

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE
NICARAGUA, UNAN MANAGUA.**

**FACULTAD REGIONAL MULTIDICIPLINARIA
UNAN- FAREM CHONTALES
CORNELIO SILVA ARGUELLO.**

**SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO
DE LICENCIATURA DE BANCA Y FINANZAS.**



TEMA GENERAL.

Fuentes de financiamiento, estrategias y métodos de análisis financiero en las Mipymes del departamento de Chontales durante el periodo 2015.

TEMA DELIMITADO.

Estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa Chontales, durante el año 2015.

Autores.

- **Sequeira Aracellys del Carmen.**
- **Martínez Acevedo Lesbia Rubí.**

Tutores.

Msc. Ariel Briceño Moraga.
Lic. Enrique Octavio Sierra Miranda.

17 Enero. 2016.

II DEDICATORIA.

Con el corazón lleno de alegría, y por el logro de cerrar un capítulo más en la vida profesional dedicamos este estudio investigativo primero a Dios por darnos la vida, sabiduría paciencia, una familia maravillosa y la oportunidad de cumplir los sueños deseados Y de manera especial queremos dedicarlo a nuestros esposos por su apoyo incondicional en este largo proceso y motivarnos en los momentos difíciles.

A nuestros hijos quienes nos dieron la fuerza necesaria para culminar este estudio y comprender los momentos que no hemos podido compartir con ellos.

A nuestros padres porque nos enseñaron a valorar el estudio y porque han puesto en nosotras toda su confianza, por alentarnos cuando parecía que nos íbamos a rendir, porque nos motivaron a salir adelante todo el tiempo desde que iniciamos con la carrera hasta el día de hoy, que por fin vemos el fruto de nuestros esfuerzo.

III AGRADECIMIENTO.

A Dios.

Por darnos la vida la sabiduría y sobre todo las fuerzas; ya que nos permitió llegar hasta esta etapa de nuestras vidas, por ser nuestro guía en los momentos más difíciles que pasamos.

A nuestros padres.

Por ser los seres que han estado con nosotros en los momentos buenos y malos, por su apoyo económico y emocional a lo largo de nuestros estudios y de esta investigación.

A nuestros maestros.

Por su enseñanza y los conocimientos que hemos adquirido a lo largo de nuestros estudios, por su gran apoyo y motivación para la culminación de este trabajo.

A otras personas.

Por darnos la información que necesitamos en este trabajo, por abrir las puertas de la institución y aquellas maestros y personas que nos dedicaron el tiempo y paciencia en las dudas presentadas a lo largo en nuestro trabajo.

IV TEMA.

Estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa, durante el año 2015.

V INDICE

II DEDICATORIA.....	1
III AGRADECIMIENTO.....	2
IV TEMA.....	3
V INDICE.....	4
VI RESUMEN.....	7
I INTRODUCCION.....	1
II PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
III ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.....	5
IV JUSTIFICACIÓN.....	7
V OBJETIVOS.....	9
VI.MARCO TEORICO.....	10
6.1 GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE JUIGALPA.....	10
6.1.1 Aspecto Geográfico.....	10
6.1.2 Aspecto Económico.....	11
6.1.3 Aspectos Sociales.....	12
6.1.4 Aspectos de la Población.....	14
6.2. DEFINICIÓN DE LAS MIPYMES.....	14
6.2.1. Clasificación de las Mipymes.....	15
6.2.2. Las ventajas de las Mipymes.....	16
6.2.3. La importancia de las Mipymes.....	16
6.3 ASPECTOS GENERALES DE LAS FERRETERÍAS.....	17
6.3.1 Definición de ferreterías.....	17
6.3.2 Funciones de las ferreterías.....	17
6.3.3 Definicion de estrategias financieras.....	18
6.3.4. Ventajas de estrategias financieras.....	18
6.3.5. Importancia de las estrategias financieras.....	19
6.4. ESTRATEGIAS FINANCIERAS QUE POSEEN LAS FERRETERÍAS.....	24
6.4.1. Principales estrategias financieras.....	24
6.4.2 Tipos de estrategias financieras.....	26
6.4.3 Caracterización de las estrategias.....	28

6.4.4 Razones financieras.....	29
6.4.5 Tipos de razones financieras.....	30
6.5. EFECTOS DE UNA BUENA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS.....	38
6.5.1 El efecto positivo de estrategia financiera.....	38
6.5.2 Fuente de financiamiento de las estrategias financieras.....	41
6.6 PROPUESTAS QUE CONTRIBUYEN AL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS FERRETERÍAS.....	44
VII. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	45
VIII. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	46
IX DISEÑO METODOLOGICO.....	52
9.1 Tipo de Investigación.....	52
9.2 Población.....	53
9.3 Muestra.....	53
9.4 Instrumento.....	54
9.5 Validación de Instrumento.....	54
9.6 Procesamiento de la Información.....	55
X ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	56
XI. CONCLUSIONES.....	82
XII. RECOMENDACIONES.....	84
XII BIBLIOGRAFÍA.....	85
XIII ANEXOS.....	86

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Ciudad de Juigalpa.....	10
Ilustración 2 Ganadería de Juigalpa.....	11
Ilustración 3 Cultura de Juigalpa.....	13
Ilustración 4 Deportes.....	13
Ilustración 5 Salud.....	14

INDICE DE TABLA.

TABLA 1 EDAD Y SEXO DEL ENCUESTADO	56
TABLA 2 UTILIZA ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SEXO	57
TABLA 3 DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SEXO	58
TABLA 4 DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS	60
TABLA 5 ESTRATEGIAS ORIENTADAS AL DESARROLLO Y EDAD.....	61
TABLA 6 APORTES QUE BRINDAN LAS ESTRATEGIAS.	62
TABLA 7 INFLUENCIA EN EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	63
TABLA 8 ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN LA ROTACION DE INVENTARIO	65
TABLA 9 ESQUEMA ADMINISTRATIVO	66
TABLA 10 ESTRATEGIA CON QUE CUENTA LAS FERRETERIAS	67
TABLA 11 TIEMPO DE OPERAR COMO FERRETERIA.....	69
TABLA 12 PROCESO DEL SEVICIO AL CLIENTE	70
TABLA 13 VALOR AGREGADO QUE BRINDAN LAS FERRETERIAS.	71
TABLA 14 SISTEMA DE CREDITO Y SEXO.....	73
TABLA 15 SISTEMA DE CREDITOS QUE APLICAN.	74
TABLA 16 GRADO DE AVANCE Y PERDIDAS DEL PRODUCTO.	75
TABLA 17 FUENTES DE FINANCIAMIENTOS	77
TABLA 18 MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y MEJORAMIENTO DEL SERVICIO.....	78
TABLA 19 CARACTERISTICAS.	79
TABLA 20 FINANCIAMIENTO EN LOS INVENTARIOS.	80
CUADRO 1	15

VI RESUMEN.

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Juigalpa Chontales, el objetivo principal es determinar las principales estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa Chontales.

El tipo de investigación fue de corte transversal debido a que se recolecto la información en un periodo determinado, es de campo porque para obtener información actualizada y confiable se realizaron visitas a los dueños de las ferreterías, para la aplicación de la encuesta, es descriptiva porque se pretende identificar y destacar las principales estrategias financieras que utilizan los propietarios de las ferreterías, las principales preguntas que orientan el trabajo investigativo fueron:

1. ¿Cuáles son las estrategias financieras que aplica en su ferretería para el crecimiento económico?
2. ¿Cuál es la importancia de aplicar estrategias financieras en las ferreterías?
3. ¿Qué efecto tiene una buena aplicación de estrategias financieras en las ferreterías?

La población de este estudio está compuesta por 24 ferreterías formalmente inscritas en la alcaldía de Juigalpa, pero la muestra fue de 14 ferreterías, esto debido a que al momento de aplicar la encuesta a los propietarios algunos no se encontraban en la ciudad y otros porque no quisieron proporcionarnos información.

El instrumento que se utilizo fue la encuesta dirigido a los propietarios de las ferreterías de tipo estructurado de la cual constaba de 21 preguntas cerradas, esto con el objetivo de

obtener datos confiables y por último se desarrolló lo que es la propuesta de las estrategias financieras para que las ferreterías las puedan aplicar.



I INTRODUCCION.

El presente estudio muestra la sistematización del trabajo realizado sobre las principales estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa Chontales para el crecimiento y desarrollo económico de sus negocios, debido a que estas estrategias proporcionan la información necesaria sobre la situación económica actual de las ferreterías.

Aunque las ferreterías tengan una amplia gama de productos que ofrecerle a sus clientes, estas también tienen que poseer ciertas estrategias para atraerlos y lograr su fidelidad por medio de la aplicación de estrategias de ventas que estén dirigidas a algunos productos.

Las estrategias financieras también les permitirá tomar decisiones más acertadas y de esta manera estimular el crecimiento económico de las ferreterías es decir que las pequeñas pasen a medianas y las medianas a grandes ferreterías, y de esta manera despertar el interés de los propietarios para que puedan dar mejores respuestas a las necesidades de los clientes que cada vez se vuelven más exigentes ya que la competencia es implacable, debido a que la situación de las ferreterías en cuanto a la utilización de los métodos permita que eviten pérdidas económicas.



Los resultados obtenidos durante el proceso investigativo se presentan dentro del documento en siete capítulos: el primer capítulo, aborda la caracterización del municipio de Juigalpa, una breve reseña histórica, geográfica, económica y social.

El segundo capítulo presenta la definición de las micro pequeña y medianas empresas, así como la importancia para el desarrollo de las micro empresas y su clasificación.

El tercer capítulo presenta detalladamente la definición de las ferreterías y sus funciones también presentan las principales estrategias financieras que poseen las ferreterías para el mejoramiento de sus actividades las características, las razones financieras y los tipos de razones.

El cuarto capítulo trata de la definición de estrategias financieras, la importancia y las ventajas que estas tienen para el desarrollo de las ferreterías.

El quinto capítulo presenta el efecto que tiene una buena aplicación de las estrategias financieras para obtener los resultados esperados y algunas propuestas que contribuyen al desarrollo económico de las ferreterías.

El sexto capítulo contiene las conclusiones y recomendaciones de la investigación.



El séptimo y último capítulo contiene las citas bibliográficas que sustentan este documento investigativo, así como los anexos que complementan información y que facilitan una mejor comprensión del trabajo desarrollado.



II PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Algunas ferreterías de la ciudad de Juigalpa no cuentan con estrategias financieras que le permitan obtener cambios significativos en sus negocios e incrementar su patrimonio, sin imaginarse que estas juegan un papel muy importante al momento de tomar decisiones.

En la actualidad las ferreterías sustentan gran parte de la economía de Nicaragua, generan calidad de vida a la población, empleo y el pago de impuestos al gobierno, sin embargo, es necesario de que estas desarrollen estrategias financieras para hacerle frente al mundo cambiante de la economía, al incremento de la demanda por el crecimiento poblacional, lograr sus metas propuestas y obtener resultados favorables.

Gran cantidad de ferreterías no toman las decisiones adecuadas en temas financieros porque carecen de análisis, otras se declaran en quiebra porque necesitan de conocimientos estratégicos, sin embargo las estrategias ayudan al desarrollo de las actividades y sirven de guía para el desempeño laboral. Pero para aplicar estrategias financieras se requiere de los estados financieros, proyecciones financieras y las razones financieras.

Las estrategias financieras abarcan procedimientos que se deben de llevar a cabo para el mejoramiento de la empresa, se trataran puntos importantes aspectos como: la importancia de las estrategias financieras, el efecto que tiene la aplicación de una buena estrategia.



En este contexto se plantea la siguiente interrogante.

¿Cómo las estrategias financieras ayudan al crecimiento económico de las ferreterías durante el año 2015?

III ANTECEDENTES DEL PROBLEMA.

Después de realizar una revisión a la literatura se encontró un estudio relacionado con esta temática, elaborado por Abraham Ali Gil Campos y Elvis Rene Granjas con el tema “Las MIPYMES metalúrgicas en la ciudad de Juigalpa en el periodo de 2007” donde se define que:

Las MIPYMES metalúrgicas son micro y pequeñas empresas que no están bien organizadas que pertenecen el sector industria, se dedican a la transformación de materia prima (hierro o metal), y obtener un producto terminado, generalmente se dedica a la manufactura de estructuras metálicas (tratamiento de los metales).

(Granja, 2007, pág. 12)

Dentro del marco histórico que representan las empresas ferreteras, muchas de ellas surgen como pequeñas tiendas instaladas en las viviendas, en las que se ofrecían abarrotos y enseres del hogar (comales utensilios, martillos, focos, alambre), es decir suministros para



los hogares, conforme pasa el tiempo y las necesidades de los clientes son mayores estos empresarios empezaron a diversificar los productos, con el fin de servirles a aquellos trabajadores de obras, a los cuales se les facilita la compra de insumos para realizar trabajos de reparaciones y mantenimiento de viviendas.

Cuando estas empresas lograron mantener una estabilidad e incremento en la venta de sus productos, muchos de ellos empezaron a llamarlas ``ventas de materiales para reparación y mantenimiento de obras``, alrededor de los años 1870 siendo los pioneros en la creación de estas empresas y convirtiéndose además en la primera generación dedicada a este tipo de comercialización.

Actualmente, según registros oficiales de la Alcaldía Municipal de Juigalpa, existen 24 ferreterías en la ciudad, las cuales están dedicadas directamente a la venta de materiales de construcción, materiales eléctricos, suministros para el hogar, entre otros. Todas están ubicadas dentro del casco urbano, en su mayoría son negocios cuyos propietarios son de esta misma localidad, sin embargo, no todas las ferreterías utilizan estrategias financieras, he ahí el tema de investigación.



IV JUSTIFICACIÓN.

El presente estudio investigativo tiene como finalidad destacar las principales estrategias financieras en las ferreterías de Juigalpa como instrumento de apoyo a sus actividades.

Es importante mencionar el motivo por el cual iniciaron éste tipo de empresas radica en la necesidad de abastecer a los obreros y personas particulares de materiales, herramientas y equipos de trabajo, pero a medida que pasa el tiempo, la tecnología avanza, la competencia es cada vez mayor e implacable y las necesidades de las personas crecen, por lo que estas empresas optan por diversificar sus productos.

Las estrategias financieras suministran información necesaria a toda empresa, sin embargo algunos propietarios de ferreterías no utilizan estrategias y esto hace que tomen decisiones erróneas, que no crezcan lo suficiente o que puedan determinar el éxito o el fracaso de la misma.

Las estrategias a seguir por las ferreterías es buscar una independencia, que significa ser autosuficiente en cuanto a requerimientos financieros es decir, que sea capaz de generar los suficientes ingresos para reinvertir en su negocio, cubrir los gastos administrativos, tener la capacidad de pago a los proveedores a corto plazo y obtener una liquidez, que le genere suficiente rendimiento para garantizar el crecimiento.



Los administradores financieros son los responsables de obtener y utilizar los fondos de una manera tal que maximice el valor de la empresa, con esto se puede ver que en gran parte, el dinero y el éxito de la empresa depende de la persona que maneja las finanzas.

Dicha investigación permitirá despertar el interés de los dueños para dar mejores respuestas a las necesidades de sus clientes y del mismo negocio.

Además va a ayudar a conocer el mundo de las finanzas de las ferreterías y las estrategias empleadas actualmente, de manera se puede evaluar el uso de las mismas y proponer otras para la buena determinación de la organización.

Y por último, servirá de guía para futuros estudios que se vayan a realizar sobre las estrategias financieras que utilizan las ferreterías de la ciudad de Juigalpa chontales.



