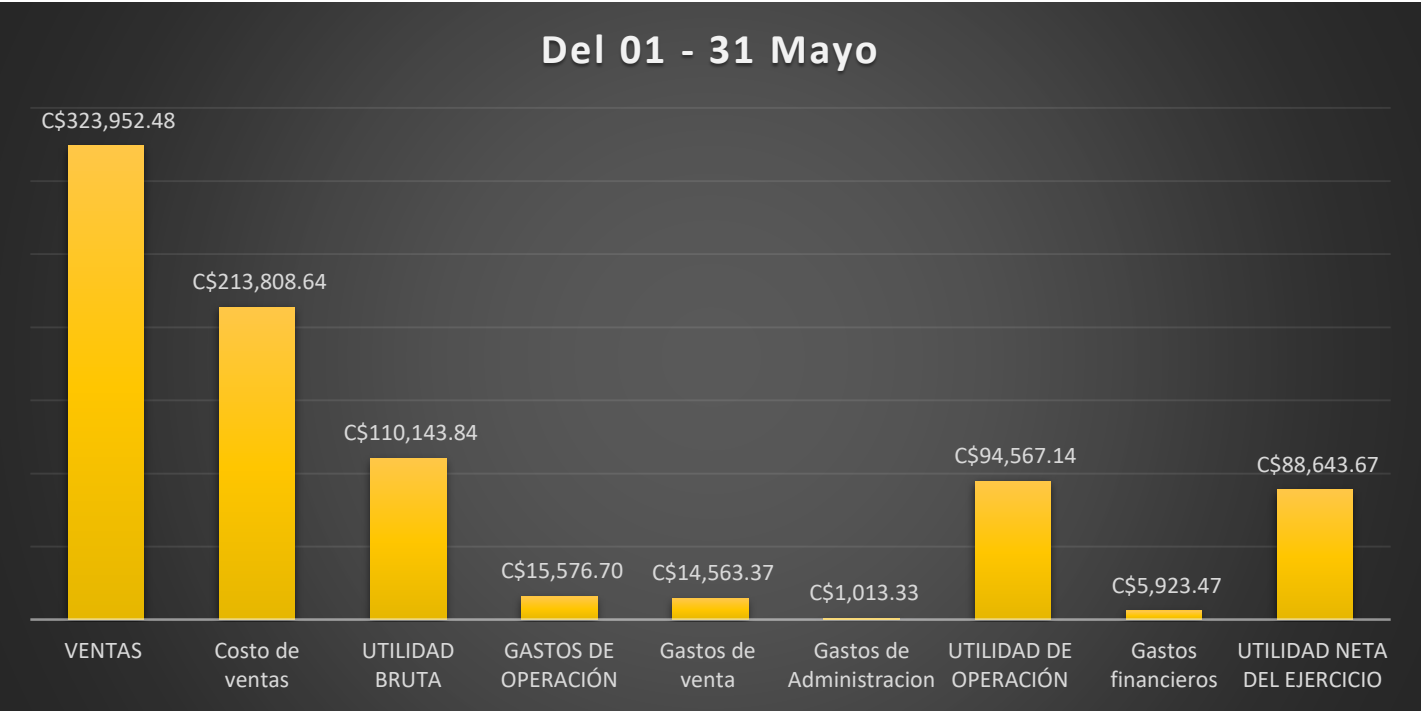
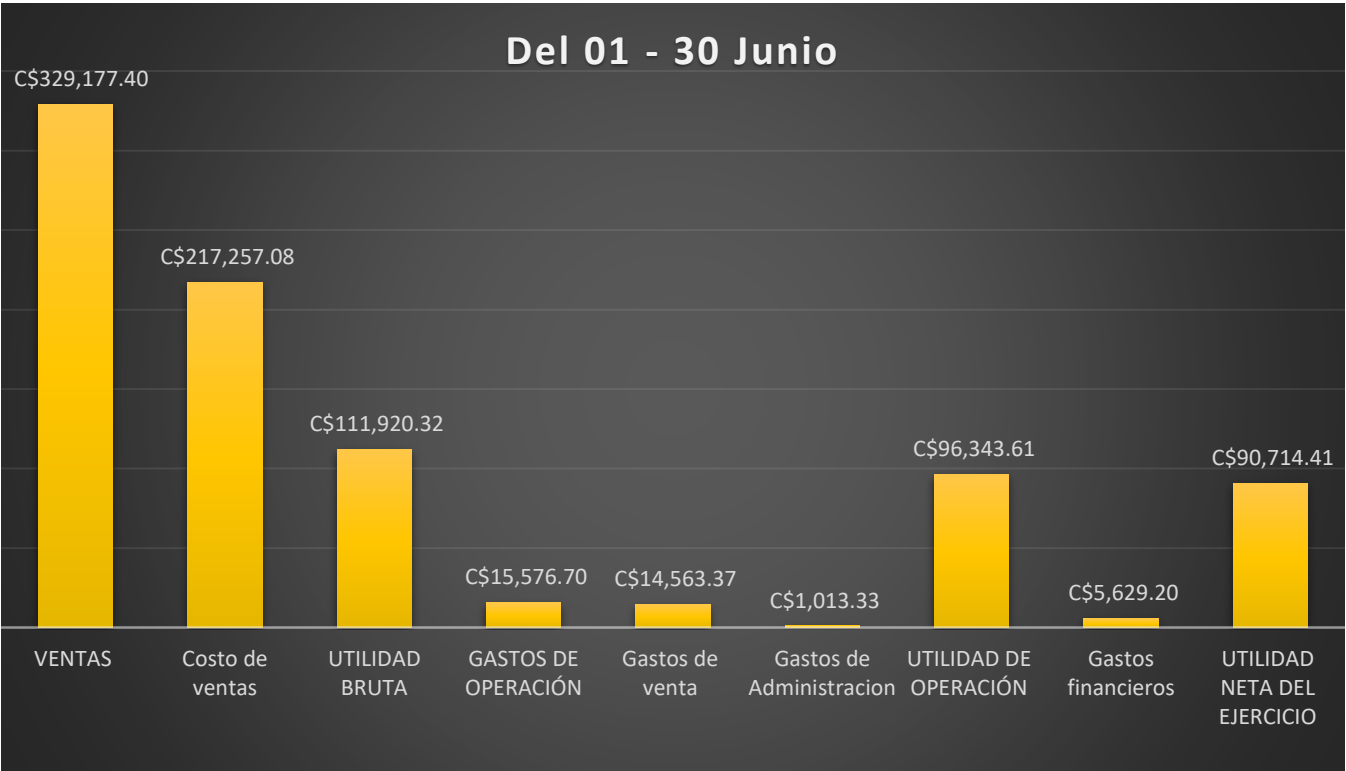


