

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
ESCUELA DE POSGRADO



TRABAJO DE POSGRADO

LA INCIDENCIA DEL ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA TOMA DE DECISIONES
ENFOCADAS EN EL CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA EMPRESA, SECTOR
FERRETERÍA EN EL MUNICIPIO DE AHUACHAPÁN.

PARA OPTAR AL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

PRESENTADO POR
LICENCIADO LUIS ALBERTO GALICIA GERTRUDIS

DOCENTE ASESORA
MAESTRA MARYORI RAQUEL MAGAÑA TORRES

JUNIO, 2022.

SANTA ANA, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES



M.Sc. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO
RECTOR

DR. RAÚL ERNESTO AZCÚNAGA LÓPEZ
VICERRECTOR ACADÉMICO

ING. JUAN ROSA QUINTANILLA QUINTANILLA
VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

ING. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL
SECRETARIO GENERAL

LICDO. LUIS ANTONIO MEJÍA LIPE
DEFENSOR DE LOS DERECHOS UNIVERSITARIOS

LICDO. RAFAEL HUMBERTO PEÑA MARÍN
FISCAL GENERAL

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA DE OCCIDENTE
AUTORIDADES



M.Ed. ROBERTO CARLOS SIGÜENZA CAMPOS

DECANO

M.Ed. RINA CLARIBEL BOLAÑOS DE ZOMETA

VICEDECANA

LICDO. JAIME ERNESTO SERMEÑO DE LA PEÑA

SECRETARIO

M.Ed. JOSÉ GUILLERMO GARCÍA ACOSTA

DIRECTOR DE ESCUELA DE POSGRADO

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecimientos a Dios todopoderoso quien da la fortaleza, y llena de bendiciones nuestras vidas y nos ayuda en todo momento para caminar y alcanzar nuestras metas, quien ha sido fundamental en la culminación de nuestro proceso de estudio, puesto que reconocemos que sin su presencia en nuestras vidas nada podríamos hacer y ningún éxito podríamos alcanzar.

Agradecimientos especiales a mi esposa Claudia Contreras de Galicia quien en todo momento ha demostrado ser la ayuda más grande e incondicional en mi vida familiar y profesional, persona que durante todo el proceso de estudios me ha acuerpado en todo esfuerzo necesario para avanzar y conseguir los objetivos trazados, gracias por su entrega total a nuestras vidas y a la de nuestros hijos.

A mis honorables padres Manuel Galicia y Rina de Galicia, hermanos y hermanas por brindar siempre apoyo incondicional, fomentando valores de honestidad, compromiso, esfuerzo y sacrificio con devoción a Dios en mi formación de vida, compartiendo siempre la lucha contra todo obstáculo, mis esfuerzos y éxitos durante todo mi proceso formativo a través de los años, gracias por cada esfuerzo y dedicación de sus vidas a nuestra familia, pilar fundamental en mis logros y éxitos.

A familiares y amigos cercanos quienes, en momentos de necesidad, de apoyo y motivación han estado presentes en mi vida, alentando a continuar y fomentando la perseverancia en todo lo necesario por hacer en mi carrera académica y profesional.

Luis Alberto Galicia Gertrudis

Índice

Introducción.....	ix
Capítulo I: Planteamiento del problema	10
1.1 Delimitación del problema.....	10
1.1.1 Delimitación espacial	11
1.1.2 Delimitación temporal	11
1.1.3 Delimitación social	11
1.2 Pregunta de investigación	11
1.3 Objetivos de la investigación.....	12
1.3.1 Objetivo general	12
1.3.2 Objetivos específicos.....	12
1.4 Justificación	12
1.5 Límites y alcances.....	14
1.5.1 Límites	14
1.5.2 Alcances.....	15
Capítulo II: Marco teórico de referencia	16
2.1 Antecedentes del problema.....	16
2.2 Teoría y conceptos básicos	18
2.2.1 Pequeñas empresas ferreteras	18
2.2.2 Importancia de las ferreterías en el contexto social.....	19

2.2.3	Importancia de las ferreterías en el contexto económico	20
2.3	Contextualización	21
2.3.1	Algunas limitaciones de las pequeñas ferreterías	23
2.3.2	Información y estados financieros de la pequeña empresa del sector ferretero .	25
2.4	Conceptualización básica.....	33
Capítulo III: Diseño metodológico		36
3.1	Enfoque de la investigación.....	36
3.2	Método	36
3.3	Tipo de estudio.....	36
3.4	Tratamiento de variables.....	37
3.5	Alcance	40
3.6	Diseño de recolección	40
3.7	Población y muestra.....	40
3.7.1	Población	40
3.7.2	Muestra	42
3.8	Técnicas e instrumentos de recolección de información	42
3.8.1	Métodos e instrumentos de recolección de datos	42
Capítulo IV: Análisis e interpretación de resultados		44
4.1	Presentación de resultados.	44
4.1.1	Tabulación de datos.....	44

Capítulo V: Propuesta de una guía sobre proceso de análisis financiero para la toma de decisiones en la pequeña empresa del sector ferretero.	57
5.1 Principales cuentas para utilizar en el análisis financiero.....	58
5.2 El estado de situación financiera	59
5.2.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero	61
5.3 Estado de resultados.....	66
5.3.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero	68
5.4 Estado de flujo de efectivo.....	69
5.5 Estado de cambios en el patrimonio	71
5.5.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero	72
5.6 Principales políticas contables sugeridas para la ferretería.....	72
5.7 Aplicación de análisis financiero	76
5.7.1 Razones financieras para desarrollo práctico ferretería “Jerusalén”.	77
5.8 Análisis e interpretación de las cifras de los estados financieros al 31 de diciembre de 2018 y 2019 de ferretería “Jerusalén”.....	82
5.8.1 Alternativas de solución financiera	85
Capítulo VI: Conclusiones y recomendaciones.....	87
6.1 Conclusiones	87
6.2 Recomendaciones	88
Referencias	91
Anexos.....	92

Anexo 1: Instrumento de recolección de información.....	92
Anexo 3: Fotos de visitas a ferreterías.	95

Introducción

La toma de decisiones en las empresas marca el camino que seguirán las actividades en su operación normal, debido a eso se vuelve necesario tomar en cuenta herramientas que nos ayuden a analizar la situación actual y futura en el manejo de los recursos que cada una de ellas poseen.

Las pequeñas empresas del sector ferretero de la ciudad de Ahuachapán, tienen una buena participación dentro del comercio y generan recursos para sí mismas y empleos para las personas de la localidad dando así un aporte muy valioso en el mercado y en la sociedad.

La búsqueda del crecimiento es muy palpable en cada una, sin embargo, definir las mejores decisiones carece muchas veces de análisis técnico o financiero que ayude a aclarar el panorama tanto de lo histórico como de situaciones futuras que es importante abordar para el desarrollo de las mismas empresas. De ese modo surgen necesidades de conocimiento sobre el manejo de los recursos de forma adecuada y el manejo de las diferentes situaciones existentes en la empresa. El hecho de tener ganancias computables en el periodo de operaciones no exime de desaprovechamientos que pueden darse dentro del uso de los recursos y dentro de las decisiones que mejor se adapten en la consecución de objetivos de crecimiento. Hay necesidad de conocimiento y aplicación de actividades que se encarguen de aumentar las posibilidades de crecer y abrir brechas para la empresa que afirme su negocio en marcha y su valor dentro de los intereses propios de los dueños y dentro del mercado.

Capítulo I: Planteamiento del problema

Durante mucho tiempo han existido pequeñas empresas en el sector formal e informal en el municipio de Ahuachapán, muchas de estas se manifiestan como una buena opción de inversión y crecimiento, sin embargo las decisiones que se toman dentro de estas pequeñas empresas suelen ser de forma empírica y solamente basado en presentimientos y suposiciones, sin mirar del lado de un análisis realizado a partir de los resultados suscitados durante su historia, por lo que muchas veces la falta de cimentación de las decisiones se torna complicadas o negativas en contra de la existencia misma de las empresas.

Por otro lado el alto crecimiento de la competencia dentro del segmento de mercado genera aún más presión sobre toda pequeña empresa de ferretería, viéndose muchas veces acosadas por el alza en la oferta de los productos y ahogado dentro de un mercado con una dinámica y una presión sobresaliente, en donde solo van a sobrevivir las que tomen las mejores decisiones de inversión para el crecimiento de sus operaciones, es en esta área en donde no contemplan una estructura de análisis para sustentar

1.1 Delimitación del problema

En nuestro país las ferreterías abarcan una gran parte del mercado, generando que este rubro mantenga una gran actividad económica en el medio. Esto ha hecho que exista un número muy considerable de este tipo de empresas que han sido creadas para participar en la comercialización de estos bienes de ferretería. Pero la actividad económica que han tenido estas empresas que comercializan estos bienes, después de experimentar un crecimiento muy bueno para cada empresa de ferretería, se encontró con el crecimiento elevado de ofertantes de estos bienes, incrementado de manera rápida la competencia en el nicho correspondiente y

provocando que muchos negocios de estos vayan buscando alternativas de atención a sus clientes para mantener cierto nivel aceptable de su flujo de operaciones.

1.1.1 Delimitación espacial

El estudio se hará en la ciudad de Ahuachapán, del municipio y departamento de Ahuachapán.

1.1.2 Delimitación temporal

La información objeto de investigación estará comprendida en el período de Marzo a Octubre del año 2020 donde se recolectarán los datos de acuerdo a la población objeto de estudio.

1.1.3 Delimitación social

La población objeto de estudio está compuesta por las personas que son comerciantes dentro de las pequeñas empresas de ferretería de la ciudad de Ahuachapán, municipio de Ahuachapán.