V OBJETIVOS.

Objetivo general.

Destacar las principales estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa, Chontales durante el año 2015.

Objetivos específicos.

1. Fundamentar la importancia de las estrategias financieras en las ferreterías.
2. Identificar estrategias financieras que poseen las ferreterías para el crecimiento económico.
3. Examinar los efectos positivos de una buena aplicación de estrategias financieras.
4. Proponer estrategias financieras que contribuyan al desarrollo económico de las ferreterías



VI. MARCO TEORICO

6.1 GENERALIDADES DE LA CIUDAD DE JUIGALPA

6.1.1 Aspecto Geográfico.

Nombre del Municipio: JUIGALPA

Nombre del departamento: Chontales

Fecha de Fundación: Fundada el 24 de Abril de 1668

Extensión territorial: 726.75 km²

Posición Geográfica: 12 06' latitud y 85 22' longitud

Altitud promedio: 116.85 mts/nm

Población: 53,890 habitantes



Ilustración 1 Ciudad de Juigalpa

Clima y precipitación: Predomina el clima de sabana tropical, Él clima es cálido y seco. La temperatura media oscila entre Los 25°C y 28°C; siendo los meses más calientes son el mes de Marzo, Abril y Mayo, con una temperatura media de 28°C y los meses más fríos Diciembre y Enero, con una temperatura media de 25.7°C. La precipitación anual varía entre 1,000 y 1,500mm/año

Juigalpa limita:

Al Norte: Municipio de San Francisco de Cuapa.

Al Sur: Municipio de Acoyapa y el Lago de Nicaragua.

Al Este: Municipios de La Libertad y San Pedro de Lóvago.

Al Oeste: Municipio de Comalapa. (Alcaldial Municipal de Juigalpa, 2015)



6.1.2 Aspecto Económico.

Ganadería.

Durante años, la economía del municipio de Juigalpa ha girado en torno a la ganadería, actividad que se inició en grandes extensiones de tierra criando el ganado de forma silvestre. Los productores se fueron formando una tradición de producir en forma rústica y sin tecnología.



Ilustración 2 Ganadería de Juigalpa

La zona costera del lago, se caracteriza por ser una zona fértil, producto de las inundaciones durante la estación lluviosa, con lo que quedaba el suelo enriquecido con limo. En la estación seca, baja el nivel del lago, pero el suelo queda con humedad suficiente para permitir el desarrollo de pastizales que brotan de forma natural.

Agricultura.

La actividad agrícola se destina a cubrir dos necesidades: el autoconsumo familiar y la crianza de los animales de patio. Los cultivos que se producen son maíz, frijol, arroz, musáceas y tubérculos. La siembra de granos básicos es realizada por los productores pequeños y los trabajadores de las fincas a quienes los patrones les permiten sembrar en áreas que no están empastadas. La siembra se realiza de forma tradicional: tala, quema y espeque. De lo producido en maíz, el 30% se comercializa y el 70% se consume en las fincas.



Comercio.

El sector comercial informal ocupa un importante lugar en la actividad económica del municipio, ya que en el área urbana existe un gran movimiento comercial de a diferentes tipos tales supermercados, distribuidoras, todo tipo de pulperías, joyerías y puestos de grandes compañías; así como hay sucursales bancarias y cooperativas financieras por la particularidad de ser cabecera departamental y puesta de tránsito entre la zona Atlántica y la zona Central del país.

Pesca.

La actividad de pesca es artesanal y se realiza en Puerto Díaz, donde se constituye en la principal actividad económica, desarrollada aproximadamente por 200 pescadores, que se dedican a la captura de Tilapia, Gaspar, Róbalo y Guapote. Gran parte de la producción es vendida en el Puerto a un comprador que llega de fuera; el resto es vendido en Juigalpa

6.1.3 Aspectos Sociales

Educación.

Según la delegación del Ministerio de Educación del municipio existe una Población estudiantil de 12,381 alumnos en pre-escolar, primaria y secundaria y 1379 en Educación Especial (escuela de educación especial, escuela normal)



Cultura.

La principal festividad religiosa es la fiesta patronal en honor a la virgen de la Asunción, que se celebra anualmente en la Ciudad de Juigalpa el 15 de Agosto y dura de 8 a 10 días. En ellas se realizan múltiples actividades de carácter religioso y de carácter festivo como: dianas, corridas de toros y desfiles hípicos, con



Ilustración 3 Cultura de Juigalpa

abundantes despliegues de danzas, chicheros, bailes públicos, rifas, comidas típicas, el día del tope, el desfile de la gigantona, Ambas actividades encabezadas por la virgen de la Asunción.

Deportes.

Existe una asociación deportiva y un club de caza y pesca como organizaciones deportivas. En cuanto a instalaciones deportivas está el estadio municipal, cinco campos deportivos, un gimnasio para ejercicio de pesas y aeróbicos, un gimnasio de boxeo y un "Palacio De Deportes", frente al parque central de Juigalpa en donde se promueve el pin pon, ajedrez.



Ilustración 4 Deportes



Salud.

La delegación del ministerio de salud brinda atención a comunidades de Cuapa, Comalapa, San Pedro de Lóvago y Acoyapa, debido a problemas de accesibilidad de carreteras, aunque el 70% de la atención que se brinda en el Hospital Regional de Chontales es originaria del municipio de Juigalpa.



Ilustración 5 Salud

6.1.4 Aspectos de la Población.

La población del municipio, según datos de INEC, a 1998 era de 53,890 habitantes. En los Censos realizados por el Gobierno de la República, Incluido el de 1995. El 73.8% de la población del municipio reside en el área urbana y solo el 26.2% lo hace en el área rural. Esto tiene su explicación en el hecho de que Juigalpa es *cabecera* departamental y cuenta con servicios y oportunidades de trabajo que no se encuentran en el campo.

6.2. DEFINICIÓN DE LAS MIPYMES.

Las MIPYME son todas aquellas micro, pequeñas y medianas empresas, que operan como persona natural o jurídica, en los diversos sectores de la economía, siendo en general empresas manufactureras, industriales, agroindustriales, agrícolas, pecuarias, comerciales, de exportación, turísticas, artesanales y de servicios, entre otras (Ley Nª 645 2008, pág. 938)



6.2.1. Clasificación de las Mipymes.

Se clasificarán como micro, pequeña y mediana empresa las personas naturales o jurídicas que cumplan con los siguientes requisitos.

La clasificación de cada MIPYME, en la categoría correspondiente a micro, pequeña y mediana se hará conforme a los parámetros indicados a continuación. (Ley N^a 645 2008, pág. 2711)

Clasificación de las Mipymes

CUADRO 1

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana
Parámetros			
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



6.2.2. Las ventajas de las Mipymes.

- Son un motor importante para el desarrollo del país.
- Tienen posibilidad de crecimiento.
- Proveedoras de bienes y servicios.
- Innovadoras y creativas.
- Equilibran la sociedad.
- Sostén de la demanda
- Contribuyentes impositivos.
- Permiten el equilibrio regional
- Dinamizan la economía
- Ayudan a la movilidad social
- Aportan a la productividad global
- Evitan la concentración, se establecen en diversas regiones del país de acuerdo a su giro en la producción.
- Importantes empleadores, absorben una importante porción de la población económicamente activa para dar trabajo. (Quiminet, 2011, pág. 2)

6.2.3. La importancia de las Mipymes.

La importancia de las Mipymes en Nicaragua, como sector promotor del desarrollo económico del país, radica en el hecho de que representan la mayoría de las empresas



nicaragüenses, se han convertido en la mayor generadora de empleos y cuentan con gran flexibilidad en sus procesos productivos. Todo esto contribuye a que estas empresas se vean compitiendo a nivel nacional e internacional en un entorno cada vez más competitivo, sujeto a cambios como resultado de la globalización (Melatex, 2010parr 1.)

6.3 ASPECTOS GENERALES DE LAS FERRETERÍAS.

6.3.1 Definición de ferreterías.

Una **ferretería** es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades Del hogar, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos Como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos. (Creative Commons, 2015Parr 1.)

6.3.2 Funciones de las ferreterías.

1. Proveer materiales de construcción de calidad y al más bajo costo
2. Ofrecer a los clientes facilidades crediticias para la construcción y/o remodelación de su hogar o negocio.
3. Brindar un servicio de calidad a toda persona que visite las empresas.



6.3.3 Definición de estrategias financieras.

Es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos.

Estrategia es la dirección y el alcance de una organización a largo plazo, y permite conseguir ventajas para la organización a través de su configuración de recursos en un entorno cambiante, para hacer frente a las necesidades de los mercados y satisfacer las expectativas es decir, quienes pueden afectar o son afectados por las actividades de una empresa. Johnson y Scholes (2001:10). (Sanchez, 2012 Parr 1)

6.3.4. Ventajas de estrategias financieras.

- 1) Permite a la dirección de la empresa detectar los puntos débiles que puedan amenazar su futuro, tomar las decisiones correctoras oportunas.
- 2) Permite aprovechar los puntos fuertes para que su empresa alcance sus objetivos. Por ende este conjunto de técnicas son de gran utilidad para aquellas personas
- 3) Interesadas en analizar la situación de la empresa, como son los accionistas, entidades de crédito, inversores, competidores, etc.



- 4) Permite realizar un completo análisis de la situación económica y financiera de la empresa.
- 5) Es un medio que nos sirve como guía, y además al momento de llevarlo a cabo, brinda una serie de pasos, los cuales hay que tener muy en cuenta. (Gamas, 2014Parr 3.)

Las estrategias comprenden básicamente los siguientes aspectos:

- a) Como se pretende competir: como poder crear una ventaja competitiva.
- b) Cómo contribuirán las diferentes personas o departamentos de la empresa para lograr esa ventaja competitiva.
- c) Como habrán de asignarse los recursos en las diferentes actividades de la empresa. (Gamas, 2014Parr 4.)

6.3.5. Importancia de las estrategias financieras.

En la actualidad es de vital importancia que las Pymes cuenten con estrategias financieras que le permitan lograr sus objetivos y por ende el desarrollo de la entidad en el mercado local, por ende que la empresa crezca y pueda ser competitiva con las demás empresas, brindando servicios de calidad y de manera interna, llevar una adecuada administración de los recursos y manejo de las finanzas, economía y contabilidad para la toma de decisiones. (Gamas, 2014 Parr 1.)



Hoy en día las empresas toman decisiones erróneas, no basta el ofertar un buen producto o servicio, si no existe una adecuada administración de los recursos en la entidad y que la persona responsable de las decisiones financieras este capacitada y que cuente con la experiencia para poder tomar adecuadas estrategias financieras y un correcto manejo de los recursos, apegados a los objetivos de la entidad. (Gamas, 2014Parr 2.)

Es por ello, que es de vital importancia que el administrador financiero realice estrategias financieras que ayuden al desarrollo económico de la pyme. (Gamas, 2014Parr 3.)

No basta con tener un excelente servicio o brindar productos de calidad para que una empresa tenga éxito en el mercado local; muchas veces la superación de una Pyme radica en el manejo y administración de la misma, asociado con las estrategias financieras que se tomen. (Gamas, 2014Parr.5.)

Existen diversas estrategias financieras que se pueden poner en acción para poder lograr los objetivos pactados, si se establece una estrategia financiera de forma sistemática se lograra obtener una estabilidad financiera. De esta manera se aumentará la capacidad de la Pyme para generar más utilidades. (Gamas, 2014 Parr.6.)



Las estrategias financieras de las Pyme deberán estar en relación con el objetivo general que se haya decidido; y estas estrategias deberán poder dar una solución a las necesidades que tenga la entidad. (Gamas, 2014 Parr 7.)

No hay duda que las estrategias financieras juegan unos de los papeles más importantes para el correcto funcionamiento y el buen desempeño de todo negocio, las estrategias tienen que ser discutidas y compartidas con los dueños, accionistas y trabajadores de la empresas muchas veces se cree que las estrategias financieras solo pueden ser aplicadas en los grandes negocios pero la verdad es que aun los pequeños negocios deben hacer uso de las estrategias, puesto que estas ayudan a establecer y comunicar los costos de operación a los propietarios de los negocios.

Las estrategias financieras están orientadas al crecimiento y desarrollo económico de las ferreterías, debido al aporte que brindan en cuanto a la liquidez de su negocio, tales como la recuperación de cartera, es decir el tiempo que toman las cuentas por cobrar para convertirse en efectivo, del tiempo que estas cuentas demoren va a depender mucho el control eficiente de la recuperación de cartera.

Rotación del inventario esto se refiere al tiempo en que tarda en realizarse el inventario, es decir en venderse, entre más alta sea la rotación del inventario más las mercancías permanecen menos tiempo en el almacén, agilidad al atender al cliente significa que a los



clientes se les puede ofrecer otros productos con mayor eficiencia y de esa manera satisfacer sus necesidades.

Estas intervienen en una línea más amplia de crédito para sus clientes, siempre y cuando puedan reunir los requisitos que se exigen por parte de los dueños de las ferreterías para no tardar en la recuperación de su dinero y de esa manera ambos salgan beneficiados el cliente con sus artículos y el empresario con la venta.

En cuanto a la rotación del inventario, debido a que el producto no se hace viejo es decir que si utilizan de una manera correcta las estrategias financieras en relación al inventario de esta manera los artículos van a estar en rotación y la calidad del producto va a hacer la misma porque el o los artículos no van a estar por mucho tiempo en bodega y de esa forma se evitarían pérdidas o deterioro de los ciertos artículos y de tal forma el propietario ni el cliente perderían.

De esta manera se completa la línea de inventarios, es decir que por medio de la correcta utilización de las estrategias se llevaría un mayor control de las entradas y salidas de los productos y de esa forma en el inventario se manejaría completo y no se almacenarían grandes cantidades de artículos que no tienen mucha rotación, y de esta manera evitando pérdidas montarían por los artículos no vendidos ya en estado obsoleto.



También se le ofrece al cliente más y mejores productos, a parte mejora la competitividad en referencia de otras ferreterías ya que cada día es más la competencia es decir en cuanto a la fidelidad de los clientes para con su negocio y sus productos, todo empresario lo que pretende es ganar terreno en el mercado, satisfacer las necesidades de sus clientes, y por lo tanto siempre están un paso delante de la competencia para lograr los objetivos que estos desde un principio se pusieron como meta.

Es por tal razón que las ferreterías hacen uso de las estrategias financieras ya que estas, son determinadas como los medios a implementar por cada empresa para lograr sus objetivos, también como un conjunto de fines y misiones de las empresas así como acciones que se han de emprender a lo largo del tiempo para alcanzar lo propuesto por cada propietario.

Así que todo propietario de ferretería está obligado a hacer uso de las estrategias financieras si desea llegar a desarrollarse y obtener un gran crecimiento económico como empresario. Porque las empresas se enfrentan a una amplia gama de competidores y para tener el éxito esperado debe satisfacer las necesidades y deseos de los clientes, también debe conocer las estrategias de los competidores que atienden al mismo mercado, tener ventaja estratégica al imponer energéticamente sus artículos frente a los de la competencia.



Además toda empresa debe preocuparse por la actitud del público en general respecto a los productos que estos ofrecen por sus actividades la imagen del consumidor del negocio influye en el comportamiento de compra.

Se deben tomar en cuenta las publicidades como estrategias para presentar sus productos de tal forma que crean la necesidad al cliente de utilizar sus productos y lo deben hacer por medio de una buena calidad de los servicios y productos, como periódicos, medios televisivos y hasta por la radio esto para hacerle llegar información a todas aquellas personas que viven en las afueras de la ciudad y que también tienen la necesidad de adquirir sus artículos.