Figura 10 Representación del estado de resultado del mes de Mayo



Nota: Elaboración propia (2023)

Figura 11Representacion del estado de resultado del mes de Junio



Nota: Fuente propia 2023

Recomendaciones según las estrategias FODA.

Estrategias FO (Fortalezas – oportunidades)	Estrategias DO (Debilidades – Oportunidades)
✓ Utilizar la reputación del propietario para promover la fidelización de clientes, incentivando el crecimiento del negocio. ✓ Diversificar la gama de productos y servicios ofrecidos para satisfacer las variadas necesidades de los clientes y aprovechar la base de clientes leales existentes. ✓ Aprovechar los precios competentes para atraer a clientes nuevos y fidelizar a clientes existentes.	✓ Investigar y comparar las ofertas de crédito de distintas microfinancieras para tomar decisiones financieras más acertadas y obtener condiciones favorables. ✓ Implementar un sistema de registro contable eficaz para mejorar el control financiero y facilitar la toma de decisiones basadas en datos sólidos. ✓ Identificar las habilidades clave que se necesita y contratar personal con experiencia y conocimientos para fortalecer las áreas críticas del negocio
Estrategias FA (Fortalezas – Amenazas)	Estrategias DA (Debilidades – Amenazas)
✓ Buscar asesoramiento financiero para mitigar los efectos de los altos costos de financiamiento de los proveedores y asegurarte de tomar decisiones financieras sólidas. ✓ Destacar las ventajas competitivas de su negocio, como la calidad del producto y el servicio al cliente, para diferenciarse de los competidores con mejores precios.	✓ Evaluar cuidadosamente la capacidad de pago antes de asumir cualquier deuda para evitar compromisos financieros excesivos o inmanejables. ✓ Cumplir con las obligaciones de pago en tiempo y forma para mantener una buena reputación financiera y evitar penalizaciones o intereses adicionales. ✓ Considerar contratar un asesor financiero o contador para llevar un control más riguroso de las finanzas y asegurarte de cumplir con los requisitos de acceso al crédito. ✓ Explorar opciones para diversificar sus fuentes de ingresos y aumentar la rentabilidad del negocio, lo que puede ayudar a compensar la poca rotación de inventario.