1.2 Pregunta de investigación

¿Tiene incidencia el análisis financiero para la toma de decisiones enfocadas en el crecimiento de la pequeña empresa sector ferretería en la ciudad de Ahuachapán?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Elaborar una propuesta basada en el análisis financiero que sirva de base para la toma de decisiones en el crecimiento de las operaciones de la pequeña empresa de Ferretería.

1.3.2 Objetivos específicos

- Determinar si las empresas pequeñas de ferretería conocen y emplean análisis financiero para tomar decisiones de crecimiento.
- Mostrar los procesos de análisis financiero sobre la información que pueden ser de utilidad en la toma de decisiones.
- Proponer herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar la situación económica de la empresa que den lugar a la toma de decisiones más adecuadas para la empresa.

1.4 Justificación

La apertura de nuevas pequeñas empresas del rubro ha dado un giro vertiginoso a la manera de operar, de modo que, el que busca mantenerse dentro del mercado está atado constantemente a la toma de decisiones correctas en el manejo de su flujo de ganancias obtenidas cada periodo, de forma que el uso sea el adecuado orientado a conseguir el crecimiento en el flujo de actividad comercial del negocio.

El alto auge de las operaciones comerciales del rubro ferretero trae consigo una gran responsabilidad de abastecimiento del negocio y clientes que ya están arraigados con la empresa y esto provoca que puedan obtenerse buenos flujos de caja y que los márgenes obtenidos sean

cada vez más crecientes, entre los años 2018 y 2019 el rubro ferretero tenía participación aproximada de 5.4% en el Producto Interno Bruto, lo que refleja que el comercio de las micro empresas de ferretería tienen presencia y que alcanzan a mover un buen segmento del mercado, consiguiendo así la generación de ingresos de forma satisfactoria.

De igual forma, en la ciudad de Ahuachapán existe un buen número de empresas micro que se dedican al rubro de ferretería y que gradualmente han venido creciendo, por lo que el mercado tiene bastante competencia en el rubro y se refleja en los niveles de oferta que existe, trayendo consigo a los microempresarios la seguridad de que existe nicho para explotación con este tipo de productos. Además, se cuenta con incremento de inversión cada vez más recurrente en el ramo y que otorga diversidad de oferentes con mayores posibilidades de elección para los clientes. Dos de las características que tienen este tipo de pequeñas empresas en el municipio, es que en su gran mayoría son de capital familiar y que son administradas por sus propios inversionistas o dueños, a ellos mismos el reto de conseguir una operación eficiente y a la vez luchar con las decisiones a tomar sobre las inversiones necesaria para mantener y hacer crecer el negocio de su empresa familiar. Frecuentemente puede contemplarse al microempresario con limitaciones de análisis y manejo de los recursos de la empresa en tanto que sus márgenes no se ven afectados cuando ejerce la actividad de comercio.

La administración adecuada de los recursos producidos se vuelve cada vez más necesaria, y es que cuando existe siempre un manejo de rotación de bienes con la frecuencia que se puede dar en este tipo de empresas surgen muchas alternativas, como por ejemplo en que producto invertir más cantidad de recursos, o cual segmento de productos otorga más margen de contribución y como adapto las inversiones a realizar a la realidad del mercado.

El análisis ejercido sobre los bienes de la empresa se torna más complejo cuando existe incremento en las operaciones del negocio y entender con mayor claridad el origen, el

rendimiento y los posibles usos que se puedan dar a estos es sumamente urgente para no dejar de crecer en el negocio.

En la actualidad el mercado ferretero en la Ciudad de Ahuachapán ha crecido rápidamente con el surgimiento de grandes empresas con altas inversiones que ofrecen competencia fuerte dentro del mercado con variedad de productos, sin embargo dejan de lado en gran porcentaje la existencia del mercado modesto, compuesto por personas de recursos medios/bajos que por su nivel de ingresos optan por la compra en lugares más populares del mercado que ofrecen los productos a precios más bajos o a detalle en condiciones más accesibles de compra. Debido a lo anterior las empresas pequeñas observan la posibilidad de crecer con éxito y seguir vendiendo en un segmento de mercado popular pero también poder llegar a los clientes medios/altos que pueden adquirir productos no solo al detalle si no de forma más completa. Cabe destacar que para poder lograr el crecimiento deseado es muy importante conocer el desempeño financiero de la empresa para entender cómo se puede invertir sin poner en riesgo muy elevado el capital de la empresa.

1.5 Límites y alcances

1.5.1 Límites

- El acceso a la información de las empresas se torna difícil o más lento con la existencia de una emergencia sanitaria a nivel nacional que limita a las empresas para recibir personas que ingresen a sus locales.
- La falta de existencia de información y estudios anteriores sobre el tema para las pequeñas empresas que se dedican al sector ferretero en la ciudad de Ahuachapán.

1.5.2 Alcances

- Otorgar una herramienta de análisis a los dueños y administradores de las pequeñas empresas del sector ferretero de la ciudad de Ahuachapán.
- Presentar una alternativa de uso de herramientas para tomar decisiones que ayuden a la inversión y al crecimiento de la empresa de ferretería.

Capítulo II: Marco teórico de referencia

2.1 Antecedentes del problema

Después de los años 60 con el desarrollo de diferentes marcas y un mercado consolidado en la industria de herramientas ferreteras, mayormente de productos provenientes de México, no se esperaba que cerca de los años 80 se viera golpeado cuando la apertura económica fuera inminente en toda Latinoamérica. Más adelante, sobrepasando los 80's muchas industrias grandes como la de juguetes y textiles se verían afectadas y disminuirían considerablemente en la oferta mexicana con la llegada de más productos de mejor calidad que los mexicanos, pero también con el ingreso al mercado de herramientas y otros materiales de baja calidad, sucediendo también que comenzaron a desbancar a los productos nacionales.

Los usuarios de herramientas necesarias para trabajos pequeños empiezan a adquirirlos en un mercado de precios bajos desde China, por otro lado, los electricistas, carpinteros y otros sectores como el de herrería e ingeniería entre otros, también comenzaron a adquirir las marcas estadounidenses, alemanas y de otros países con características de producción y calidad similares que encontraban a más bajos costos.

De esa forma se percibía que la industria y el mercado nacional, especialmente de herramientas manuales y eléctricas empezaban a desaparecer, no pudo competir ni en precios, ni en calidad. Ante esta situación, se iniciaron una serie de esfuerzos encaminados a conseguir créditos y sumarse a la modernización, adquirir la cultura de la calidad y mantenerse en un mercado de muchos competidores, pero los problemas y el retraso era inevitables.

Las anteriores eventualidades obligaron a los emprendedores y empresarios a replantearse, ¿Qué hacer? fue la pregunta constante, pues empresas de otros países fueron llenando los vacíos que poco a poco iban dejando las empresas nacionales, muchas de las cuales desistieron de ser fabricantes para convertirse en importadoras y comercializadoras de grandes

empresas extranjeras. La afectación de la industria ferretera por la apertura económica y los cambios en los mercados se da en dos ámbitos, el del comerciante y el del fabricante. Ante eso, el fabricante tuvo que cambiar su estrategia de generación de riqueza en su negocio; ahora, "produce sólo algunas cosas y lo demás lo tiene que importar: de productor pasó a comercializador".

Por lo que respecta al comerciante, señala que, en términos generales, en un principio estaba de acuerdo en permitir la entrada de diferentes productos, porque incrementaba la oferta a sus clientes y obtenía mayor participación de mercado, pero la existencia de más productos trajo consigo nuevos jugadores en el terreno de la venta y la distribución; ahora a los pequeños comerciantes de ferretería se les puede pagar no por precio, sino por servicios y calidad. En una ferretería pequeña, considerando que no tienen tanto gasto administrativo, el precio que pueden ofrecer a sus clientes es más bajo, pero se restringe a un horario muy pequeño; en cambio, una cadena puede abrir más horas con una variedad extensa de productos. En este sentido, el concepto actual de una gran ferretería está cambiando, ahora existen conceptos integrales de marcas nacionales y extranjeras que ofrecen todo tipo de artículos de ferretería, maquinaria y materiales en el mismo lugar. A pesar de que la industria de la construcción no ha podido recuperar los niveles que alcanzó en la primera mitad de la última década del siglo pasado, este sector, en su enfoque hacia las pequeñas obras, así como al mantenimiento tanto de pequeñas como de grandes construcciones, ha mantenido a la industria ferretera.

Este sector económico tiene dentro del país, zonas económicamente más activas que otras zonas de mayor necesidad de productos ferreteros, en la rama industrial, agrícola, materiales para la carpintería y la construcción, etc.

En las decisiones de emprender un negocio en el área ferretera siempre existen altos competidores debido a que es un rubro bastante poblado de empresas que se dedican con su

propia estrategia a comercializar este tipo de productos. En el área urbana del municipio de Ahuachapán se conocen bastantes emprendedores locales que han ofrecido al mercado ferretero muchas propuestas diferentes en donde siempre tienen opción de mejorar ciertos aspectos, y dentro de estos aspectos tenemos alguno dentro del área administrativa financiera que puede ofrecer ventajas competitivas y otorgar un empuje al crecimiento del negocio, sin embargo la carencia de conocimiento técnico para el análisis de contexto y de rendimiento que viven cada una las empresas ferreteras coloca limitantes al proceso de adecuación para el crecimiento, dejando de aprovechar los recursos que este tipo de negocios logra generar a sus inversionistas.

Históricamente la toma de decisiones dentro de las empresas tecnificadas ha estado relegada tras el conocimiento empírico del comercio e industria que los dueños de los negocios adquieren basados al manejo de bienes, compras y ventas, en donde el único fin es calcular si es conveniente la realización de un negocio o no, tomando en cuenta únicamente las ganancias generadas. En los periodos más recientes de operaciones de la empresa se hace necesario el análisis más completo de las operaciones de las empresas para fomentar el conocimiento pleno y una toma de decisiones más específica y apegada a toda la realidad que se vive dentro y fuera de la entidad, para otorgar un abanico más amplio de alternativas o caminos a seguir dentro del que hacer empresarial y las decisiones que se tomen en su manejo.