Otra de la importancia de las estrategias financieras es que establecen metas financieras para los negocios, las metas son importantes porque establecen objetivos para que el negocio se esfuerce a crecer, además las estrategias deben de hacer proyecciones y pronósticos financieros para el negocio.

6.4. ESTRATEGIAS FINANCIERAS QUE POSEEN LAS FERRETERÍAS.

6.4.1. Principales estrategias financieras.

1. Estar siempre al frente del negocio.

Según Rincón, *"nadie maneja mejor su negocio que uno mismo. Ser constantes y dedicados con la empresa rinde muy buenos frutos"*. (Rafael Rincon, 2015 Parr.19.)



2. Realizar informes semanales.

El seguimiento permanente es lo que permite saber si el negocio va por buen camino o si, por el contrario, se debe dar algún timonazo sobre determinado proceso que no marche bien. Para ello, recomienda realizar semanalmente informes financieros, informes de inventario e informes de ventas. Estos documentos son valiosos porque permiten conocer la situación actual de la empresa, ayudan en la toma de decisiones y ayudan anticiparse a los posibles problemas. (Rafael Rincon, 2015 Parr.2.)

3. Conocer el mercado.

Es de vital importancia saber detalladamente el comportamiento del mercado en el que se desenvuelve el negocio, cuáles son las nuevas tendencias, qué están pidiendo los clientes, quienes son sus principales competidores. Conocer el mercado también permite implantar estrategias de mercadeo ataquen directamente las necesidades de sus clientes. (Rafael Rincon, 2015Parr 3.)

4. Innovar.

Los clientes son cada vez más exigentes y la fidelización de clientes se hace cada vez más difícil. Por eso se debe estar en constante innovación con los productos y con las estrategias para que los clientes lo elijan a uno sobre otras empresas (Rafael Rincon, 2015Parr 4.)



5. Sistematizar la empresa.

La sistematización es un factor de gran ayuda hoy en día en las empresas porque facilita la realización de informes, minimiza errores, reduce tiempos, facilita la comunicación entre las áreas, permite un mayor control sobre las acciones de los empleados y la toma de decisiones oportunas. La tecnología es de gran ayuda si es bien utilizada. (Rafael Rincon, 2015Parr 5.)

6.4.2 Tipos de estrategias financieras.

1. Las estrategias competitivas.

Estas estrategias son las que se enfrentan a la competencia para lograr un mejor desempeño, estas se dividen en función del sector o segmento en el que se pretende competir y de la ventaja que se busca lograr. También de los estados financieros podemos evaluar la solvencia y liquidez de la entidad, así como la capacidad de generar fondos; conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento. (Nacional Financiera S.N.C, 2015 Parr 10.)

2. Liderazgo general en costos.

Esta estrategia, que ha sido muy común sobre todo en sectores industriales, persigue lograr el liderazgo a través de dirigir todos los esfuerzos hacia la reducción de costos. (Nacional Financiera S.N.C, 2015Parr 11.)



Este liderazgo en costos requiere de sistemas productivos capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente, de vigorosos esfuerzos para lograr eficiencia a través del aprendizaje, de rígidos controles de costos y gastos y de una fuerte atención a los controles administrativos en general (Nacional Financiera S.N.C, 2015Parr 12.)

Alcanzar un liderazgo en costos, por lo general, requiere de una gran participación de mercado o del logro de otras ventajas, como puede ser el acceso favorable a recursos físicos o humanos, una mayor capacidad financiera, un mejor conocimiento de los procesos, etcétera. (Nacional Financiera S.N.C, 2015 Parr 13.)

Tener una posición de costos bajos permite a la empresa obtener utilidades mayores que la competencia o aguantar mejor reducciones de precios que afecten a todo el sector. (Nacional Financiera S.N.C, 2015Parr 14.)

3. Diferenciación.

Esta estrategia consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que el cliente perciba como único o diferente. El cómo crear algo único o diferente puede asumir distintas formas. Puede ser a través de diseños o marcas, de distintas tecnologías, a través del servicio, de la distribución, de la calidad, etc. (Nacional Financiera S.N.C, 2015 Parr 15.)



4. Enfoque o alta segmentación.

Esta última estrategia consiste en enfocarse sobre un grupo de clientes en particular, en un segmento de la línea de un producto, o en un mercado geográfico específico, y aplicar, para ese grupo, segmento o zona particular, una estrategia ya sea de liderazgo en costos o de diferenciación. (Nacional Financiera S.N.C, 2015 Parr 16.)

Es decir, cuando las estrategias se aplican a todo un sector, éstas pueden ser o de liderazgo en costos o de diferenciación. Pero cuando cualquiera de éstas se aplica únicamente a un determinado grupo, sector, zona, etc., entonces adquiere, además, la cualidad de enfoque o alta segmentación. (Nacional Financiera S.N.C, 2015Parr 17.)

6.4.3 Caracterización de las estrategias.

La incertidumbre: acerca del entorno, el comportamiento de los competidores y las referencias de los clientes.

La complejidad: derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse éste con la empresa.

Los conflictos organizativos: entre los que toman decisiones y los que están afectados por ellas. (Sanchez, 2012Parr 5.)



Dentro de las características para aplicar las estrategias financieras está el tiempo de existencia de la ferretería es decir que se pueden implementar estrategias desde el momento en que estas dieron inicio a sus operaciones, también por la cantidad de trabajadores lo cual indica que entre más trabajadores tenga el negocio más va a ser la necesidad de requerir de más y mejores estrategias en cuanto a la división de las tareas para alcanzar sus metas y objetivos que se proponen los propietarios.

6.4.4 Razones financieras.

Uso de las razones financieras.

Para evaluar la situación y desempeño financiero de una empresa el analista requiere de algunos criterios. Estos se utilizan frecuentemente como razones, o índices, que relacionan datos financieros entre sí. El análisis e interpretación de varias razones debe permitir al analistas expertos y capaces de tener un mejor conocimiento de la situación y desempeño financieros de la empresa que el que podrían obtener mediante el análisis aislado de los datos financieros.

Análisis de tendencias.

El análisis de las razones financieras involucra dos tipos de comparaciones. En primer lugar el analista puede comparar una razón presente con las razones pasadas y futuras esperadas para la misma compañía.



Las razones financieras también pueden ser calculadas para su proyección, o estado proforma, y comparadas con las razones presentes y pasadas. En las comparaciones través del tiempo, lo mejor es comparar no solo las razones financieras sino también las cifras absolutas.

Comparación de una razón con otras.

El segundo método coteja las razones de una empresa con las de empresas similares o con promedios de la industria en el mismo punto en el tiempo. Tal comparación permite obtener elementos de juicio sobre las condiciones y desempeño financieros relativos de la empresa. El analista debe evitar el empleo indiscriminado de reglas aproximadas para todas las industrias.

6.4.5 Tipos de razones financieras.

Para nuestros propósitos, las razones financieras pueden agruparse en cinco tipos:

1. Razón de Liquidez.

La liquidez de una empresa se mide por la capacidad para satisfacer obligaciones a corto plazo

Razón circulante:

Una de las razones más generales y de uso más frecuente utilizadas es la razón circulante.



Activo circulante

Pasivo circulante

Razón rápida (prueba del ácido).

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la Razón del circulante, excepto que incluye el inventario, el cual es por lo general, el activo circulante menos líquido, la cual se calcula dividiéndolos activos circulante de la empresa menos los inventarios entre sus pasivos circulantes. (GITMAN, 2003, pág. 49)

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos circulantes- inventario}}{\text{Pasivos circulantes}}$$

2. Razones de Actividad.

Las razones de actividad miden la velocidad con la que varias cuentas se convierten en ventas o efectivos, es decir ingresos o egresos.

Rotación de inventario.

Por lo general, la rotación de inventario mide la actividad o liquidez del inventario de una empresa. (GITMAN, 2003, pág. 50)

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$



Periodo promedio de cobranza.

El periodo promedio de cobranza, o periodo de cuentas por cobrar, es muy útil para evaluar las políticas de crédito y cobranza, esto se obtiene dividiendo el saldo de las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas diarias (GITMAN, 2003, pág. 51)

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{cuentas por cobrar}}{\text{Promedio de ventas por día}}$$

Periodo promedio de pago.

El periodo promedio de pago, o periodo promedio de cuentas por pagar se calcula de la misma manera que el periodo promedio de cobranza.

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar.}}{\text{Promedio de copras por día}}$$

Rotación de activos totales.

La rotación de activos totales indica la eficiencia con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. (GITMAN, 2003, pág. 52)

$$\text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Ventas.}}{\text{Activos totales}}$$



3. Razones de Deuda.

La razón de deuda mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alta es la razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias. (GITMAN, 2003, pág. 54)

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivos totales}}{\text{Activos totales.}}$$

Razón de la capacidad de pago de intereses.

La razón de la capacidad de pago de intereses también conocida como razón de cobertura de interés, mide la capacidad de la empresa para hacer pagos contractuales de intereses. Cuanto mayor es su valor, más capacidad tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones de intereses.

$$\text{Razón de la capacidad de pagos de intereses} = \frac{\text{utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Intereses}}$$

Razón de cobertura de pagos fijos.

Esta razón mide la capacidad de la empresa de cumplir con sus obligaciones de pagos fijos, como intereses y principal de un préstamo, pagos de arrendamiento y dividendos de acciones preferentes. (GITMAN, 2003, pág. 55)

$$\text{Razón de cobertura de pagos fijos} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos} + \text{pagos de arrendamiento.}}{\text{Intereses} + \text{pagos de arrendamiento} + \text{pagos de principal} + \text{dividendos de acciones preferentes}}$$



4. Razones de rentabilidad.

Existen muchas medidas de rentabilidad. Como grupo, estas medidas facilitan a los analistas la evaluación de las utilidades de la empresa respecto de un nivel dado de ventas, de un nivel cierto de activos o de la inversión del propietario. Sin ganancias una empresa no podría atraer capital externo.

Estado de resultado de formato común.

Una herramienta común para evaluar la rentabilidad en relación con las ventas es el estado de resultado de formato común. En este estado cada elemento se expresa como un porcentaje de ventas. Los estados de resultados de formato común son especialmente útiles para comparar desempeño a través de los años.

Existen tres razones de rentabilidad que se citan con mucha frecuencia y que se pueden leer directamente en el estado de resultados de formato común son:

Margen de utilidad bruta.

El margen de utilidad bruta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa ha pagado todos sus productos. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta mejor. (GITMAN, 2003, pág. 56)

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{ventas} - \text{costo de ventas}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$



Margen de utilidad operativa.

El margen de utilidad operativa mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y los gastos que no son intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. La utilidad operativa es pura porque mide solamente las ganancias obtenidas por operaciones sin tomar en cuenta intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. (GITMAN, 2003, pág. 57)

$$\text{Margen de utilidad operativa} = \frac{\text{utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Margen de utilidad neta.

El margen de utilidad neta mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos de acciones preferentes. Cuanto más alto sea el margen de utilidad neta de la empresa, mejor.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Venta}}$$

Utilidades por acción.

Las utilidades de una empresa interesan a los accionistas actuales y prospectos así como a la administración. (GITMAN, 2003, pág. 58)



$$\text{Utilidades por acción} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación}}$$

Rendimiento sobre activos.

El rendimiento sobre activos, también conocido como rendimiento sobre la inversión mide la efectividad total de la administración en la generación de utilidades con sus activos disponibles. Cuanto más alto sea el rendimiento de los activos, mejor.

$$\text{Rendimiento sobre activos} = \frac{\text{utilidades disponibles para los accionistas comunes}}{\text{Activos totales}}$$

Rendimiento sobre capital.

El rendimiento sobre capital mide el rendimiento obtenido sobre la inversión de los accionistas de la empresa. En general cuanto más alto es el rendimiento es mejor para los propietarios. (GITMAN, 2003, pág. 59)

$$\text{Rendimiento sobre capital} = \frac{\text{Utilidades disponibles para los accionistas comunes.}}{\text{Capital en acciones ordinarias}}$$

5. Razones de mercado.

Las razones de mercado se refieren al valor de mercado de una empresa, calculado según su precio accionario actual, sobre ciertos valores contables. Estas razones dan un panorama



de que también sienten los inversionistas en el mercado que se está comportando la empresa en términos de riesgo y rendimiento.

Razón precio/utilidades.

La razón precio/utilidades mide la cantidad que los inversionistas están dispuesto a pagar por cada dólar de las utilidades de una empresa

$$\text{Razón precio/utilidades} = \frac{\text{precio de mercado de acción ordinaria}}{\text{Utilidades por acción}}$$

Razón valor de mercado/valor en libros.

La razón valor de mercado/valor en libros proporciona una evaluación de cómo ven los inversionistas el desempeño de la empresa. Relaciona el valor de mercado de las acciones de la empresa con su valor en libros contabilidad estricta. (GITMAN, 2003, pág. 60)

$$\text{Valor en libros por acción ordinaria} = \frac{\text{capital en acciones ordinarias}}{\text{Número de acciones ordinarias en circulación.}}$$



6.5. EFECTOS DE UNA BUENA APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS.

6.5.1 El efecto positivo de estrategia financiera.

Una buena aplicación de estrategias financieras tiene los resultados esperados, dentro de los efectos que tiene una buena aplicación de estrategias en los negocios ,es que puede ser leve esto se debe a que si aplican estrategias financieras quizás no son las correctas y moderado porque las aplican a sus clientes y al mismo negocio y de esa forma satisfacen a los clientes y por ende la fidelidad de los mismos, y así mismo alcanzar ciertas metas que se han propuesto, pero no le dan la aplicación apropiada.

Puede ser avanzada, es de decir que sobre pase a los dos antes mencionadas, esto porque aparte de aplicar estrategias financieras las saben utilizar correctamente, para el beneficio de su negocio y el de sus clientes, y a si crecer económicamente logrando mejor posicionamiento en el mercado, de esta manera estar a la vanguardia de los competidores que cada vez son más, por eso tienen que estar actualizados y de esta manera mejorar la aplicación de estrategias que implementan al negocio.

Algunas ferreterías consideran dentro de las estrategias financieras las pérdidas de los productos o accidentes inesperados, es decir que se pierdan los productos debido a la antigüedad que tenga los productos, e incluso en la caducidad que tienen ciertos materiales



como lo es la pintura, pegas diluyentes, anticorrosivo e incluso los accidentes inesperados, que los dueños de las ferreterías no se esperan, pero que se están a la expectativa, esto con el objetivo de no desabastecer al negocio y tener la suficiente mercadería en existencia.

Otro de los efectos que produce una buena aplicación de estrategias financieras se encuentran los clientes satisfechos esto se debe a la buena aplicación de estrategias ya que estas los guían para que sepan cómo y de qué manera deben lograr la satisfacción de los clientes y cubrir sus necesidades, también se debe al proceso que se le da al momento de atenderlos, también por el valor agregado que se le brinda a cada cliente como el sistema de acarreo ,promociones, descuentos ,rifas, etc., logrando de esta manera la satisfacción de la clientela.

En línea de negocio esto es en cuanto al número de ferreterías que se encuentran laborando a sus alrededores y compitiendo con el negocio, por el tamaño del local la buena aplicación de las estrategias pueden tener efecto positivo porque entre más grande sea el negocio más va a necesitar de la implementación de buenas estrategias para poder cubrir todo el local.