2.2 Teoría y conceptos básicos

2.2.1 Pequeñas empresas ferreteras

La ciudad de Ahuachapán en El Salvador históricamente se ha caracterizado por ser primordialmente una ciudad de pequeñas empresas, y su aporte económico social es de vital importancia, a raíz de ello su estabilidad y crecimiento en el mercado local y a nivel nacional,

debe convertirse en una prioridad. Hoy en día, es más claro el hecho que estos actores de la vida económica, conforman un factor clave en el proceso de desarrollo de la ciudad.

La pequeña empresa se enfrenta a obstáculos internos y externos que afectan su desempeño, y por lo tanto su oportunidad de permanencia en el tiempo como un negocio en marcha. Ejemplo de ello es la falta de normas, políticas e instrumentos administrativos escritos que coadyuven a un manejo adecuado de sus procedimientos y actividades, la carencia de controles internos eficientes y efectivos; ni mucho menos cuenta con una cultura de evaluación y administración de sus riesgos, mediante la elaboración un análisis de estados financieros como herramienta indispensable en el entorno competitivo actual, que le permitan alcanzar sus metas.

El sector ferretero constituye un sector fundamental de la economía de Ahuachapán y El Salvador, algunos de los criterios utilizados para la clasificación de las empresas en grandes, medianas y pequeñas, son los siguientes: tamaño de las instalaciones, monto de su capital, el número de personas empleadas, por su importancia productiva, por su constitución patrimonial, actividad económica a que se dedican, por la complejidad de la organización, etc.

Hasta hace pocos años, el ámbito de actuación de las pequeñas empresas se limitaba a las zonas geográficas donde éstas estaban situadas o competían con productos locales, mientras que, en la actualidad, tienen que enfrentar un mercado global, o que tiende, inexorablemente en el corto o mediano plazo a adoptar esas características modernas.

2.2.2 Importancia de las ferreterías en el contexto social

La pequeña empresa ferretera se considera importante porque, además de satisfacer un mercado que crece continuamente mediante la distribución de una variedad de productos, para satisfacer una gama de necesidades, absorbe mano de obra calificada y no calificada.

Por otro lado, las pequeñas empresas ferreteras de la ciudad de Ahuachapán, cubren muchas necesidades para usuarios diversos, puesto que comercializan diferentes tipos de productos como pintura, cemento, arena, puertas, cal, material eléctrico, servicios sanitarios, lavamanos, alambre de amarre y de púa, clavos, lámina galvanizada, polines, cisternas, bombas de inyección, cristalería, etc. Por la variedad de productos que comercializan, estas empresas contribuyen además con otros sectores de la vida económica nacional, como es la construcción, y otros que adquieren sus productos en estas unidades.

Por lo anteriormente expuesto, la importancia de las empresas ferreteras se puede resumir en aspectos como los siguientes:

- Provee a los hogares de la ciudad y colonias, diversidad de artículos de uso hogareño.
- Ofrecen variedad de artículos de uso corriente en cualquier lugar.
- Generan empleo en las comunidades donde se instalan.
- Contribuyen directamente con la industria de la construcción de viviendas y salud, al proveerles los materiales y equipos necesarios básicos.

2.2.3 Importancia de las ferreterías en el contexto económico

El sector ferretero constituye un sector fundamental para la economía del país, su clasificación recoge algunos criterios utilizados para definirlos como empresas grandes, medianas y pequeñas, como lo son los siguientes: tamaño de las instalaciones, monto de su capital, el número de personas empleadas, por su importancia productiva, por su constitución patrimonial, actividad económica a que se dedican, por la complejidad de la organización, etc.

Se puede decir que los criterios varían en función de los fines que persigue el organismo que los dicta y, en última instancia, de la magnitud que presentan las empresas. En todo caso, la

necesidad de adoptar uno que las defina, persigue en esencia, hacer resaltar la contribución de estas al desarrollo económico y social del país.

Las pequeñas empresas ferreteras del país, tienen que afrontar una serie de cambios repentinos, como consecuencia de la apertura económica y la creciente competencia comercial tanto en los mercados internos como externos.

El nuevo entorno en que las empresas tienen que moverse presenta características de gran incertidumbre y es siempre más cambiante y dinámico. Hasta hace pocos años, los ámbitos de actuación de las pequeñas empresas se circunscribían a las zonas geográficas donde éstas estaban situadas o competían con productos locales, mientras que, en la actualidad, tienen que enfrentar un mercado global, o que tiende, inexorablemente, en el corto/medio plazo a adoptar esa característica.

Dada la cantidad de empresas ferreteras existentes a nivel nacional, así como en el área de Ahuachapán, se puede concluir que éstas contribuyen en gran medida al desarrollo económico del departamento, puesto que distribuyen materias primas para diversos sectores o industrias; tomando en cuenta que también pagan salarios a sus empleados, con lo cual éstos demandan otros productos y servicios, generando así empleo en la actividad comercial de su rama y contribuyendo a generarlo en otros.

2.3 Contextualización

El cambio en el mercado es constante, y el área ferretera no es la excepción, la venta retail ferretero está dando pasos agigantados debido a su accesibilidad al consumidor.

El mercado se vuelve cada vez es más intensivo, exigiendo mejores productos y servicios, con ofertas cada vez más atractivas. El mercado está más competitivo cada día y

refleja una necesidad de corregir errores y abordar alternativas de funcionamiento en las operaciones para adquirir estabilidad y participación en el rubro.

En el salvador desde hace varios años ya se percibe gran mejora en la participación del mercado ferretero, tanto que desde el 2006 en el PIB de el salvador refleja un peso cerca del 5.5% y de ese modo se vuelve altamente importante en la sostenibilidad económica del país representando a muchas empresas que luchan día a día por la innovación y la reinversión de los capitales para sostenerse de forma fiable.

El occidente del país ha presentado mucho crecimiento en los últimos años por la existencia de nuevos emprendedores y más inversionistas en el mercado ferretero, provocando así más movimiento de mercado que antes y representando al rubro como uno de los pilares de la economía de los hogares que viven y subsisten dentro del territorio Ahuachapaneco.

Empresas que tienen presencia a nivel nacional han dado un empuje al mercado con sus importaciones y producciones locales que proporcionan en gran forma la alternativa de inversión para incursionar en el mercado de ferreterías, dando facilidades de adquisición y comercialización de los productos ferreteros y así solventar mejor la demanda existente en la zona.

Al conocer las ventajas de las ferreterías se puede, además, identificar la importancia de un buen análisis financiero y presentación de los estados financieros de estas entidades económicas de la siguiente forma:

- Control sistematizado de las operaciones de las ferreterías de acuerdo con técnicas contables.
- Conocer en cualquier momento la situación financiera, de resultados y de flujo real del negocio.

- Control de los proveedores y clientes.
- Evitar posibles pérdidas; por ejemplo, pagos en exceso o mala cobranza por no tener definida por antigüedad la cartera de clientes, mal control de los inventarios y de las cuentas bancarias, etc.
- Correcta administración de los inventarios.
- Tener toda la información que pueda servir como herramienta en términos estadísticos para poder medir a la empresa y realizar proyecciones.
- Diseño de un control interno adecuado y a la medida de la empresa.
- Una buena base para la toma de las decisiones que ayudan al desarrollo económico de la entidad.

Sin embargo, aunque dentro de sus operaciones se genera todo tipo de información las pequeñas empresas siguen mostrando debilidades en su manejo y su percepción de cambio para poder crecer, recurriendo siempre al manejo empírico de las decisiones, cosa que puede poner una barrera al avance que se pudiera tener si se contase con técnicas de análisis e interpretación de resultado de las operaciones.

2.3.1 Algunas limitaciones de las pequeñas ferreterías

Todas las empresas, en cualquier actividad a que se dediquen, enfrentan una serie de dificultades para poder operar de forma eficiente. Tales obstáculos surgen debido a una serie de factores, tanto internos como externos. Las pequeñas empresas se enfrentan a varias limitaciones, primero, debido a sus características de estructura organizativa y segundo, debido a sus propias limitaciones financieras. Enfrentan grandes limitantes como, por ejemplo:

- Limitaciones de control sobre las ganancias.

- Limitaciones legales.
- Limitaciones de Conocimientos Administrativos y Contables

2.3.1.1 Limitaciones de control sobre las ganancias

Sin duda alguna el adoptar un sistema de control interno y demás lineamientos, permitirán planificar de manera acertada los procesos administrativos de la empresa; ayudará aprovechar mejor los recursos humanos, materiales y financieros de una empresa, haciendo que todos se encaminen al mismo objetivo que es: de reducir costos innecesarios a fin de incrementar las utilidades y generar mayor rentabilidad.

2.3.1.2 Limitaciones legales

En El Salvador, todas las empresas deben acatar la legislación nacional y velar por cumplir con ciertos requisitos legales, entre algunos tenemos:

“Inscribirse en el Registro de Comercio para poder obtener la respectiva matrícula y operar legalmente”.

Este proceso que debería de ser sencillo y con el mínimo de trámites, suele ser lento y engorroso y, se calcula que puede tomar varios días o incluso meses. Esta situación no motiva para nada a los empresarios a inscribirse y los induce a mantenerse operando de cierta forma ilegal, en términos de registro de comercio. Siendo que la inscripción es el primer paso legal que debe darse para operar como empresa, es de esperarse que su incumplimiento constituya una limitante para posteriores afiliaciones, aún de tipo voluntario como lo es el caso de las asociaciones gremiales, en las cuales la posesión de la matrícula de comercio constituye un requisito. Por otro lado, cualquier empresa en crecimiento si no tiene una administración

eficiente, las obligaciones fiscales y laborales pueden llegar a convertirse en factores de quiebra y esto, ocasiona que acomoden sus ventas de forma tal, que presentan estados financieros ficticios o equívocos al fisco u otras instituciones.