El análisis diario de una empresa es una herramienta clave, aunque no la única, para la gestión correcta de la misma, las estrategias financieras tienen un gran efecto en cuanto al análisis e interpretación de los estados financieros, como herramienta para la realización de



un diagnóstico eficiente de la situación del negocio, es el procedimiento que ayuda a la dirección a tomar las decisiones más acertadas y a su vez ubicar y conocer la posición actual de su negocio.

Además tienen efectos positivos en cuanto a la rentabilidad ya que muestra la posición económica del negocio, es decir, la capacidad que éste tiene para generar y retener utilidades en un período determinado. Por su parte la liquidez indica la posición financiera, o sea, la capacidad de pago que tiene para enfrentar adecuadamente sus deudas en un momento determinado. Luego de detectadas las causas de las dificultades que afectan la situación económica y financiera, es preciso definir estrategias funcionales en el área de resultados claves de economía y finanzas que permitan radicar o mitigar tales dificultades.

En aras de alcanzar una salud financiera que posibilite el logro de su gestión empresarial con indicadores de eficiencia y eficacia aceptables.

Existen diversas estrategias financieras que se pueden poner en acción para poder lograr los objetivos pactados, si se establece una estrategia financiera de forma sistemática se lograra obtener una estabilidad financiera. De esta manera se aumentará la capacidad de la PYME para generar más utilidades, además para que una estrategia tenga efectos positivos en un negocio, estas deben de estar en relación con el objetivo general que se haya decidido,



estas estrategias deberán poder dar una solución a las necesidades que tenga la entidad.
(Smetoolki, 2015)

Además un buen efecto de estrategias financieras se debe tomar en cuenta la toma de decisiones respecto a las estrategias financieras y planes de acción a tomar dentro de los negocios, estos deben de ser realizadas por una persona con los conocimientos académicos y la experiencia que le permita fundamentar el porqué de sus decisiones; de esta manera y evitando que personas que no estén preparadas con los conocimientos del puesto o no tengan la experiencia dejen de tomar decisiones financieras que ocasionen problemas a futuro por la mala ejecución de las estrategias financieras.

6.5.2 Fuente de financiamiento de las estrategias financieras

Estrategias de financiamiento.

Consiste en la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento o ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos, es decir, tal como lo refiere Brealey (2007) se trata de adquirir el dinero que la empresa necesita para acometer inversiones y realizar sus operaciones. (Viloria, 2012 Parr 1.)

Tales fondos se pueden conseguir a través de recursos propios, que incluyen la autofinanciación con fondos que han sido generados en el transcurso de la operación de la



empresa, y las aportaciones de los socios (emisión de acciones), o a través de la financiación ajena, captación de recursos externos, conseguidos de la generación de una obligación (deuda) que deberá cancelarse en un determinado plazo, el cual puede ser corto, mediano o largo plazo. (Viloria, 2012Parr 2)

La función de financiamiento consiste en:

- Buscar fuentes de financiamiento para la empresa, fuentes tales como préstamos, créditos, emisión de títulos valores, de acciones, etc.
- Evaluar dichas fuentes de financiamiento, por ejemplo, en el caso de adquirir un préstamo o un crédito, evaluar cuál nos brinda mejores facilidades de pago, cuál tiene un menor costo (Menor tasa de interés). Y a la vez, evaluar nuestra capacidad para hacer frente a la adquisición de la deuda.
- Seleccionar la más conveniente para nuestro negocio. (Viloria, 2012Parr 3.)

La búsqueda de financiamiento se da cuando:

- Existe una falta de liquidez para hacer frente a las operaciones diarias del negocio.



- Cuando se quiere hacer crecer el negocio, por ejemplo, adquirir nueva maquinaria, lanzar un nuevo producto, ampliar el local, etc., y no contamos con capital propio suficiente para hacer frente a la inversión. (Viloria, 2012 Parr 4.)

Estrategias de financiamiento.

Están relacionadas con la definición de objetivos y alternativas de acción asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo. El objetivo perseguido por esta estrategia se deriva del objetivo general del plan estratégico del negocio, pero con frecuencia estará ligado al logro de una estructura de capital meta o a la obtención de un costo de capital óptimo. (Viloria, 2012 Parr 5.)

Además, una estrategia de financiamiento debe analizar variables como: fuentes (oferentes) implica el origen de los recursos (interno o externo, si proviene de una institución pública o privada, así como la identificación de ésta), plazo (corto o largo), instrumentos, costo (tasa de interés más comisiones) y garantías, lo cual pudiera constituir una mezcla de financiamiento Boscán y Sandra, (2006). (Viloria, 2012 Parr 6)



6.6 PROPUESTAS QUE CONTRIBUYEN AL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS FERRETERÍAS.

Se le propone a los dueños de las ferreterías que reciban capacitaciones sobre las estrategias financieras que promuevan el crecimiento y desarrollo económico de las ferreterías.

Contratar un equipo técnico especialista en finanzas y sistemas computarizados que permitan sistematizar los procesos contables y financieros de la empresa y obtener información confiable para la toma de decisiones. Además que pongan en prácticas nuevas y mejores estrategias financieras tanto para mantener a sus clientes como para atraer a nuevos clientes que implementen hacer rifas, realizar análisis sobre las estrategias que beneficien más a su negocio, también que realicen seminarios a sus trabajadores para que estos pongan en práctica las estrategias y las sepan aplicar a la clientela y puedan obtener mejores resultados.

Que apliquen estrategias financieras en cuanto a los registros contables que utiliza para saber en cuanto al grado de su liquidez, de endeudamiento, rotación de sus inventarios.

Que contraten a un administrador para que lleve a cabo las operaciones contables y financieras de la empresa para la toma de decisiones.



VII. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

1. ¿Cuál es la importancia de usar estrategias financieras en las ferreterías para el crecimiento económico?
2. ¿Cuáles son las estrategias financieras aplicadas en las ferreterías?
3. ¿Cuáles son los efectos de una buena aplicación de estrategias financieras en las ferreterías?



VIII. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.

Objetivos	Variable	Sub-variables	Indicador	Escala	Instrumento.
1 fundamentar la importancia de las estrategias financieras en las ferreterías.	Importancia de las estrategias financieras.	1. Estrategias que utilizan	Si	NOMINAL	ENCUESTA
			No		
		2. Importancia	Si	NOMINAL	
			No		
		3. Conceptos	1. Prácticas para alcanzar los objetivos organizacionales	NOMINAL	
			2. Determinación de objetivos, adopción de cursos y asignación de recursos		
			3. Los medios a implementar, importancia y determinantes para la consecución y logro de metas y objetivos.		
4. conjunto de fines, misiones y objetivos que tiene cada empresa					



Estrategias financieras que aplican las ferreterías durante el año 2015.



		4. Crecimiento y desarrollo económico	1. Si.	NOMINAL	
			2. No		
		5. Aportes	1. Recuperación de cartera más rápido.		NOMINAL
			2. Rotación de inventario.		
			3. Agilidad al atender al cliente.		
		6. Nivel de endeudamiento	1. Amortigua la depreciación de los artículos.		NOMINAL
			2. Se puede comprar a mejor precio.		
			3. Se puede ofrecer una línea más amplia de crédito.		
		7. Rotación de su inventario	1. El producto no se hace viejo.		
			2. Se completa la Línea de inventario.		
			3. Se le ofrece más producto al cliente.		
			4. Mejor competitividad en referente a otras ferreterías.		



2) Identificar estrategias financieras que poseen las ferreterías para el mejoramiento de sus actividades.	Uso de estrategias.	8. Esquemas administrativo	1. Dividir el trabajo en diferentes esquemas.	NOMINAL	ENCUESTA
			2. Lograr la coordinación efectiva de las tareas.		
			3. Eficacia y eficiencia. (Lograr los objetivos)		
			4. Por su finalidad (analítica, informativo, formal e informal)		
		9. Estrategias financieras	1. Análisis de la rentabilidad de las inversiones.	NOMINAL	
			2. Análisis del circulante liquidez y solvencia.		
			4. Estructura financiera y nivel general de endeudamiento.		
			5. Costos financieros.		
			6. Todas las anteriores.		
			7. Ninguna.		
			10. Tiempo operar de		
		2. Cinco año			
3 Desde que existe					



Estrategias financieras que aplican las ferreterías durante el año 2015.



		11. Servicio al cliente	1. Darle la bienvenida como el cliente se lo merece.	NOMINAL	
			2. Atender al cliente con cortesía.		
			3. Ofrecerle todos sus productos.		
			4. Informarlo sobre alguna promoción o descuento sobre determinado producto.		
			5. Procurar que el cliente se vaya satisfecho.		
			6. Todas las anteriores.		
		12. Valor agregado	1. Servicio de acarreo.	NOMINAL	
			2. Sistema de entrega a domicilio.		
			3. Promociones.		
			4. Rifas.		
			4. Descuentos		
		13. Sistema de crédito.	1. Corto plazo	NOMINAL	
			2. Mediano plazo		



Estrategias financieras que aplican las ferreterías durante el año 2015.



		14. Crédito adecuado.	1. Si. 2. No.	NOMINAL	
3. Examinar los efectos positivos de una buena aplicación de estrategias financieras para el crecimiento económico de las ferreterías.	Efecto de la aplicación de las estrategias	15. Grado de avance	1. Leve.	ORDINAL	ENCUESTA
			2. Moderado.		
			3. Avanzado		
		16. Pérdidas del producto	1. Si	NOMINAL	
			2. No.		
17. fuente de financiamiento	1. Capital propio.	NOMINAL			
	2. Proveedores.				
	3. Prestamos.				
	4. Otras Fuentes				
18. Calidad del servicio	1. Clientes satisfechos.	NOMINAL			
	2. Clientes insatisfechos.				
	3. No sabe				
19. Características					



Estrategias financieras que aplican las ferreterías durante el año 2015.



			1. Tiempo de existencia.	NOMINAL	
			2. Cantidad de trabajadores.		
			3. Línea de negocios.		
			4. Tamaño de local.		
			5. Localidad		
		20. Financiamiento en los inventarios	1. Mejora las ventas.	NOMINAL	
			2. Mejor competitividad.		
			3. Mejora la calidad de producto.		
			4. Incrementa los inventarios.		
		21. Mejoran el servicio	1. Si	NOMINAL	
			2. No		



IX DISEÑO METODOLÓGICO.

9.1 Tipo de Investigación.

Según el Alcance Temporal.

La investigación que se llevó a cabo, es de corte transversal, puesto que se recolectó información en oportunidad única, y se analizaron los datos en un tiempo como es el año 2015.

Según la Profundidad u Objetivo.

Esta es de tipo descriptiva ya que se pretende determinar las principales estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa para el crecimiento, desarrollo económico y la importancia de utilizarlas.

Según el lugar donde se obtiene:

Es una investigación de campo debido a que se recopila la información en el lugar de los hechos, para saber con exactitud si las ferreterías aplican estrategias financieras para al crecimiento económico de las ferreterías durante el año 2015.



Según el carácter de la medida.

Es cuantitativa por que utiliza la medida interpretativa, que se centra principalmente en la recopilación de datos cuantificables a través de la información que se obtiene mediante la encuesta, que se aplicó a los dueños de las ferreterías sobre las principales estrategias financieras que desarrollan en su negocio.

9.2 Población.

La población de esta investigación está constituida por veinticuatro ferreterías en la ciudad de Juigalpa que laboran activamente. Se aplicó la encuesta a los dueños de las ferreterías para conocer sobre las principales estrategias financieras que aplican en sus negocios.

9.3 Muestra.

La muestra está conformada por catorce dueños de ferreterías, abarcando el 58.3% de la población, no se utilizó formula debido a que la población es pequeña y por qué algunos dueños de las ferreterías no utilizan estrategias financieras y otros porque no quisieron proporcionar información.



9.4 Instrumento.

El instrumento utilizado fue la encuesta de tipo estructurada, ya que consta de 21 preguntas cerradas, se seleccionó este método debido a que a través de esta, se recolectaron los datos, El propósito de la encuesta fue obtener información actualizada y confiable por parte de los propietarios de las ferreterías. Dicha encuesta está compuesta en cinco partes:

En la primera parte se encuentran los Datos generales como es la edad y el sexo de los encuestados, en la segunda está el primer objetivo el cual es fundamentar la importancia de aplicar estrategias financieras en las ferreterías en la tercera parte está ubicado el segundo objetivo identificar estrategias financieras que poseen las ferreterías para el crecimiento económico, en la cuarta y última parte está el objetivo examinar los efectos positivos de una buena aplicación de estrategias financieras para el crecimiento económico de las ferreterías las cuales cada objetivo consta con siete preguntas cerradas.

9.5 Validación de Instrumento.

El instrumento fue validado por el Lic. Juan Romero Moraga quien tiene una Licenciatura en Administración de empresas, es docente de la UNAN FAREM CHONTALES, el cual se basó en la experiencia que tiene con respecto a la temática, quien nos sugirió que realizáramos unos pequeños cambios entre los cuales están: en el primer objetivo que es fundamentar la importancia de aplicar estrategias financieras en las ferreterías que agregáramos una pregunta más, la cual es ¿Cree que son importante las estrategia financieras? Y en el segundo objetivo



que es identificar estrategias financieras que poseen las ferreterías para el crecimiento económico, nos sugirió que en la pregunta número trece le borráramos el ítem (No sabe)

9.6 Procesamiento de la Información.

Para procesar la información requerida a lo largo de esta investigación se utilizaron los siguientes programas.

El programa de spss.18.0 con el objetivo de procesar los datos estadísticos obtenidos a través de las encuestas, la ventaja de este programa es que permitió el procesamiento de la encuesta de manera rápida y confiable.

El uso del spss hizo posible el método estadístico, se utilizó la función del análisis de estadísticos descriptivo, utilizando la distribución de frecuencia tablas de contingencia y respuesta de selección múltiples debido a que el presente estudio tiene un carácter descriptivo que da respuesta a los objetivos y las preguntas de investigación en este trabajo.

Microsoft Power Point: Este programa se utilizó con el objetivo de realizar la presentación de las diapositivas para la defensa de la investigación.

Microsoft Office Word: Fue una herramienta básica, utilizada a lo largo de esta investigación para procesar, redactar y presentar el documento final.