2.3.1.3 Limitaciones de conocimientos administrativos y contables.

Otra de las limitantes con las que se encuentran los pequeños y medianos empresarios del sector económico ferretero, es la falta de una base técnica profesional que les permita llevar una administración debidamente formal en la empresa, lo cual, se ve reflejado en los bajos rendimientos obtenidos, como consecuencia de malas decisiones tomadas por no tener los conocimientos adecuados.

2.3.2 Información y estados financieros de la pequeña empresa del sector ferretero

2.3.2.1 Características de los estados financieros.

Son los atributos que hacen útil la información contenida en los estados Financieros.

a) Comprensibilidad: La información financiera debe ser fácilmente entendible para los diferentes usuarios.

b) Relevancia: Para ser útil, la información debe ser relevante para la toma de decisiones.

c) Confiabilidad: Es confiable cuando se encuentra libre de errores importantes, sesgo o prejuicio.

- Representación fiel
- La esencia sobre la forma
- Neutralidad
- Prudencia

- Integridad

d) Comparabilidad: Permitir que los usuarios sean capaces de comparar los estados financieros a una fecha determinada.

2.3.2.2 Clasificación de los estados financieros.

Todos los estados financieros forman parte del proceso de análisis e interpretación de la información de la empresa. Normalmente un conjunto completo de estados financieros comprende:

- Estado de Situación Financiera.
- Estado de Resultados.
- Estados de cambios en el Patrimonio.
- Estado de Flujo de Efectivo.
- Notas explicativas.
- Adicionales, las políticas contables.

Los cuales se elaboran de forma anual de conformidad con el periodo contable; muchas entidades presentan, a parte de los estados financieros, un análisis financiero, elaborado por la gerencia, que describe y explica las características principales del desempeño y la situación financiera de la entidad, así como la incertidumbre más importante a la que se enfrentan. Por consiguiente, los gerentes o directores a través de la contabilidad podrán orientarse sobre el curso que siguen sus negocios comerciales y de servicios mediante datos contables y estadísticos. Estos datos permiten conocer la estabilidad y solvencia de la entidad, las corrientes de cobros y pagos, las tendencias de las ventas, costos y gastos generales, entre otros. De manera que se pueda conocer la capacidad financiera de la empresa.

2.3.2.3 La preparación y presentación de los estados financieros para usuarios.

Los estados financieros son la fuente principal de información financiera para aquellas personas fuera de la organización comercial y también son útiles para la gerencia. Estos estados son muy concisos y muestran la situación financiera de un negocio al final de un período y también los resultados de la operación a través de los cuales el negocio llegó a esta situación.

El propósito fundamental de los estados financieros consiste en ayudar a quienes toman decisiones en la evaluación de la situación financiera, la rentabilidad y las perspectivas futuras de un negocio, por lo que los usuarios son:

- a) Usuarios y sus necesidades de información.
 - Inversionistas.
 - Empleados.
 - Prestamistas
 - Proveedores y Otros Acreedores Comerciales
 - Clientes
 - El Gobierno y Organismos Públicos
 - Público en General.
- b) Objetivos principales de los Estados Financieros.

Los objetivos principales de los Estados Financieros son los siguientes:

- Establecer las bases para la presentación de los estados financieros con propósitos de información general, con el fin de asegurar la comparabilidad de los mismos con respecto a la empresa ferretera en períodos anteriores, así como a los de otras empresas diferentes.
- Proveen información adicional para que los usuarios puedan tomar decisiones.

- Resultados de la Gestión Administrativa llevada a cabo por la Gerencia.

2.3.2.4 Reconocimiento de los elementos de los estados financieros.

Se denomina reconocimiento al proceso de incorporación, en el balance general o en el estado de resultados, toda partida que cumpla con lo siguiente:

- a) Sea probable que cualquier beneficio asociado con la partida llegue a, o salga de la empresa.
- b) La partida tenga un costo o valor que pueda ser medido con fiabilidad.
- c) Reconocimiento de los Activos: Se reconoce un activo cuando es probable que se obtengan del mismo, beneficios económicos futuros para la empresa y además el activo tiene un costo o valor que puede ser medido con fiabilidad.
- d) Reconocimiento de Pasivos: Se reconoce un pasivo cuando es probable que, del pago de esa obligación presente, se derive la salida de recursos que lleven incorporados beneficios económicos, además la cuantía del desembolso a realizar pueda ser evaluada con fiabilidad.
- e) Reconocimiento de los Ingresos: Se reconoce un ingreso cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso puede medirse con fiabilidad.
- f) Reconocimiento de un gasto: Se reconoce un gasto cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos y además el gasto puede medirse con fiabilidad.

2.3.2.5 Medición de los elementos de los estados financieros.

La medición es el proceso de determinación de los importes monetarios.

Bases o métodos de medición:

- Costo Histórico.
- Costo Corriente
- Valor Realizable (o Liquidación).
- Valor razonable.

2.3.2.6 Finalidad de los estados financieros en las ferreterías

Suministrar información sobre la situación financiera, desempeño y flujos de efectivo, que sea útil a los usuarios para la toma de decisiones económicas. Y otra finalidad debe ser mostrar los resultados de la gestión que los administradores han hecho de los recursos que se les han confiado.

2.3.2.7 Métodos de análisis a los estados financieros

Los métodos de análisis se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los Estados Financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo período y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

2.3.2.7.1 Método de análisis vertical

El análisis financiero utiliza el sistema vertical, que consiste en determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados financieros.

El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

El análisis de estados financieros se puede beneficiar del hecho de saber qué proporción de un grupo o subgrupo se compone de una cuenta particular. De manera específica, al analizar un balance, es común expresar los activos totales (o pasivo más capital) como 100%. Después, las cuentas dentro de esos agrupamientos se expresan como un porcentaje de su respectivo total.

El análisis porcentual de un balance a menudo se extiende para examinar las cuentas que constituyen a subgrupos específicos. Por ejemplo, al evaluar la liquidez de los activos circulantes, a menudo es importante saber qué proporción de los activos circulantes se compone de inventarios y no simplemente qué proporción de los inventarios es de activos totales. El análisis porcentual de un estado de resultados es igualmente importante. Un estado de resultados se presta fácilmente al análisis porcentual, en el que cada partida está relacionada con una cantidad clave, como ventas.

En grado variable, las ventas tienen un efecto sobre casi todos los gastos, y es útil saber qué porcentaje de las ventas está representado por cada partida de gastos. Una excepción son los impuestos sobre la renta, que se relacionan con el ingreso antes de impuestos y no con las ventas.

Las comparaciones en el tiempo de los estados financieros porcentuales de una compañía son útiles para revelar cualquier cambio proporcional en las cuentas dentro de grupos de activos, pasivos, gastos y otras categorías.

El método de análisis vertical se emplea para analizar estados financieros como el Balance General o el Estado de Resultados comparando cifras en forma vertical. Para efectuar el análisis vertical hay dos procedimientos:

Procedimiento de porcentajes integrales. Consiste en determinar la composición porcentual de cada cuenta de Activo, Pasivo y Patrimonio, tomando como base el valor del Activo total y el porcentaje que representa cada elemento del Estado de Resultados, a partir del valor de las Ventas Netas.

Procedimiento de razones simples. Es la relación que existe entre dos cifras que se comparan entre sí. Existen dos clases de razones: las aritméticas y las geométricas. En la razón aritmética se aplican operaciones de adición y sustracción; en las geométricas operaciones de multiplicación y división.

2.3.2.7.2 Método de análisis horizontal.

El método de análisis horizontal un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un período a otro. Este análisis es de gran importancia para las ferreterías, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y resultados han sido positivos o negativos; asimismo, permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la operación del negocio.

A diferencia del Análisis Vertical que es estático porque analiza y compara datos de un solo período, este procedimiento es dinámico, porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos y disminuciones de un período a otro. Este procedimiento tiene la ventaja de mostrar las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones.

Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más períodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un período a otro.

Este análisis es de gran importancia para las ferreterías, porque mediante él se puede informar si los cambios en las actividades y resultados han sido positivos o desfavorables; asimismo, permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha del negocio.

A diferencia del análisis vertical, este procedimiento es dinámico, porque relaciona los cambios financieros presentados en aumentos y disminuciones de un período a otro. Este procedimiento tiene la ventaja de mostrar las variaciones en cifras absolutas, en porcentajes o en razones, lo cual permite observar ampliamente los cambios presentados para su estudio, interpretación y toma de decisiones que resulta de utilidad inigualable.

2.3.2.8 Los presupuestos como una herramienta de análisis y toma de decisiones en las ferreterías

Las ferreterías son parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en un mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir. Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre empleados de un nivel a otro.

En consecuencia, los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones, ya que, por medio de éstos, se mantiene el plan operacional de la empresa en límites razonables; sirven como mecanismos para la revisión de políticas y estrategias de la entidad y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan de acción. Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las ferreterías.

2.3.2.8.1 Partes básicas de los presupuestos

- Integrador: Indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa.
- Coordinador: Significa que los planes para toda la empresa deben ser preparados en conjunto y coordinadamente.
- Operaciones: Uno de los objetivos principales de los presupuestos es determinar los ingresos que se pretenden obtener, así como los gastos en los que se incurrirá.
- Recursos: No es suficiente conocer los ingresos y gastos futuros, las empresas ferreteras deben planear los recursos necesarios y su asignación, lo cual se logra, con la planeación financiera.

Los pequeños empresarios ferreteros casi siempre cometen el error de querer hacer todo sin tomar en cuenta ciertos principios básicos debido a la falta de presupuestos por lo cual deben hacer las veces de vendedor, cobrador, administrador, comprador, gerente de operaciones, etc.

2.4 Conceptualización básica

En la presente investigación se han identificado conceptos que son importantes para el adecuado desarrollo de esta, los cuales se detallan:

Pequeñas empresas ferreteras: Son aquéllas empresas comerciales, dedicadas a la compra venta de artículos para la construcción y otros usos, donde se puede encontrar desde

productos pequeños como un clavo, hasta productos grandes como láminas, polines, puertas, etc.; y cuyos activos totales oscilan desde \$ 146,610.00 hasta 1,465,187.00 y un máximo de 50 trabajadores. (Ley Mype Art. 3).

Contabilidad: Conjunto de reglas y técnicas orientadas a registrar y brindar información acerca del patrimonio de un ente y sus variaciones y de las transacciones realizadas. El sistema contable más difundido es el denominado “partida doble”. (Prof. Carlos E. Rodríguez (2009). Diccionario De Economía)

Información financiera: Es la información proporcionada por el sistema contable la cual es útil para la oportuna toma de decisiones de los acreedores y accionistas de la entidad, así como de todos aquellos interesados en la situación financiera de las empresas.

Estados financieros: Son informes compuestos de varios documentos que reflejan el estado de una empresa en un momento determinado, normalmente en el ciclo de un año y recogen información, tanto económica como patrimonial.

Toma de decisiones: Es emitir un veredicto sobre la consideración de las alternativas propuestas. Cualquier determinación que afecte la satisfacción de un objetivo de la entidad, requiere la toma de una decisión. El éxito de esta depende de la habilidad administrativa que tengan sus ejecutivos, para enfrentarse eficazmente a las alternativas.

Ciclo contable: Es el conjunto de pasos o fases de la contabilidad que se repiten en cada período contable, durante la vida de un negocio. Se inicia con el registro de las transacciones, continúa con la labor de pase de las cantidades registradas del diario al libro mayor, la elaboración del balance de comprobación, la hoja de trabajo, los estados financieros, la contabilización en el libro diario de los asientos de ajuste, su traspaso a las cuentas del libro mayor y, finalmente el balance de comprobación posterior al cierre.

Presupuesto: Es un plan integrador y coordinador que se expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de empresas para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados.

Análisis financiero: Consiste en la aplicación de herramientas y técnicas analíticas a los estados y datos financieros, con el fin de obtener de ellos medidas y relaciones que son significativas y útiles para la toma de decisiones.

Razones financieras: Son relaciones entre cuentas claves de los estados financieros, el análisis de estas está orientado a medir los siguientes criterios principalmente: Liquidez, Operación, Endeudamiento, Rentabilidad.

Análisis vertical: es una técnica del análisis financiero que permite conocer el peso porcentual de cada partida de los estados financieros de una empresa en un período de tiempo determinado.

Análisis horizontal: calcula la variación absoluta y relativa que ha sufrido cada una de las partidas del balance o la cuenta de resultados en dos períodos de tiempo consecutivos.

Crecimiento económico: Es el crecimiento que se genera cuando las empresas producen bienes y servicios con valor añadido que, cuando se venden en los mercados, se transforman en rentas salariales y beneficios empresariales.

Mercado: en su acepción más moderna implica el proceso de convergencia de la oferta y la demanda, donde cada bien o servicio de la economía implica la existencia de un mercado en particular. (Prof. Carlos E. Rodríguez (2009). Diccionario De Economía)

Administración financiera: disciplina que se encarga de planificar, organizar y controlar los recursos financieros de la empresa; el concepto de administración financiera se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. (Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter (2012). Principios de Administración Financiera 12 edición.)

Capítulo III: Diseño metodológico

3.1 Enfoque de la investigación

Conocer y comprender la situación actual del sector económico ferretero relacionada con la falta de preparación de informes basados en análisis financieros como un soporte técnico y profesional necesario para la oportuna toma de decisiones, para poder conocer la forma de su incidencia en las alternativas de crecimiento, y formular las recomendaciones necesarias para que las empresas mejoren su operatividad.

Se busca conocer la forma en que actualmente se toman las decisiones dentro de las pequeñas empresas de ferretería, y la necesidad de un aporte técnico profesional de información financiera para poder tomar las mejores decisiones.

Se persigue el entendimiento de las expectativas que tienen los empresarios pequeños de las ferreterías en la ciudad de Ahuachapán en cuanto al objetivo de crecimiento y además permanencia en marcha que quieren para su negocio.

3.2 Método

El diseño se realizará sobre la base de la investigación de las situaciones que afectan a las pequeñas ferreterías y el análisis de las cualidades que estas presentan. La investigación será través de información encuestas dirigidas a las pequeñas empresas con un listado de preguntas que busquen la comprensión de la situación bajo la cual desarrollan las actividades en el mercado ferretero de la ciudad de Ahuachapán.

3.3 Tipo de estudio

Se desea realizar una investigación cualitativa con enfoque descriptivo, debido a que el estudio se concentra en investigar y describir la problemática que tienen las pequeñas empresas ferreteras con relación a la mejor toma de decisiones basadas en análisis financiero objetivo,

que pueda ser de respaldo a cambios significativos en la forma de operar y en la forma de tomar decisiones con respecto a un enfoque de crecimiento de la empresa.

Esta consistirá en indagación dentro de las empresas objeto de estudio para conocer y obtener la información necesaria para la elaboración de análisis que sirva como base.

3.4 Tratamiento de variables

Tabla 1.

Operacionalización de variables OE 1.

OBJETIVO ESPECÍFICO 1				
Determinar si las empresas pequeñas de ferretería conocen y emplean análisis financiero para tomar decisiones de crecimiento.				
INDICADOR	TECNICA	INSTRUMENTO	VARIABLES	PREGUNTA
Administrativo	Encuesta	Cuestionario	Análisis financiero	1. ¿Sabe que es el análisis financiero?
			Decisiones	2. ¿Cuentan con una base técnica para tomar decisiones de inversión, para crecimiento en empresa?
			Crecimiento	3. ¿En cuanto a sus ventas y cobertura de mercado, considera que su empresa ha crecido lo suficiente?
			Conocimiento	4. ¿Ha recibido capacitaciones en las siguientes áreas? Ventas, Análisis financiero, Inversiones.

Tabla 2.*Operacionalización de variables OE 2.*

OBJETIVO ESPECÍFICO 2				
Mostrar los procesos de análisis financiero sobre la información que pueden ser de utilidad en la toma de decisiones.				
INDICADOR	TECNICA	INSTRUMENTO	VARIABLES	PREGUNTA
Administrativo	Encuesta	Cuestionario	Procesos	5. ¿Cuenta con conocimiento en el proceso financiero de ferreterías?
			Información	6. ¿Qué tipo de información financiera se elabora en la empresa?
			Toma de decisiones	7. ¿Considera usted, que un trabajo de investigación que trate sobre el Análisis Financiero le beneficiaría como herramienta para la toma de decisiones?
			Inversión	8. ¿Las decisiones de inversión dentro de la empresa las toman basadas en análisis previo de la información financiera?

Tabla 3.*Operacionalización de variables OE 3.*

OBJETIVO ESPECÍFICO 3				
Proponer herramientas que ayuden al análisis financiero para constatar la situación económica de la empresa que den lugar a la toma de decisiones de mejora.				
INDICADOR	TECNICA	INSTRUMENTO	VARIABLES	PREGUNTA
Administrativo Financiero	Encuesta	Cuestionario	Capacitación técnica	9. ¿Planea capacitar a su personal para que obtengan conocimientos acerca del análisis financiero?
			Herramientas	10. ¿Considera que el análisis financiero es una herramienta útil que ayuda a crecer a las empresas ferreteras?
			Decisiones adecuadas	11. ¿Toman en cuenta como una parte importante en su ferretería, la elaboración de Estados Financieros como herramienta útil para la toma de decisiones?
			Necesidad de Mejora	12. ¿Considera que con un proceso de análisis financiero sobre las operaciones de su empresa ayuda para mejorar?

3.5 Alcance

Nuestro estudio de las empresas tendrá como alcance principal las áreas de Finanzas y Administración de las empresas tomadas en cuenta, debido a que es en esas áreas donde se genera de alguna forma información de desempeño y de toma de decisiones dentro de las empresas ferreteras pequeñas.

3.6 Diseño de recolección

Se recabará información en una visita a las empresas tomadas para el estudio para la obtención de información de forma de entrevista con personas encargadas de la administración de la empresa y de manera que se pueda generar un análisis objetivo de los resultados obtenidos con la información obtenida.

3.7 Población y muestra

3.7.1 Población

La población en estudio son las empresas dedicadas al rubro de venta de artículos de ferretería, clasificadas como pequeñas empresas según los siguientes criterios:

- Empleados
- Activos

Contando con una población de 30 empresas pequeñas del rubro de ferretería en la ciudad de Ahuachapán descrito a continuación:

1. Ferretería La Económica
2. Ferretería El Triunfo
3. Ferretería La Coronita

4. Ferretería Jerusalén
5. Ferretería El Paso.
6. Ferretería González
7. Ferretería Cruz.
8. Ferretería Sandoval.
9. Ferretería Valdés.
10. Ferretería Martínez.
11. Ferretería Stanley.
12. Industrias ferreteras
13. Ferretería 4x4.
14. Ferretería Truper.
15. Ferretería Keilita.
16. Ferretería El Éxito
17. Ferretería López
18. Ferretería Reales.
19. Ferretería Brisas de la Laguna.
20. Ferretería San Rafael.
21. Ferretería Tulipanes.
22. Industrias Israel.
23. Ferretería La Fe.
24. Ferretería La Torre.
25. Ferretería El Milenio.
26. Torrento Tools.
27. Ferretería Danilo Guzmán.

28. Ferretería Fernando.
29. Ferretería Galicia.
30. Ferretería Rodríguez.

3.7.2 Muestra

Debido a la naturaleza de nuestro estudio cualitativo se analizó el universo de empresas y se tomaron 10 empresas como muestra de forma no probabilística, se encuentran distribuidas en distintos puntos geográficos de la ciudad con lo cual se contempla el factor de ubicación de ellas; la muestra representa el 33% del total. (Ver ANEXO 2).