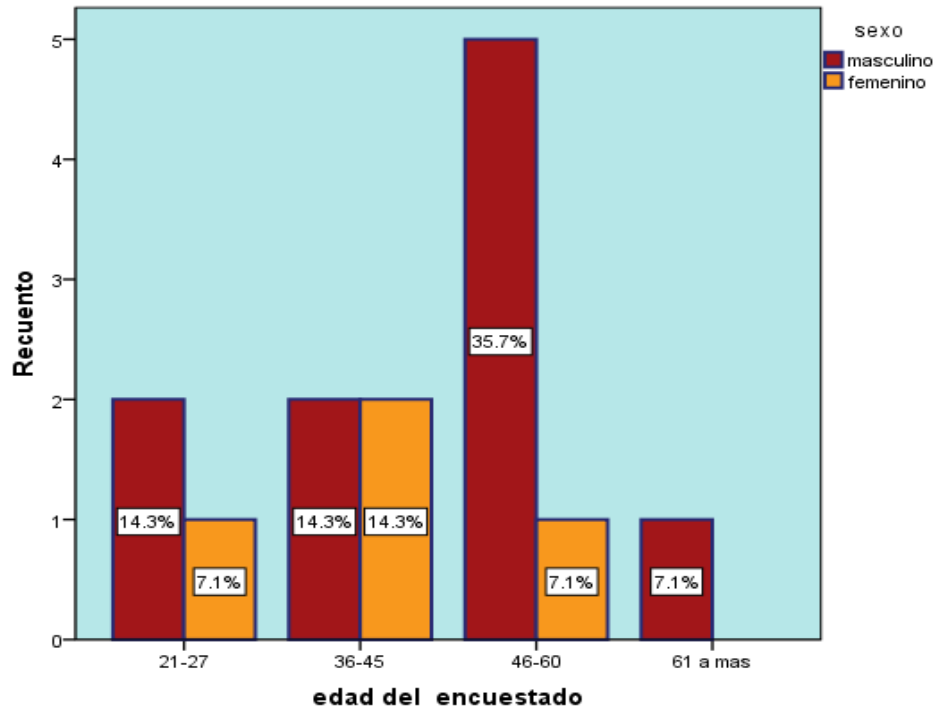
X ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS. TABLA 1 EDAD Y SEXO DEL ENCUESTADO

Tabla de contingencia edad del encuestado * sexo

Recuento

		sexo		Total
		masculino	femenino	
edad del encuestado	21-27	2	1	3
	36-45	2	2	4
	46-60	5	1	6
	61 a mas	1	0	1
Total		10	4	14

Gráfico de barras



La siguiente tabla muestra que el 35.71% la mayoría de los propietarios de las ferreterías están siendo administradas por el sexo masculino entre las edades de 46 a 60 años, que a su



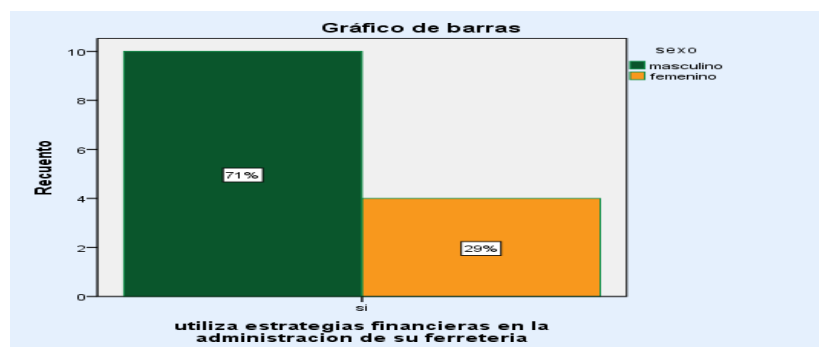
vez representa un 42.85%, un 14.2% entre las edades 36-45 y 21-27 y un 7.1% entre la edad de 61 a más, la cual la otra parte de las ferreterías son administradas por mujeres entre las edades de 36 a 45 años con un 14.2% , otras son administradas entre los 46-60 y 21-27 con un 7.1%.

TABLA 2 UTILIZA ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SEXO

Tabla de contingencia utiliza estrategias financieras en la administración de su ferretería * sexo

Recuento

	sexo		Total
	Masculino	femenino	
Utiliza estrategias financieras Si en la administración de su ferretería.	10	4	14
Total	10	4	14





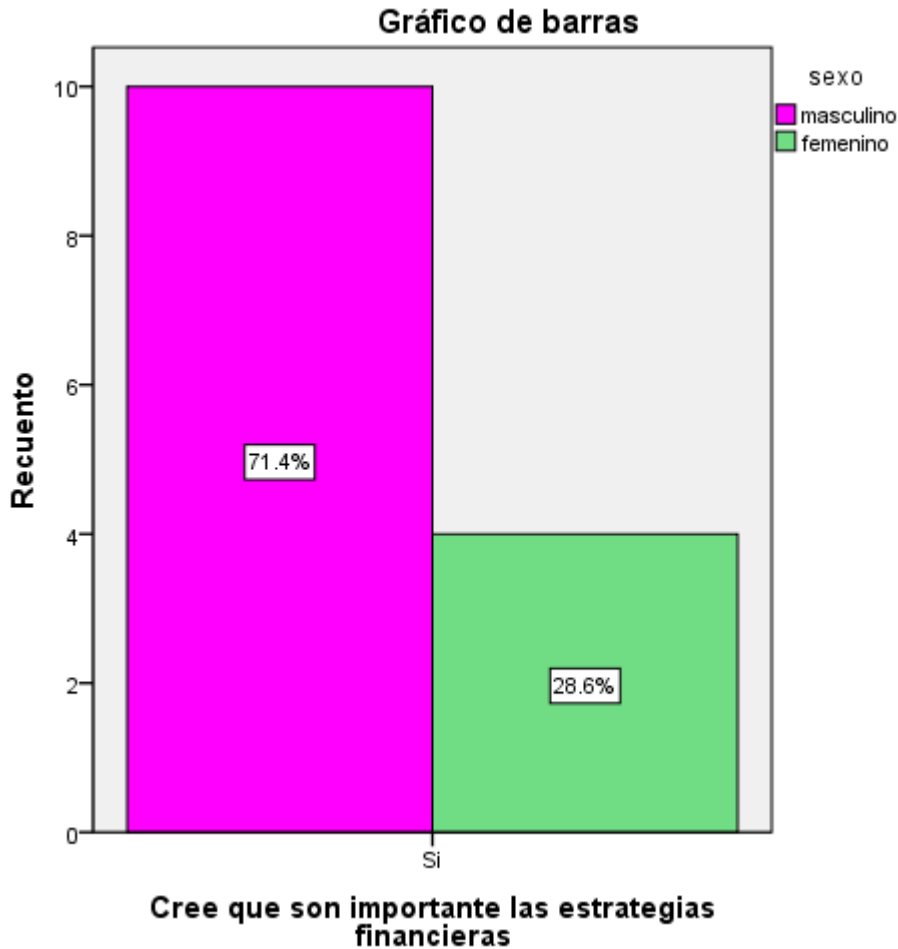
El 100% son las ferreterías encuestadas utilizan estrategias financieras en la administración de su negocio, lo que permite identificar sus estrategias, siendo la mayoría administradas por el sexo masculino con un 71.4% y con un 28.5% administradas por el sexo femenino.

TABLA 3 DE LAS ESTRATEGIAS FINANCIERAS Y SEXO

Tabla de contingencia Cree que son importante las estrategias financieras * sexo

Recuento

	sexo		Total
	Masculino	femenino	
Cree que son importante las Si estrategias financieras	10	4	14
Total	10	4	14



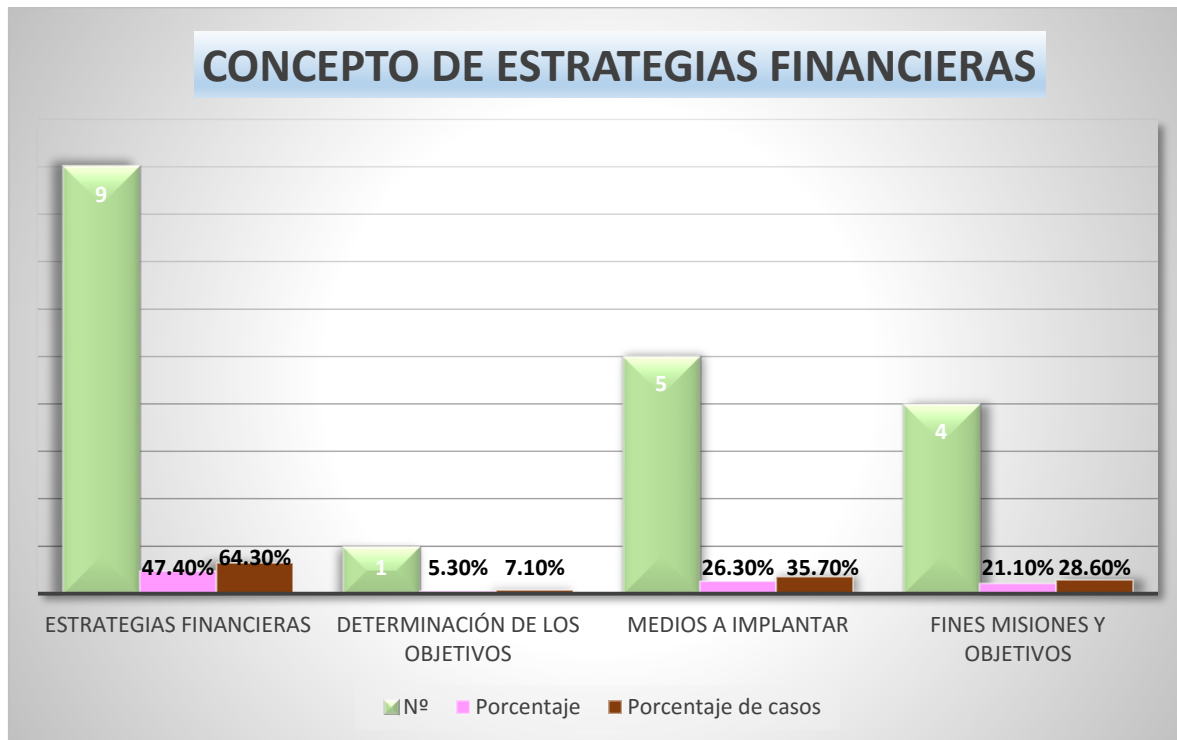
Según los resultados obtenidos en la encuesta aplicada a los propietarios de las ferreterías el 100% consideran que las estrategias financieras son importantes para el correcto funcionamiento del negocio siempre predominando el sexo masculino con 71.45% y el 28.5% son mujeres que manejan las ferreterías.



TABLA 4 DE ESTRATEGIAS FINANCIERAS

Frecuencias \$Estrategias

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
Estrategias financieras	Estrategias financieras	9	47.4%	64.3%
	Determinación de los objetivos	1	5.3%	7.1%
	Medios a implantar	5	26.3%	35.7%
	Fines misiones y objetivos	4	21.1%	28.6%
Total		19	100.0%	135.7%





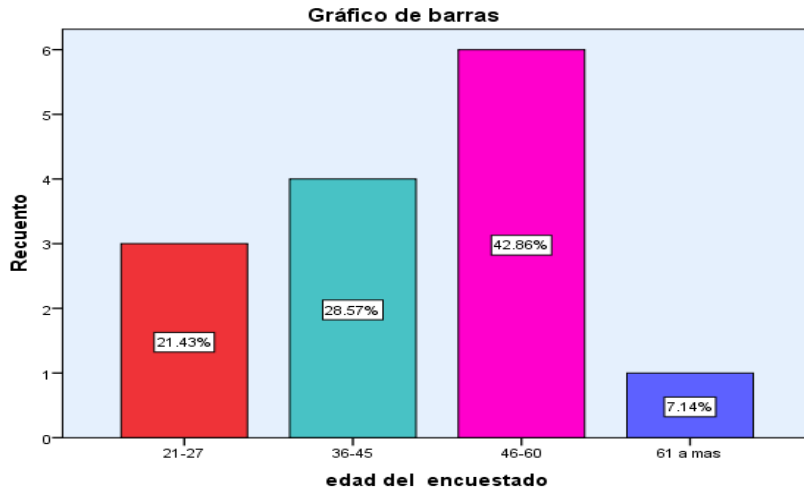
En esta tabla se puede observar que las respuesta de selección múltiples son de 19 siendo la muestra de 14 encuestados el cual la mayoría de los propietarios dominan el concepto de estrategias financieras como las practicas que una empresa adopta para alcanzar sus objetivos con un 64.3%, el 35.7% conocen el concepto de estrategias financieras como medios a implantar y el 28.6% el concepto de fines misiones y objetivos.

TABLA 5 ESTRATEGIAS ORIENTADAS AL DESARROLLO Y EDAD

Tabla de contingencia edad del encuestado * cree usted que las estrategias financieras de alguna manera están orientada al crecimiento y desarrollo económico de sus ferreterías

Recuento

		cree usted que las estrategias financieras de alguna manera están orientada al crecimiento y desarrollo económico de sus ferreterías	
		si	Total
edad del encuestado	21-27	3	3
	36-45	4	4
	46-60	6	6
	61 a mas	1	1
Total		14	14

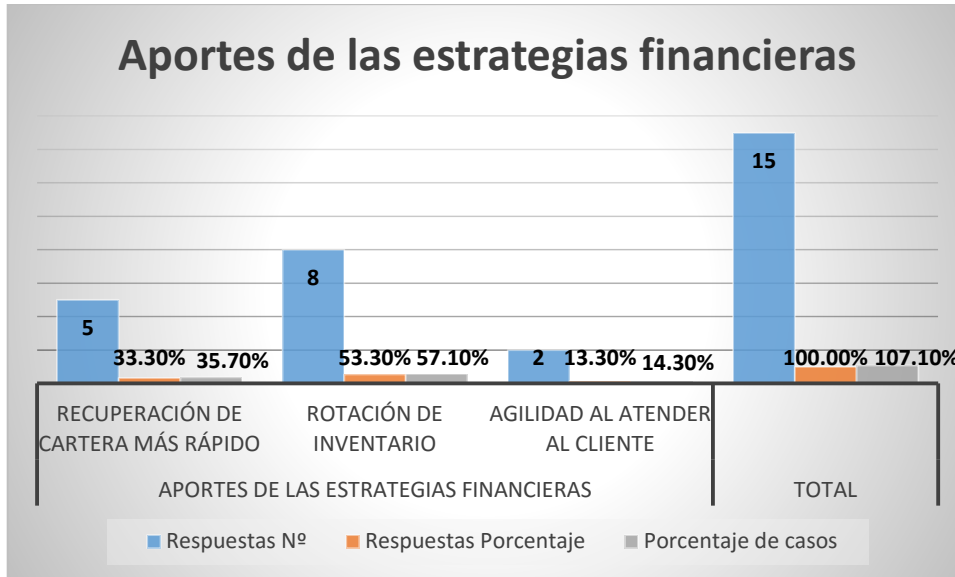


Esta tabla muestra que la mayoría de los propietarios se encuentran entre la edad 46-60 años con el 42.8%, otros con el 28.5% entre la edad de 36-45 años, unos con un 21.4% en la edad de 21-27 y entre los 61 a más con un 7.1% esto indica que el 100% de los encuestados opinan que las estrategias financieras están orientadas al crecimiento y desarrollo económico, al determinar y analizar los objetivos, estrategias y acciones para el buen funcionamiento del negocio.

TABLA 6 APORTES QUE BRINDAN LAS ESTRATEGIAS.

Frecuencias \$aportes

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
Aportes de las estrategias financieras	Recuperación de cartera más rápido	5	33.3%	35.7%
	Rotación de inventario	8	53.3%	57.1%
	Agilidad al atender al cliente	2	13.3%	14.3%
Total		15	100.0%	107.1%

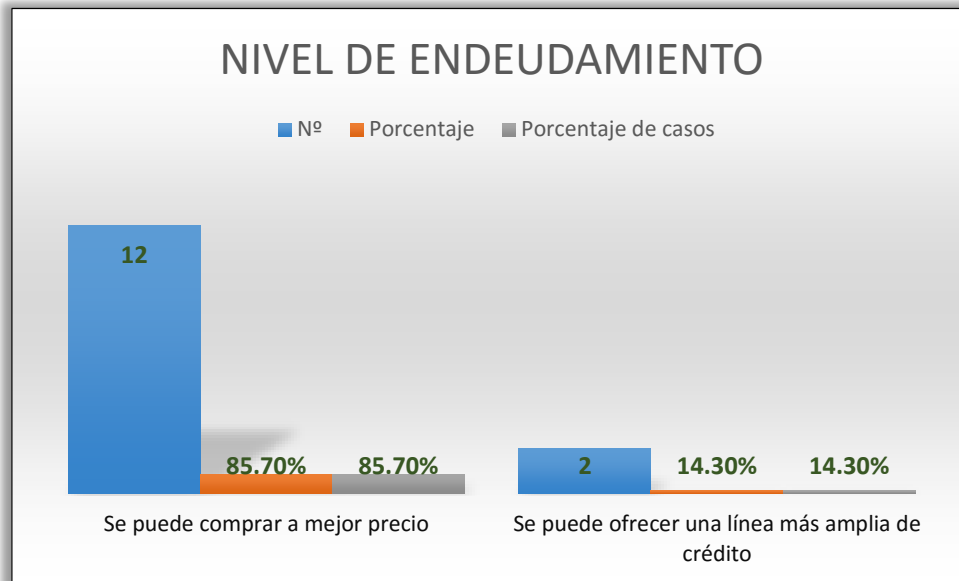


La tabla presenta los siguientes datos, cuenta con 15 preguntas de selección múltiples habiendo un total de 14 encuestados de los cuales el 57.1% opinan que el aporte que les brindan las estrategias financieras es rotación de inventarios y un 35.7% es recuperación de crédito y un 14.3% es la agilidad al atender al cliente, por lo tanto se puede decir que es más importante para las ferreterías la rotación del inventario ya que permite colocar los productos con calidad.