3.8 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Se recolectó información sobre la cantidad de las empresas que desarrollan actividades comerciales de artículos de ferretería en la ciudad de Ahuachapán, con el fin de conocer cuántas existen dentro del mercado local para tomar en cuenta las que cumplan con el criterio de: mayor de 11 empleados y menores a 50, ¹ Clasificación según dicta Ley MYPE Artículo 3, literal “b”.

3.8.1 Métodos e instrumentos de recolección de datos

Para la elaboración del presente documento se utilizaron diferentes técnicas de investigación de campo, entre las cuales se mencionan:

3.8.1.1 Entrevista

Se entrevistaron a los empresarios ferreteros de la ciudad de Ahuachapán, con el propósito de conocer la base técnica que utilizan en sus empresas para la toma de decisiones o la percepción que tienen del uso de herramientas técnicas para toma de decisiones.

3.8.1.2 Encuesta

Estas fueron realizadas por medio de cuestionarios diseñados con preguntas abiertas y cerradas dirigidas a 10 empresarios dueños de pequeñas empresas ferreteras de la Ciudad de Ahuachapán, con el fin de evaluar si utilizan análisis financieros para la toma de decisiones en sus empresas, o determinar los motivos por los cuales no lo hacen. VER ANEXO 1.

Capítulo IV: Análisis e interpretación de resultados

Se llevó a cabo una serie de entrevistas en las 10 ferreterías seleccionadas como muestra con el fin de obtener los datos directamente de los empresarios o administradores respondiendo un cuestionario de 12 preguntas preelaboradas en nuestro trabajo.

4.1 Presentación de resultados.

4.1.1 Tabulación de datos.

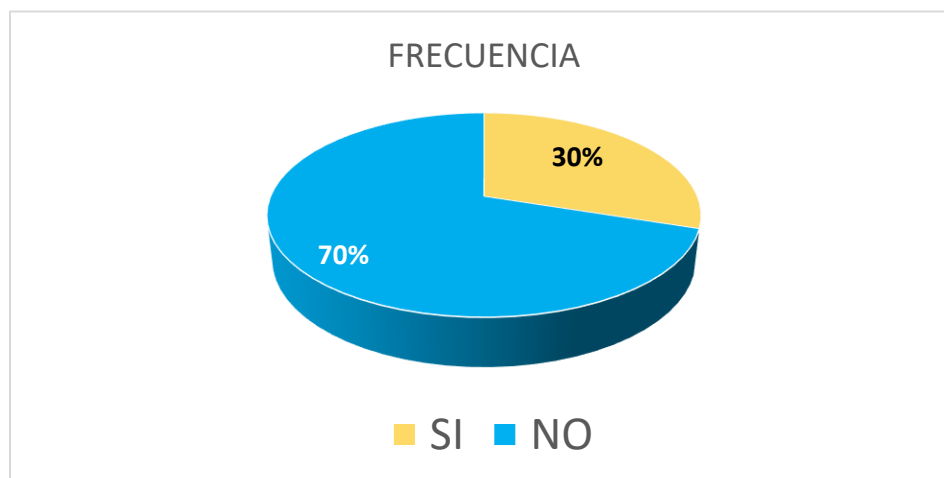
Pregunta #1: ¿Sabe que es el análisis financiero?

Objetivo:

Conocer si los empresarios de las pequeñas ferreterías tienen conocimiento sobre lo que es el Análisis Financiero como herramienta de las operaciones.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	3	30%
NO	7	70%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 70% de ellos manifestaron que no conocen sobre lo que es el análisis financiero y 30% manifestó que tiene algún conocimiento general de lo que es análisis financiero.

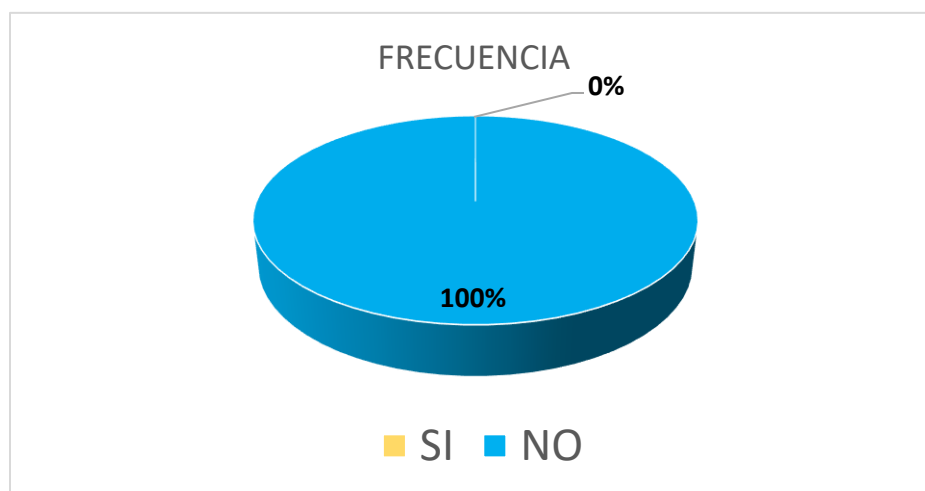
Pregunta #2: ¿Cuentan con una base técnica para tomar decisiones de inversión, para crecimiento en empresa?

Objetivo:

Conocer si los empresarios de las pequeñas ferreterías tienen y utilizan herramientas técnicas de análisis para decidir sobre las inversiones que realizan.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	0	0%
NO	10	100%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 100% de ellos declararon que no cuentan con bases técnicas que les ayuden a tomar decisiones sobre las inversiones en la empresa.

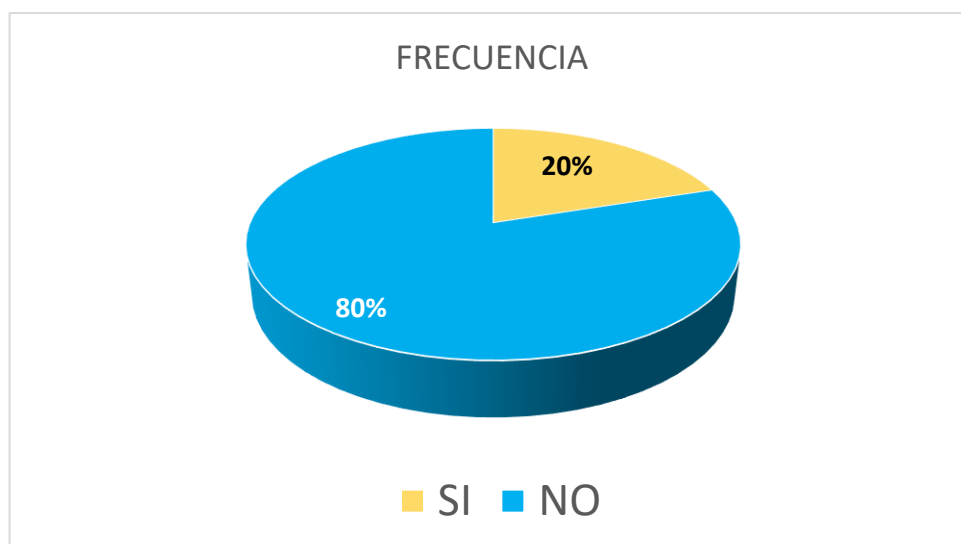
Pregunta #3: ¿En cuanto a sus ventas y cobertura de mercado, considera que su empresa ha crecido lo suficiente?

Objetivo:

Verificar si los empresarios de las pequeñas ferreterías sienten que han logrado crecer dentro del mercado de forma satisfactoria.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	2	20%
NO	8	80%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 20% perciben que han crecido como los esperaban, pero el 80% contempla un crecimiento que no es satisfactorio para sus expectativas.

Pregunta #4: ¿Ha recibido capacitaciones en las siguientes áreas?

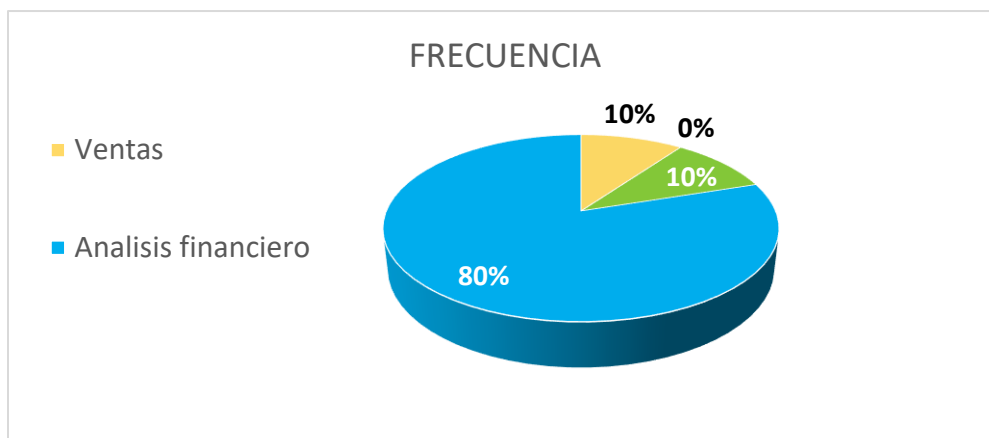
Ventas	
Análisis financiero	
Decisiones de inversión	
Ninguna	

Objetivo:

Determinar si existen capacitaciones específicas a los empresarios para manejar las áreas fundamentales de la empresa.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Ventas	1	10%
Análisis financiero	0	0%
Decisiones de inversión	1	10%
Ninguna	8	80%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 10% manifestaron que han recibido capacitación sobre ventas, el 10% ha recibido sobre Decisiones de inversión y la mayoría con el 80% no han recibido ninguna capacitación en las áreas mencionadas.

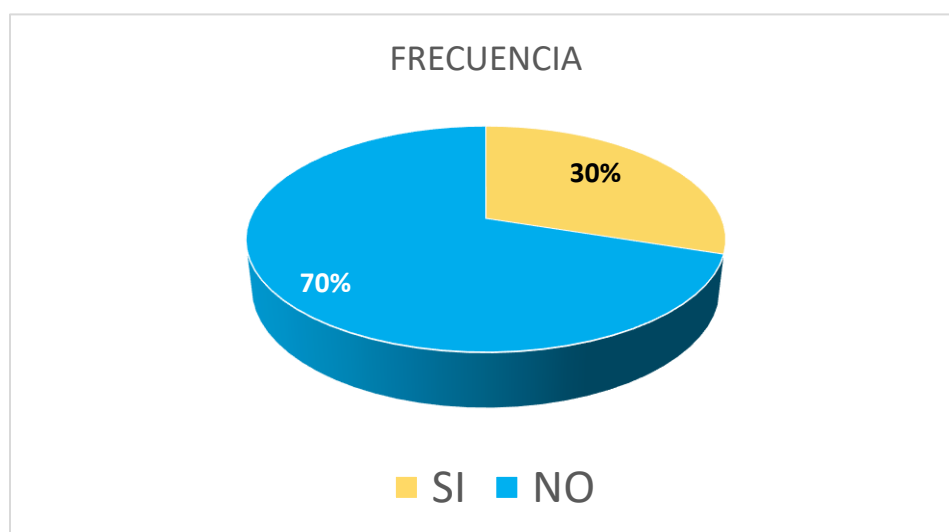
Pregunta #5: ¿Cuenta con conocimiento en el proceso financiero de ferreterías?

Objetivo:

Conocer si los empresarios de las pequeñas ferreterías tienen conocimientos sobre procesos financieros que les sean de ayuda para manejar su empresa.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	3	30%
NO	7	70%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 30% manifiesta tener conocimiento sobre los procesos financieros que se deben realizar en las empresas de ferreterías, y de todos los entrevistados el 70% declararon que no cuentan con el conocimiento sobre los procesos financieros que se deben realizar en las empresas de ferreterías.

Pregunta #6: ¿Qué tipo de información financiera se elabora en la empresa?

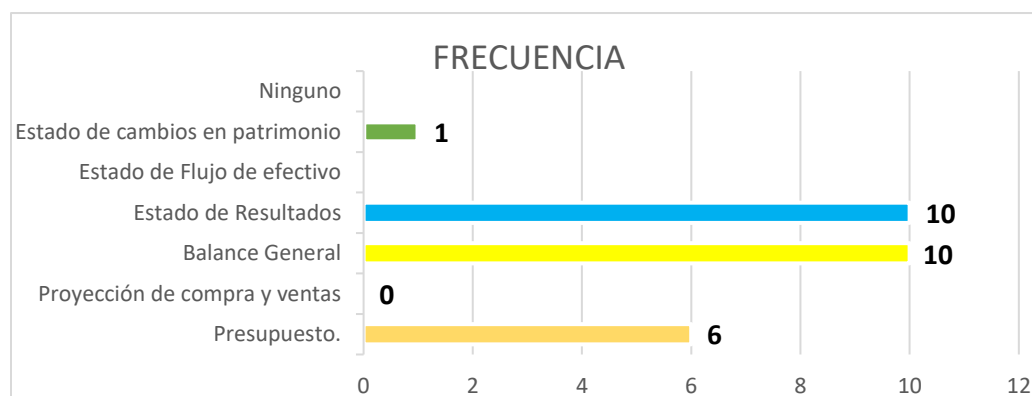
Tipo	Selección
Presupuesto.	
Proyección de compra y ventas	
Balance General	
Estado de Resultados	
Estado de Flujo de efectivo	
Estado de cambios en patrimonio	
Ninguno	

Objetivo:

Determinar qué tipo de información financiera elabora la empresa en sus operaciones.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
Presupuesto.	6	60%
Proyección de compra y ventas	0	0%
Balance General	10	100%
Estado de Resultados	10	100%
Estado de Flujo de efectivo	0	0%
Estado de cambios en patrimonio	1	10%
Ninguno	0	0%
TOTAL ENTREVISTADOS	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados un 60% elaboran presupuesto, un 100% elabora Balance General y Estado de Resultados, un 10% elabora Estado de Cambios en el Patrimonio y ninguna empresa entrevistada elabora Proyecciones de Ventas ni flujos de efectivo.

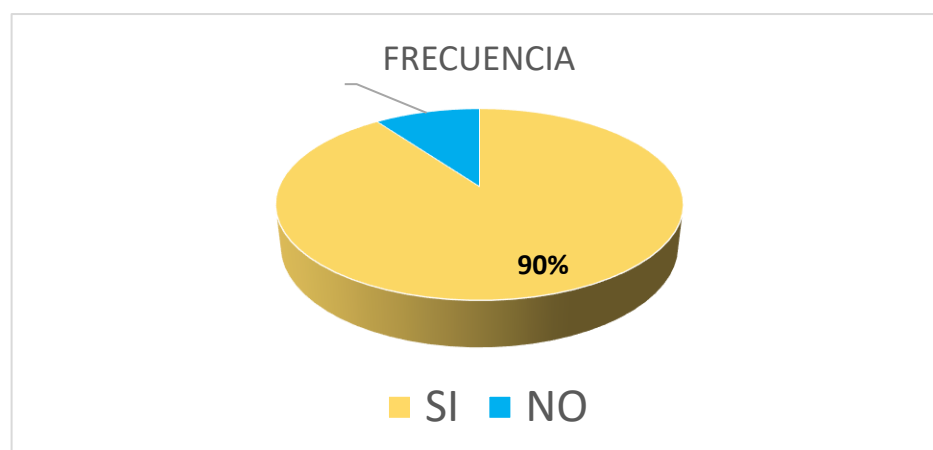
Pregunta #7: ¿Considera usted, que un trabajo de investigación que trate sobre el Análisis Financiero le beneficiaría como herramienta para la toma de decisiones?

Objetivo:

Conocer si los empresarios de las pequeñas ferreterías consideran que el trabajo presentado sobre análisis financiero les beneficiará como herramienta en sus operaciones.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 90% piensa que un documento de investigación sobre análisis financiero aplicado a las ferreterías será útil como herramienta para tomar decisiones en su empresa, y el 10 % considera que no le sería útil.

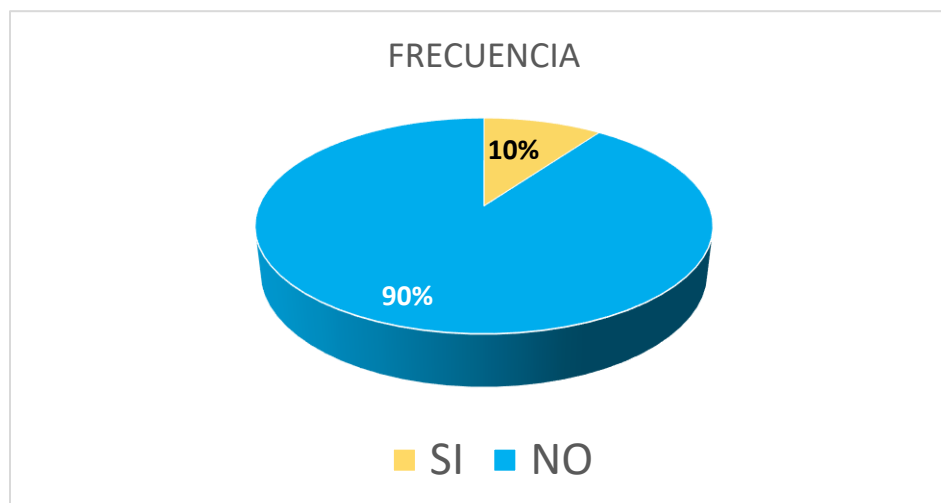
Pregunta #8: ¿Las decisiones de inversión dentro de la empresa las toman basadas en análisis previo de la información financiera?

Objetivo:

Conocer si los empresarios de las pequeñas ferreterías toman en cuenta la información financiera de su empresa antes de tomar decisiones de inversión.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	1	10%
NO	9	90%
TOTAL	10	100%



Análisis:

De la totalidad de los empresarios entrevistados el 90% no usa la información financiera que tiene de su empresa para tomar las decisiones, y el 10 % si utiliza la información para tomar decisiones sobre su empresa.

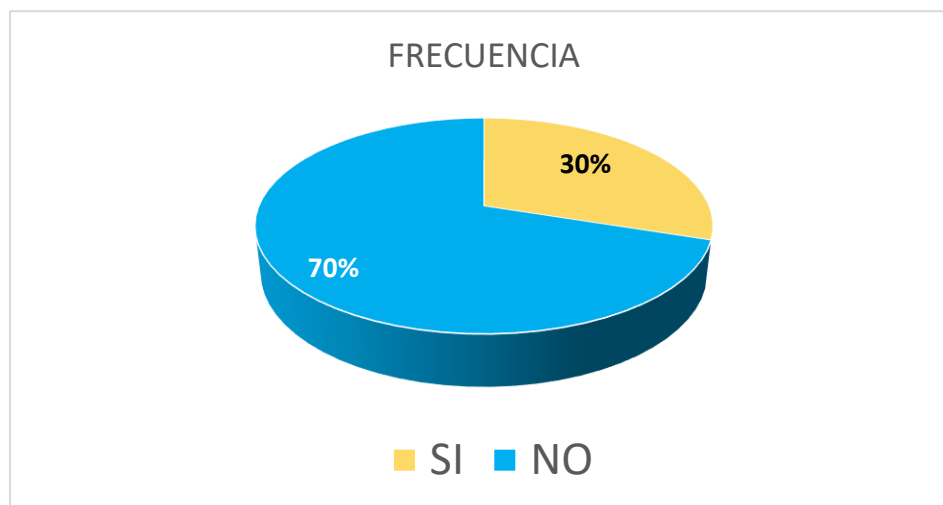
Pregunta #9: ¿Planea capacitar a su personal para que obtengan conocimientos acerca del análisis financiero?