TABLA 7 INFLUENCIA EN EL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Frecuencias \$Influencia

		Respuestas		Porcentaje de casos
		N°	Porcentaje	
como influyen en el nivel de endeudamiento	Se puede comprar a mejor precio	12	85.7%	85.7%
	Se puede ofrecer una línea más amplia de crédito	2	14.3%	14.3%
Total		14	100.0%	100.0%



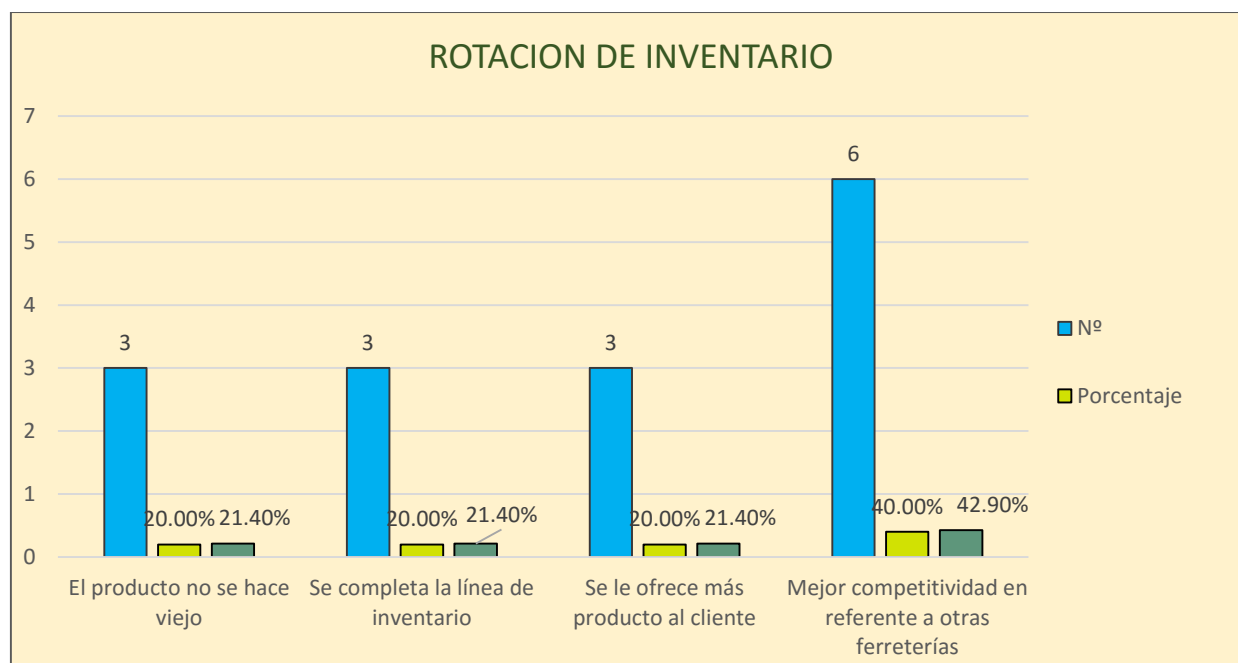
Según los resultados obtenidos en el análisis de los datos, se obtuvo un total de 14 respuestas de selección múltiples la mayoría abarca el 85.7% revelando los propietarios, que las estrategias utilizadas en el control de endeudamiento se pueden comprar a mejor precio y el resto de los encuestados con un 14.3% muestran que se puede ofrecer una línea más amplia de crédito.



TABLA 8 ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN LA ROTACION DE INVENTARIO

Frecuencias \$rotación de inventario

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
Estrategias financieras, Rotación de inventario	El producto no se hace viejo	3	20.0%	21.4%
	Se completa la línea de inventario	3	20.0%	21.4%
	Se le ofrece más producto al cliente	3	20.0%	21.4%
	Mejor competitividad en referente a otras ferreterías	6	40.0%	42.9%
Total		15	100.0%	107.1%

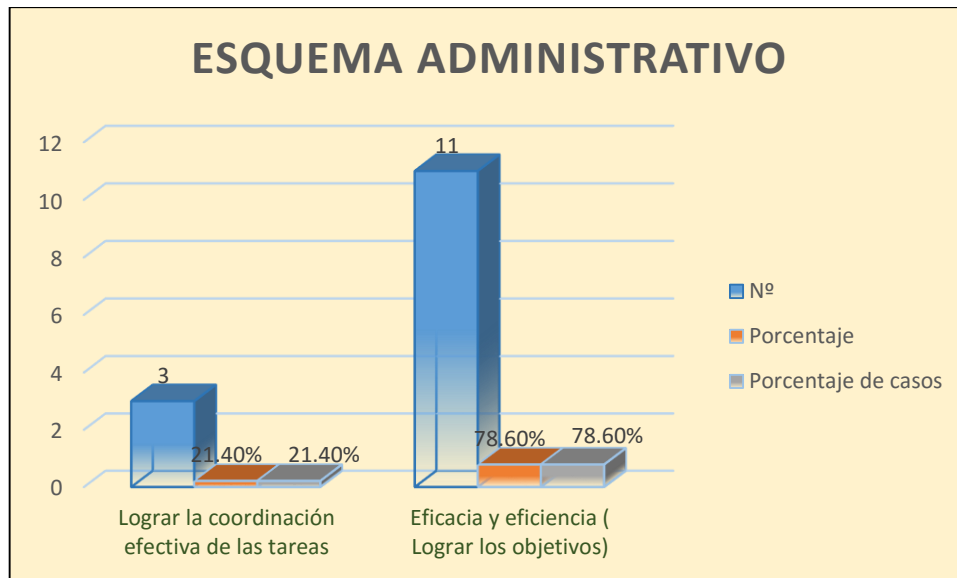




Según el análisis de los datos se obtuvieron 15 respuestas de selección múltiples siendo la muestra de 14 en total, la mayoría de los propietarios piensan que la competitividad es la más importante en las estrategias financieras representando un 42.9% ya que este determina la posición de la empresa en el mercado y un 21.4% tanto para el producto, línea de inventario y el ofrecimiento del producto al cliente.

TABLA 9 ESQUEMA ADMINISTRATIVO

Frecuencias \$Esquema				
		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
esquema administrativo de las ferreterías	Lograr la coordinación efectiva de las tareas	3	21.4%	21.4%
	Eficacia y eficiencia (Lograr los objetivos)	11	78.6%	78.6%
Total		14	100.0%	100.0%

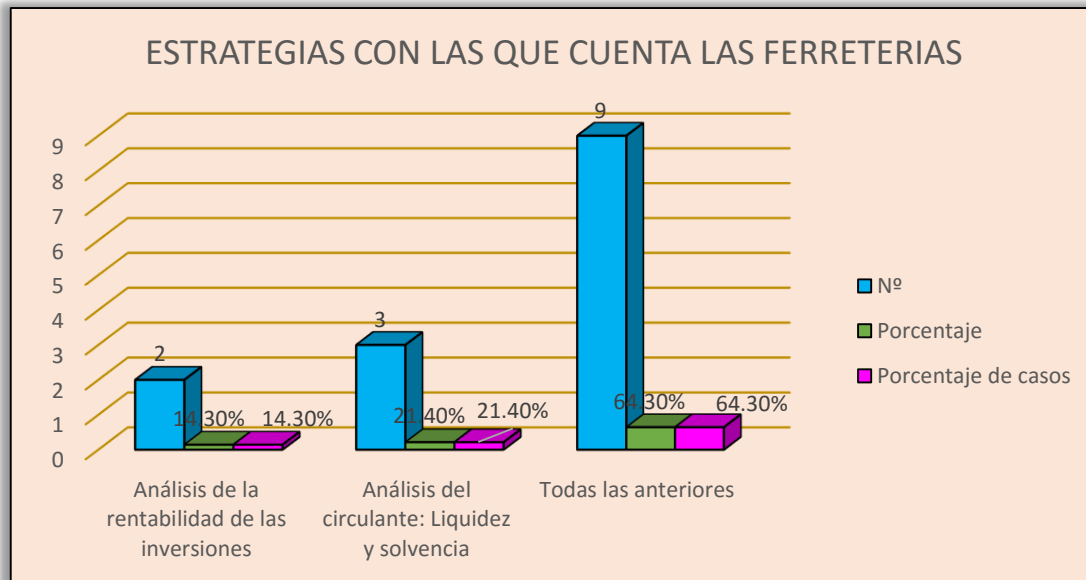


En la presente tabla se muestra un total de 14 respuestas de selección múltiple los propietarios en el esquema administrativo de sus ferreterías establecen en lograr la organización efectiva de las tareas representando con un 21.40% y eficacia y eficiencia en lograr los objetivos planteados en menos tiempo, costos y con la calidad requerida lo que representa un 78.60%.

TABLA 10 ESTRATEGIA CON QUE CUENTA LAS FERRETERIAS

Frecuencias \$Análisis

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
Estrategia financieras que cuenta las ferreterías	Análisis de la rentabilidad de las inversiones	2	14.3%	14.3%
	Análisis del circulante: Liquidez y solvencia	3	21.4%	21.4%
	Todas las anteriores	9	64.3%	64.3%
Total		14	100.0%	100.0%



En esta tabla se reflejan los resultados obtenidos que son 14 respuestas de selección múltiple siendo un total de 14 encuestados de lo cual la mayoría de los propietarios dijeron que las principales estrategias con las que cuenta la ferretería son todas las anteriores con un 64.3%. Se puede decir que utilizan todas las estrategias mencionadas y los demás propietarios de las ferreterías con un 21.4% usan análisis del circulante: Liquidez y solvencia y tan solo el 14.3% utilizan Análisis de la rentabilidad de las inversiones.



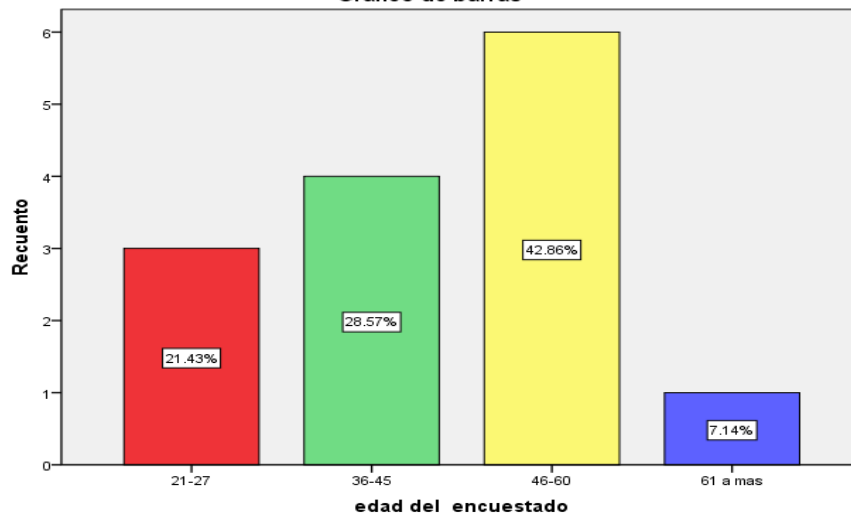
TABLA 11 TIEMPO DE OPERAR COMO FERRETERIA

Tabla de contingencia edad del encuestado * cuanto tiempo tiene de operar la ferreterías con las estrategias financieras

Recuento

		cuanto tiempo tiene de operar las ferreterías con las estrategias financieras	
		Desde que existe	Total
edad del encuestado	21-27	3	3
	36-45	4	4
	46-60	6	6
	61 a mas	1	1
Total		14	14

Gráfico de barras

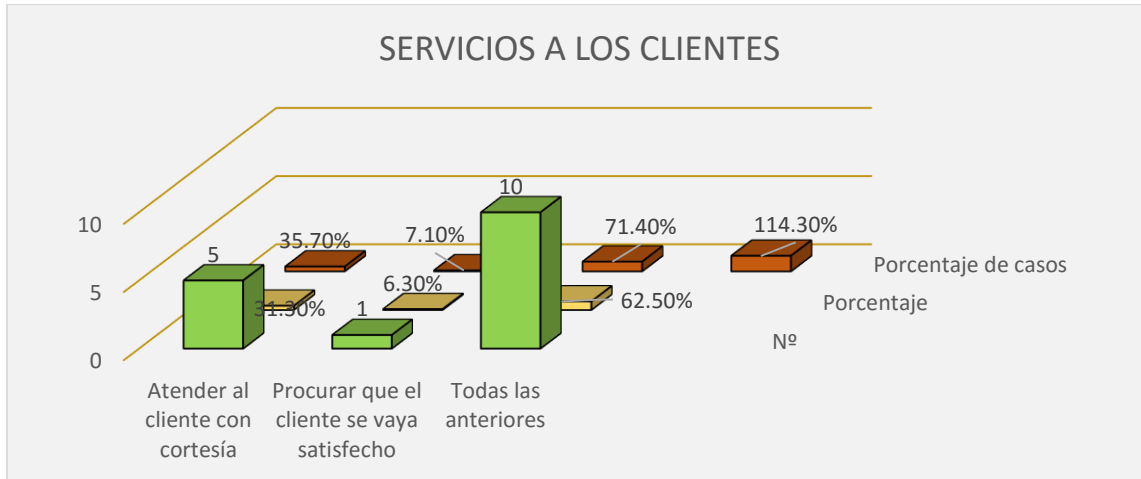




La tabla presenta los siguientes resultados obtenidos de la encuesta aplicada el cual se muestra un total de 14 respuestas de selección múltiple, el 42.86% están entre 46-60 años, entre la edad 36-45 con un 28.5% y siempre han utilizados estrategias otros en la edad 21-27 con el 21.4% y los demás entre la edad de 61 a más con un 7.1% esto nos quiere decir que el 100% de los encuestados dicen que cuentan con estrategias financieras desde que existe el negocio, de la misma manera nos muestra que las estrategias financieras les ha ayudado a crecer sus empresas y de esa forma han incrementado las utilidades posicionando en el mercado.

TABLA 12 PROCESO DEL SEVICIO AL CLIENTE

		Frecuencias \$Cliente		Porcentaje de casos
		Respuestas		
		Nº	Porcentaje	
proceso del servicio al cliente	Atender al cliente con cortesía	5	31.3%	35.7%
	Procurar que el cliente se vaya satisfecho	1	6.3%	7.1%
	Todas las anteriores	10	62.5%	71.4%
Total		16	100.0%	114.3%



La siguiente tabla muestra los siguientes resultados obtenidos que son 16 respuestas de selección múltiple siendo un total de 14 encuestados un 71.4% de los propietarios expresan que utilizan todos los servicios de atención al cliente y con un 35.7% en atender al cliente con cortesía, y tan solo un 7.1% en procurar que el cliente se vaya satisfecho.

TABLA 13 VALOR AGREGADO QUE BRINDAN LAS FERRETERIAS.

Frecuencias \$servicio

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
valor agregado q brinda las ferreterías	Servicio de acarreo	5	31.3%	35.7%
	Sistema de entrega a domicilio	2	12.5%	14.3%
	Promociones	2	12.5%	14.3%
	Descuentos	7	43.8%	50.0%
Total		16	100.0%	114.3%



En esta tabla se puede observar que muestran 16 respuestas de selección múltiple de un total de 14 encuestados, la cual representa el 50% que los propietarios brindan descuentos en sus ferreterías, el 35% de estos negocios brindan el servicio de acarreo a sus clientes, y el resto de los dueños de ferreterías brindan el sistema de entrega a domicilio y promociones con un 14.3%, utilizando estos valores agregados con el propósito de hacer crecer su negocio e incentivar a sus clientes.

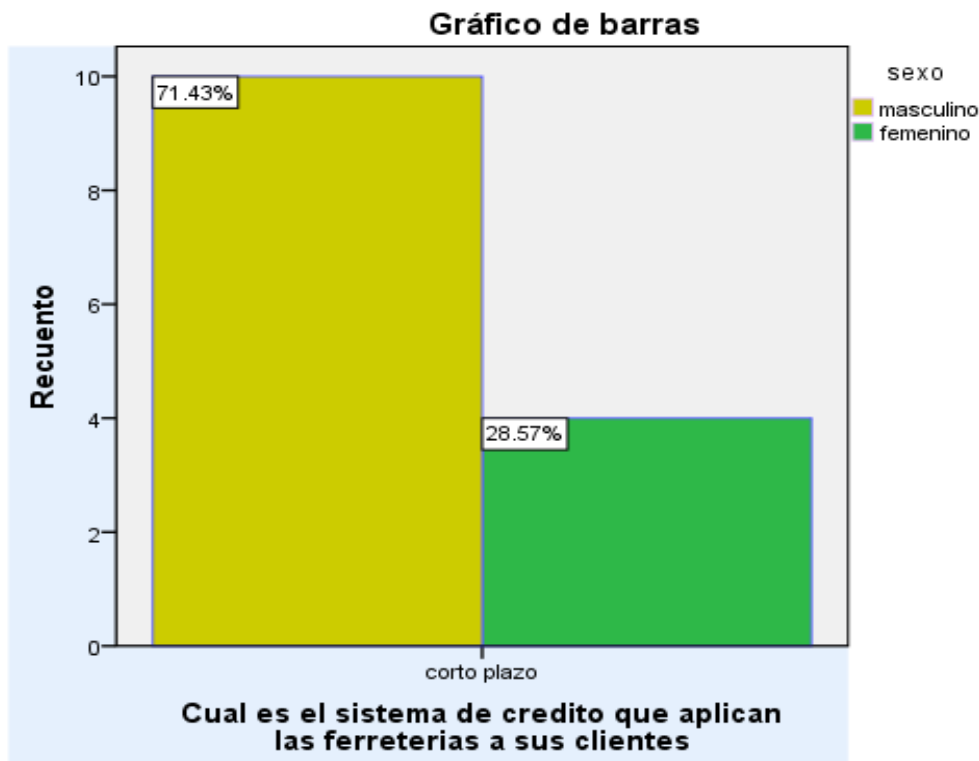


TABLA 14 SISTEMA DE CREDITO Y SEXO

Tabla de contingencia Cual es el sistema de crédito que aplican las ferreterías a sus clientes * sexo

Recuento

	sexo		Total
	Masculino	femenino	
Cuál es el sistema de crédito corto plazo que aplican las ferreterías a sus clientes	10	4	14
Total	10	4	14



En esta tabla se muestra los resultados que se recopilamos a través de la encuesta aplicada a los dueños de las ferreterías sobre cuál es el sistema de crédito que las ferreterías aplican a



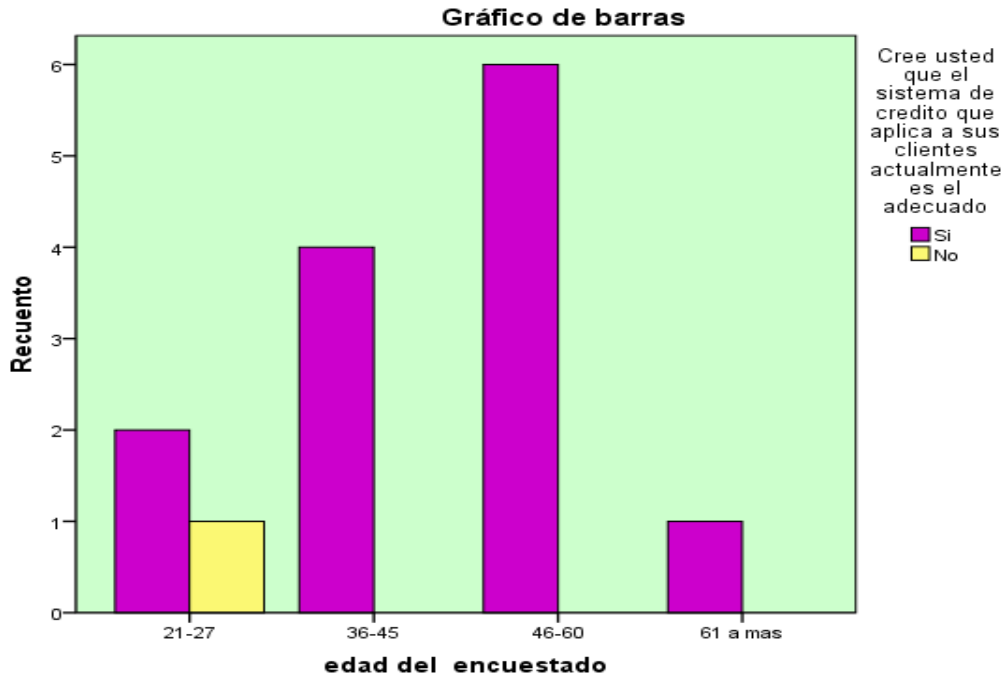
sus clientes el 100% aplican crédito a corto plazo a sus clientes, ya que a los propietarios no les gusta correr riesgo al dar crédito a mediano plazo el 71.42% de la población son de sexo masculino y el resto femenino con un 28.5%.

TABLA 15 SISTEMA DE CREDITOS QUE APLICAN.

Tabla de contingencia edad del encuestado * Cree usted que el sistema de crédito que aplica a sus clientes actualmente es el adecuado

Recuento

		Cree usted que el sistema de crédito que aplica a sus clientes actualmente es el adecuado		Total
		Si	No	
edad del encuestado	21-27	2	1	3
	36-45	4	0	4
	46-60	6	0	6
	61 a mas	2	0	1
Total		14	0	14



La siguiente tabla contiene los datos obtenidos en la encuesta, expresan que los propietarios de las ferreterías creen que el sistema de crédito es el adecuado con un 42.8% y tan solo un 7.1% argumentan que no es correcto dar crédito a mediano plazo entre la edad de 46-60 años con un 42.8%.

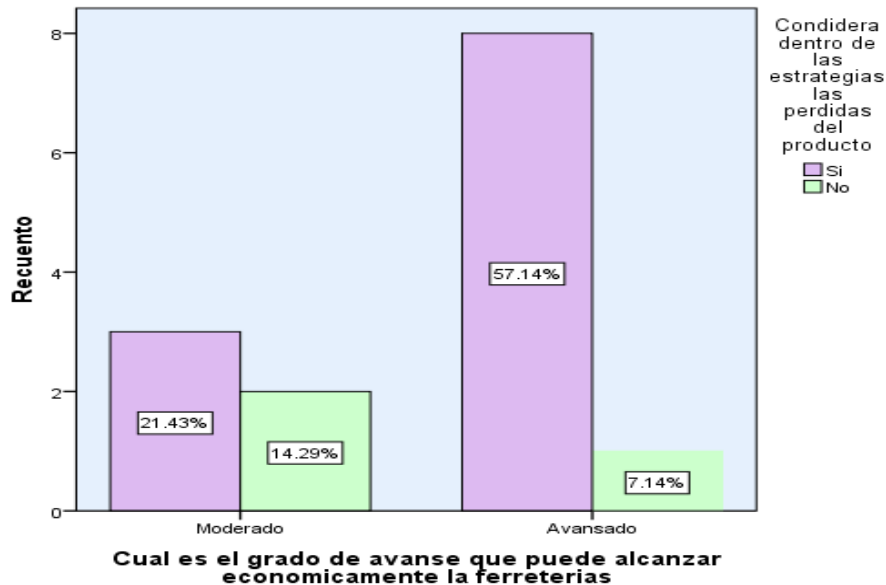
TABLA 16 GRADO DE AVANCE Y PERDIDAS DEL PRODUCTO.



Tabla de contingencia Cual es el grado de avance que puede alcanzar económicamente la ferreterías * Considera dentro de las estrategias las pérdidas del producto

Recuento

		Considera dentro de las estrategias las pérdidas del producto		Total
		Si	No	
Cuál es el grado de avance que puede alcanzar económicamente la ferreterías	Moderado	3	2	5
	Avanzado	8	1	9
Total		11	3	14

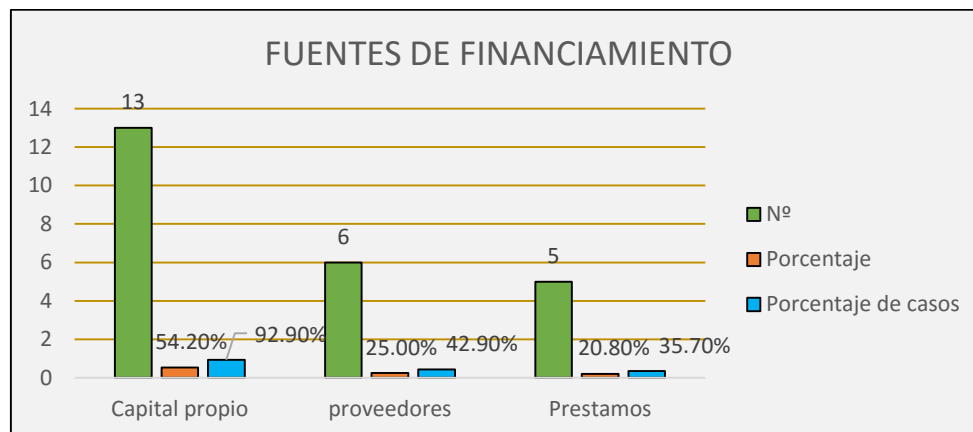




Según los resultados obtenidos esta tabla muestra que el grado de avance que puede alcanzar las ferreterías, los propietarios indican que el 64.2% es avanzado puesto que las estrategias desempeñan un papel muy importante en el crecimiento económico de los negocios un 35.7% dicen que el grado de avance es moderado y en cuanto a las pérdidas de los productos en el negocio los propietarios las consideran dentro de las estrategias con un "Si" el 57.1% y con el 14.2% dijeron que "no" las consideran las perdidas dentro de las estrategias financieras.

TABLA 17 FUENTES DE FINANCIAMIENTOS

Frecuencias \$fuentes				
		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
fuentes de financiamientos	Capital propio	13	54.2%	92.9%
	proveedores	6	25.0%	42.9%
	Prestamos	5	20.8%	35.7%
Total		24	100.0%	171.4%





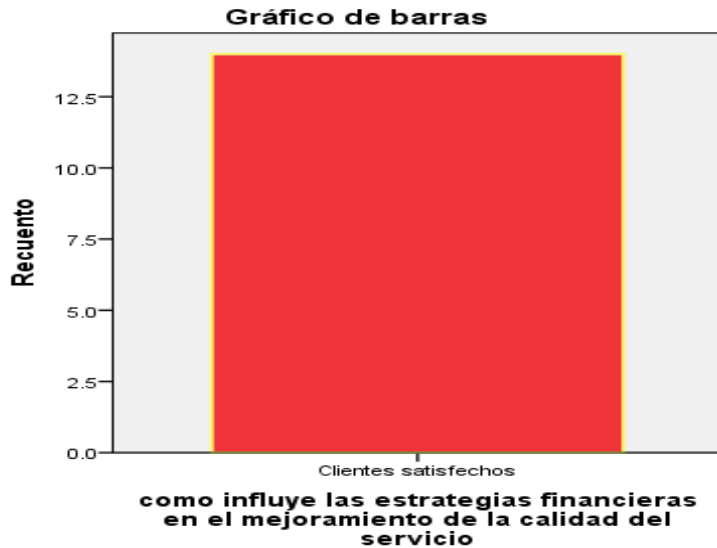
En la tabla fuentes de financiamiento nos presenta que se obtuvieron 24 respuestas de selección múltiple Siendo los encuestados en total 14 probando que los dueños de las ferreterías las fuentes de financiamientos que utilizan son de capital propio el cual representa el 92.9%, otra fuente de financiamiento es la de los proveedores con un 42.5% y otra sería los préstamos con el 35.7% esto nos da a conocer que la mayor parte de las ferreterías trabajan con capital propio.

TABLA 18 MEJORAMIENTO DE LA CALIDAD Y MEJORAMIENTO DEL SERVICIO.

Tabla de contingencia como influye las estrategias financieras en el mejoramiento de la calidad del servicio * Las estrategias financiera mejoran el servicio al cliente por parte de los trabajadores

Recuento

	Las estrategias financiera mejoran el servicio al cliente por parte de los trabajadores	Total
	Si	
como influye las estrategias financieras en el mejoramiento de la calidad del servicio	14	14
Total	14	14

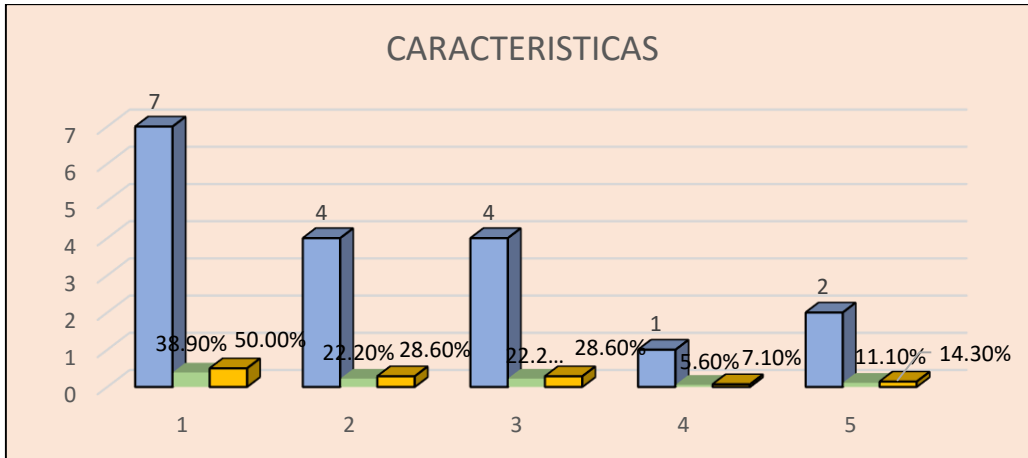


La presente tabla nos presenta de como intervienen las estrategias financieras en el mejoramiento de la calidad del servicio en las ferreterías mostrando que el 100% de los propietarios expresan que los clientes quedan satisfechos, también el 100% revelo que las estrategias financieras si mejoran el servicio por parte de los trabajadores

TABLA 19 CARACTERISTICAS.

Frecuencias \$ tiempo

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
características para aplicar Estrategias financieras	Tiempo de existencia	7	38.9%	50.0%
	Cantidad de trabajadores	4	22.2%	28.6%
	Líneas de negocios	4	22.2%	28.6%
	Tamaño de local	1	5.6%	7.1%
	Localidad	2	11.1%	14.3%
Total		18	100.0%	128.6%

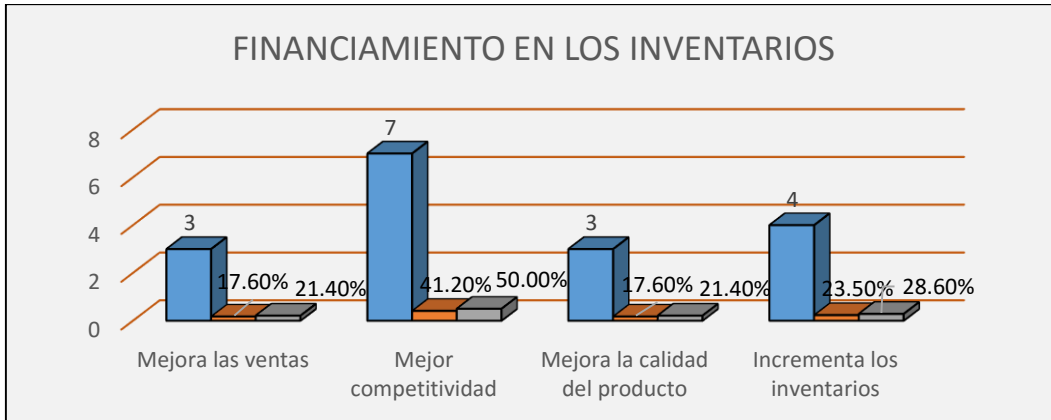


La tabla figura los resultados recopilados sobre la encuesta que fue aplicada a los dueños de las ferreterías la cual refleja 18 respuestas de selección múltiple siendo la población encuestada de 14, de los cuales el 50% creen que para aplicar estrategias financieras tiene que ser por el tiempo de existencia del negocio mientras tanto el 28.6% aducen que debería de ser por la cantidad de trabajadores y líneas de negocios que tiene, un 14.3% que debe ser por la localidad y tan solo 7.1% opinaron que corresponde al tamaño del local.

TABLA 20 FINANCIAMIENTO EN LOS INVENTARIOS.

Frecuencias \$financiamiento

		Respuestas		Porcentaje de casos
		Nº	Porcentaje	
como influye el	Mejora las ventas	3	17.6%	21.4%
financiamiento en los	Mejor competitividad	7	41.2%	50.0%
inventarios	Mejora la calidad del producto	3	17.6%	21.4%
	Incrementa los inventarios	4	23.5%	28.6%
Total		17	100.0%	121.4%



Esta tabla arroja los siguientes resultados con 17 respuestas de selección múltiples habiendo un total de 14 de encuestados el 50% nos muestra que influye en el financiamiento en los inventarios de las ferreterías que es mejor la competitividad mientras que un 28.6% incrementa los inventario y el resto que mejora la calidad del producto y sus ventas.



XI. CONCLUSIONES.

Se llegó a la conclusión que el 100% de los dueños de las ferreterías utilizan estrategias financieras en sus negocios, también que las estrategias financieras son un 100% importante en el desarrollo y crecimiento económico de las ferreterías ya que por medio de la aplicación de estas, es que han incrementado sus utilidades.

Se destacó que las estrategias financieras brindan aportes importantes a las ferreterías ya que con un 42.9% de los resultados dicen que hacer frente a la competitividad es más efectivo gracias a la utilización de esta y otros propietarios opinan que el producto no se haga viejo también completar la línea de inventario y ofrecerle más producto al cliente todas el 21.4% la división del trabajo que estas realizan para llevar a cabo sus funciones alcanzando de esta manera una buena coordinación efectiva de sus tareas, y así sus objetivos.

Dentro de las principales estrategias financieras que utilizan las ferreterías en sus negocios se identificaron que utilizan todas las estrategias como son análisis de la rentabilidad de las inversiones, análisis del circulante: liquidez y solvencia, análisis de la rotación de cartera, estructura financiera y nivel general de endeudamiento y costos financieros con un 64.3% algunos solo utilizan solo una estrategia como es la de liquidez y solvencia con un 21.4% y otras solo aplicaban análisis de rentabilidad de las inversiones con un 14.3% de esta forma las empresas han incrementado sus utilidades haciéndole frente a la competencia .



A si mismo se llegó a la conclusión que el 100% de las ferreterías encuestadas utilizan estrategias financieras desde que iniciaron el negocio

Se identificaron las estrategias de la estimulación hacia al cliente a la hora en que se hacen presente en el local, dándole información sobre lo que necesitan saber, e incluso informarlo sobre alguna promoción o descuento de los productos, brindándole el sistema de acarreo con el propósito que el cliente ahorre, también ofreciéndole sistema de entrega a domicilio.

Además se valoró el efecto que tiene una buena aplicación de estrategias financieras que puede ser avanzado con un 64.2% y un 35.7% opinan que es moderado lo que indica que hacen uso de las estrategias pero que aún no le dan la importancia que estas tienen, es decir que crezcan económicamente y que alcance sus objetivos, dentro de esto, está el mejoramiento de la calidad de atención a los clientes

De esta manera buscar cómo mantener la fidelidad del cliente. Otro efecto que tiene una buena aplicación de las estrategias financieras es que la mayoría de los dueños obtienen sus productos a través de su propio capital, otros por medio de préstamos y proveedores, esto es por no contraer obligaciones.

Dentro de los efectos está principalmente que los clientes se vayan satisfechos con el producto y la atención que se les brinda.



XII. RECOMENDACIONES.

- Se le recomienda a los dueños de las ferreterías que sigan utilizando estrategias financieras, ya que están orientadas al crecimiento y desarrollo de las ferreterías, además que estas informan la situación económica del negocio.

- Se sugiere a aquellos dueños de las ferreterías que no utilizan estrategias financieras, que lo hagan, para que se den cuenta del grado de avance que se puede alcanzar y así crecer económicamente, incorporando nuevas estrategias financieras.

- También que realicen políticas de crédito a mediano plazo a los clientes, y de esta manera no perder los productos.

- Se recomienda a los propietarios que busquen la manera de que los financiamiento o créditos Sean accesible, para que exista un mayor desarrollo en la ciudad.



XII BIBLIOGRAFÍA

- Bibliografía: Espinal, R. (2010). Funciones de las Ferreterías. [Blog] Ferreteria Roberto Espinal. Available at:
<http://ferreteriarobertoespinal.blogspot.com/2010/07/funciones-de-laferreteria-roberto.html> [Accessed 26 Nov. 2015].
- Alcaldía Municipal de Juigalpa. (2015, Octubre 10). *Ficha Municipal*. Retrieved from <http://www.inifom.gob.ni/municipios/documentos/CHONTALES/juigalpa.PDF>
- buenastarea*. (2105, Junio 6). Retrieved from *buenastarea*:
<http://www.buenastareas.com/ensayos/Estrategias-Financieras/1472315.html>
- Creative Commons. (2015, 09 02). *Wikipedia*. Retrieved 08 07, 2015, from <https://es.wikipedia.org/wiki/Discusi%C3%B3n:Ferreter%C3%ADa>
- Gamas, J. A. (2014, Noviembre 05). *gestiopolis*. Retrieved from *gestiopolis*:
<http://www.gestiopolis.com/estrategia-financiera-para-la-pequena-y-mediana-empresa-pyme/#autores>
- GITMAN, L. J. (2003). *Categoría de razones financieras* (Decima edición ed.). (E. Q. Duarte, Ed.) Mexico: P EARSON EDUCACION. Retrieved Octubre 15, 2015, from <http://www.pearsonedlatino.com/gitman>
- Granja, A. G. (2007, 10 12). *MIPYME's Metalúrgicas en Juigalpa, 2007*. Retrieved from https://www.unan.edu.ni/dir_invest/web_judc/cur_chontales/Economia/MIPYME_S_metalurgicas_econo6.pdf
- Ley N^o 645 2008. (n.d.). Definición de las Mipymes. *La Gaceta Diario oficial*. Retrieved octubre 20, 2015, from *mific*:
<http://www.mific.gob.ni/Portals/0/Documentos%20Fomento/MIPYME/Ley%20N%C2%BA%20645,%20Ley%20MIPYME%20y%20su%20reglamento.pdf>
- Melatex. (2010, abril 15). *Buenas tareas*. Retrieved octubre 12, 2015, from <http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Importancia-De-Las-Pymes-En/228928.html>
- Nacional Financiera S.N.C. (2015). *Smetoolki*. Retrieved from <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3538/Las-estrategias>
- Quiminet. (2011). *Quiminet*. Retrieved octubre 10, 2015, from <http://www.quiminet.com/articulos/cuales-son-las-ventajas-y-desventajas-de-las-pymes-2648172.htm>
- Rafael Rincon. (2015). *FIERROS REVISTA EDICIONES 13*. Retrieved from <http://fierros.com.co/revista/ediciones-2013/edicion-30/gestion-3/5-estrategias-de-un-ferretero-para-crecer-su-negocio.htm>



Sanchez, S. A. (2012, 06 04). *scribd*. Retrieved from

<http://es.scribd.com/doc/95810962/ESTRATEGIAS-FINANCIERAS#scribd>

Viloria, S. A. (2012, junio 04). *scribd*. Retrieved from

<http://es.scribd.com/doc/95810803/ESTRATEGIAS-DE-FINANCIAMIENTO#scribd>



XIII ANEXOS



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA.



Encuesta dirigida a: los propietarios de las ferreterías de Juigalpa- Chontales.

Estimado propietario/a, el objetivo de la presente encuesta es evaluar las principales estrategias financieras que aplican las ferreterías de Juigalpa, chontales

Agradecemos de ante mano su colaboración.

Marque con una X la respuesta que usted considere conveniente.

Datos Generales. Edad: 1) 21 a 27 _____ 2) 28 a 35 _____ 3) 36 a 45 _____

4) 46 a 60 _____ 5) 61 a Más _____.

Sexo: 1) M _____ 2) F _____

Objetivo específico.

I. fundamentar la importancia de aplicar estrategias financieras en las ferreterías.

1) ¿Utiliza estrategias financieras en la administración de su ferretería?

1. Si. _____

2. No _____

2. ¿Cree que son importante las estrategias financieras?

1. Si _____

2. No _____

3) ¿Que concepto maneja de estrategias financieras?

1. Define una estrategia financiera como las prácticas que una empresa adopta para alcanzar sus objetivos económicos. _____

2. Es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos. _____

3. Las estrategias “son los medios a implementar por miembros de alto nivel, de suma importancia para la vida de la empresa y determinantes para la consecución y logro de metas y objetivos a largo plazo. _____

4. Es un conjunto de fines, misiones y objetivos que tiene cada empresa indistinta de su actividad, así como acciones que han de emprenderse para alcanzar algo. _____

4) ¿Cree usted que las estrategias financieras de alguna manera están orientadas al crecimiento y desarrollo económico de su ferretería?

1. Si. _____

2. No _____

5) ¿Cuál es el aporte que brindan las estrategias financieras en cuanto a la liquidez de su negocio?

1. Recuperación de cartera más rápido _____

2. Rotación de inventario. _____

3. Agilidad al atender al cliente. _____

6) Como influyen las estrategias utilizadas en el control del nivel de endeudamiento de su negocio?

1. Amortigua la depreciación de los artículos. _____
2. Se puede comprar a mejor precio. _____
3. Se puede ofrecer una línea más amplia de crédito_____

7) ¿Cómo intervienen las estrategias financieras en cuanto a la rotación de su inventario?

1. El producto no se hace viejo. _____
2. Se completa la línea de inventario. _____
3. Se le ofrece más producto al cliente. _____
4. Mejor competitividad en referente a otras ferreterías. _____

Objetivo Específico.

II Identificar estrategias financieras que poseen las ferreterías para el crecimiento económico.

8) ¿Cuál es el esquema administrativo de la ferretería?

1. Dividir el trabajo en diferentes esquemas. _____
2. Lograr la coordinación efectiva de las tareas. _____
3. Eficacia y eficiencia. (Lograr los objetivos) _____
4. Por su finalidad (analítica, informativo, formal e informal)_____

9) ¿Cuáles son las estrategias financieras con las que cuenta la ferretería?

1. Análisis de la rentabilidad de las inversiones. _____
2. Análisis del circulante: liquidez y solvencia _____
3. Análisis de la rotación de cartera _____
4. Estructura financiera y nivel de general de endeudamiento. _____

5. Costos financieros._____

6. Todas las anteriores._____

7. Ninguna._____

10) ¿Cuánto tiempo tiene de operar la ferretería con las estrategias financieras?

1. Un año____

2. Cinco año_____

3. Desde que existe_____

11) ¿Cuál es el proceso de servicio de atención al cliente?

1. Darle la bienvenida como el cliente se lo merece. _____

2. Atender al cliente con cortesía. _____

3. ofrecerle todos sus productos. _____

4. informarlo sobre alguna promoción o descuento sobre

Determinado producto. _____

5. procurar que el cliente se vaya satisfecho._____

6. todas las anteriores._____

12) ¿Cuál es el valor agregado que brinda la ferretería a sus clientes?

1. Servicio de acarreo._____

2. Sistema de entrega a domicilio._____

3. Promociones._____

4. Rifas._____

5. Descuentos._____

13) ¿Cuál es el sistema de crédito que aplican las ferreterías a sus clientes?

1. Corto plazo. _____

2. Mediano plazo. _____

14) Cree usted que el sistema de crédito que aplica a sus clientes actualmente es el adecuado?

1. Si _____

2. No _____

3. No sabe. _____

Objetivo específico.

III. Examinar los efectos positivos de una buena aplicación de estrategias financieras para el crecimiento económico de las ferreterías.

15) ¿Cuál es el grado de avance que puede alcanzar económicamente las ferreterías mediante la utilización de las estrategias financieras?

1. Leve. _____

2. Moderado. _____

3. Avanzado. _____

16) ¿Considera dentro de las estrategias financieras las pérdidas del producto o accidente inesperado?

1. Si _____

2. No. _____

17) ¿Qué fuente de financiamiento lleva a cabo como estrategias financieras para invertir en la ferretería?

1. Capital propio. _____

2. Proveedores. _____

3. Prestamos. _____

4. Otras fuentes. _____

18) ¿Cómo influyen las estrategias financieras en el mejoramiento de la calidad del servicio?

1. Clientes satisfechos. _____

2. Clientes insatisfechos. _____

3. No sabe. _____

19) ¿Cuáles son las características que considera para aplicar estrategias financieras?

1. Tiempo de existencia _____

2. Cantidad de trabajadores. _____

3. Línea de negocios. _____

4. Tamaño de local. _____

5. Localidad. _____

20) ¿Cómo influye el financiamiento en los inventarios de las ferreterías?

1. Mejora las ventas. _____

2. Mejor competitividad. _____

3. Mejora la calidad de producto. _____

4. Incrementa los inventarios. _____

21) Las estrategias financieras mejoran el servicio al cliente por parte de los trabajadores.

1. Si _____

2. No _____

FERRETERIA BAEZ TABLADA,



FERRETERIA SINSA



FERRETERIA SINSA.



FERRETERIA LA ECONOMICA