Objetivo:

Conocer si los empresarios tienen en sus planes proveer capacitación a su personal para que puedan adquirir conocimiento sobre análisis financiero.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	3	70%
NO	7	30%
TOTAL	10	100%



Análisis:

El 70% de todos los empresarios entrevistados manifiestan que por falta de fondos no tienen interés en darle capacitación a su personal sobre análisis financiero, mientras que el 30% si tiene interés en capacitar a sus empleados en conocimiento de análisis financiero.

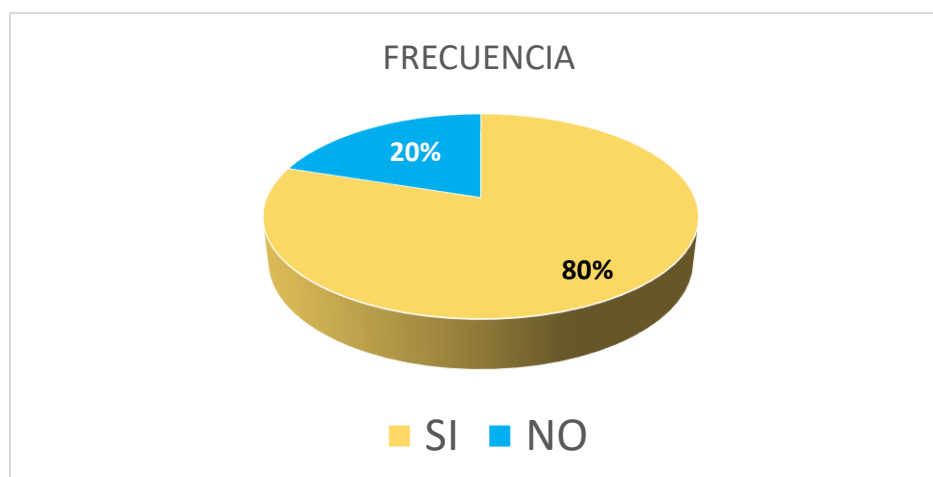
Pregunta #10: ¿Considera que el análisis financiero es una herramienta útil que ayuda a crecer a las empresas ferreteras?

Objetivo:

Conocer si los empresarios consideran que el análisis financiero de sus operaciones ayudara a la empresa a crecer con decisiones más acertadas.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	8	80%
NO	2	20%
TOTAL	10	100%



Análisis:

El 80% de todos los empresarios entrevistados considera que el análisis financiero ayudará al crecimiento de sus operaciones, mientras que el 20 % considera que el análisis financiero no le ayudará a su empresa.

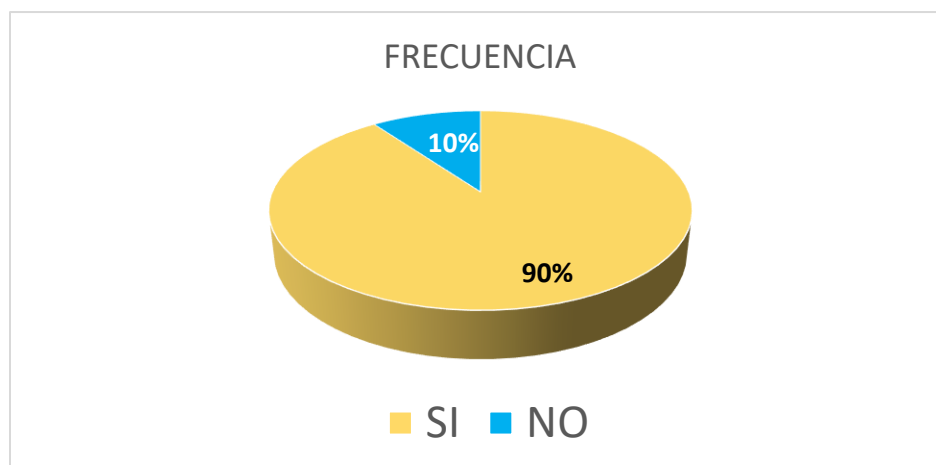
Pregunta #11: ¿Toman en cuenta como una parte importante en su ferretería, la elaboración de Estados Financieros como herramienta útil para la toma de decisiones?

Objetivo:

Conocer si la elaboración de los estados financieros es una herramienta básica utilizada por los empresarios para tomar decisiones dentro de las pequeñas empresas de ferretería.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	9	90%
NO	1	10%
TOTAL	10	100%



Análisis:

Del total de empresarios entrevistados, el 90% manifiesta que considera la elaboración de los Estados Financieros como herramienta para tomar las decisiones en la operación, mientras que el 10 % considera que no valora como herramienta la elaboración de los estados financieros en sus decisiones.

Pregunta #12: ¿Cuentan con planes o decisiones que dicten el camino al menos en los próximos 5 años que ayuden a la ferretería a mejorar o crecer?

Objetivo:

Conocer si las empresas pequeñas del sector ferretero cuentan con planeación o proyecta decisiones que ayuden a crecer a la empresa en un plazo como mínimo de 5 años.

Resultados:

Opciones	Frecuencia	
	Absoluta	Relativa
SI	2	20%
NO	8	80%
TOTAL	10	100%



Análisis:

Del total de empresarios entrevistados, el 80% manifiesta que no cuenta con decisiones proyectadas a plazo de 5 años enfocadas a crecer en la operación, mientras que el 20 % si manifiesta que cuenta con decisiones que proyectan el logro de crecimiento de las operaciones de la empresa.

Capítulo V: Propuesta de una guía sobre proceso de análisis financiero para la toma de decisiones en la pequeña empresa del sector ferretero.

La presente propuesta contiene los resultados derivados del estudio realizado a las pequeñas empresas del sector ferretero ubicadas en el área de la ciudad de Ahuachapán; debido al ambiente dinámico en que se desenvuelven, para el empresario es de vital importancia responder a la velocidad con que evoluciona la economía de un mercado en el país, además se detalla información financiera necesaria para la toma de decisiones; considerando factores internos y externos. Es por ello que se desarrolló el ejemplo práctico para calcular los ratios de la industria ferretera y sus indicadores óptimos razonablemente, el análisis financiero forma parte esencial en este capítulo, por lo que se ven implícitos cálculos matemáticos y fórmulas necesarias para el desarrollo. A continuación, presenta la propuesta de un instrumento de apoyo para los empresarios ferreteros y diferentes usuarios que deseen conocer por medio de los estados financieros las variables sensitivas de control de la empresa y verificar si la gestión empresarial y las decisiones en el manejo del negocio han sido adecuadas.

Para tener conocimiento de la información financiera, es necesario tomar como referencia dos períodos que comprenden los años 2018 y 2019, para evaluar el comportamiento operativo de la ferretería ejemplo; situación que es útil para efectuar un conveniente razonamiento sobre las cifras que se expresan en los estados financieros. El tipo de análisis y su presentación dependerán del juicio del responsable o dueño, sin embargo, se recomienda un cuadro comparativo de las cifras por año, determinando al mismo tiempo las diferencias por ejercicio y su representación porcentual, lo que contribuye en gran medida para la toma de decisiones. Dentro de la estructura de las empresas ferreteras, existe una diversidad de operaciones económicas expresadas en diferentes cuentas contables; sin embargo, en el caso de

las pequeñas empresas de dicho sector, se vuelve necesario observar mediante comparativos las principales cuentas de balance que se presentan en el siguiente cuadro.

5.1 Principales cuentas para utilizar en el análisis financiero

ACTIVO

Corriente

Efectivo y equivalentes

Cuentas por cobrar

Inventarios

No Corriente

Terrenos

Instalaciones

Mobiliario y Equipo de Oficina

Equipo de Transporte

Depreciación Acumulada

PASIVO Y PATRIMONIO

Corriente

Cuentas por Pagar

Impuestos Por Pagar

Documentos por pagar a Corto Plazo

No Corriente

Cuentas por Pagar a Largo Plazo

Patrimonio

Capital Social

Reserva Legal

5.2 El estado de situación financiera

El estado de situación financiera se elaborará con los saldos de las cuentas del activo, pasivo y capital, que han sido obtenidos al final del ejercicio o período contable.

Se analizan dos estados financieros de la misma empresa, de dos ejercicios consecutivos, en este caso se tomarán el estado de situación financiera de los ejercicios 2018 y 2019.

A continuación, se muestra el caso práctico del método de análisis horizontal, donde se analizan los estados financieros con las correspondientes herramientas de análisis para medir la capacidad de cumplir con obligaciones de corto plazo y de generar ingresos con eficiencia, considerando a demás compromisos de largo plazo. Así también medir la capacidad de generar expectativas de mercado positivas, que le benefician al empresario a tener un criterio más técnico y seguro sobre la toma de decisiones. (Ver siguiente página)

FERRETERIA JERUSALEM
BALANCE GENERAL COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2018 Y 2019

Cifras expresadas en dolares de los Estados Unidos

	2018	2019	variacion	% variacion	Ratio
ACTIVO					
Activo Corriente					
Efectivo y Equivalentes	\$ 2,142.85	\$ 1,363.12	-\$ 779.73	-36%	0.64
Cuentas por cobrar	\$ 27,211.98	\$ 6,222.17	-\$ 20,989.81	-77%	0.23
Inventarios	\$ 100,213.22	\$ 82,109.06	-\$ 18,104.16	-18%	0.82
Gastos pagados por anticipado	\$ 215.84	\$ 215.84	\$ -	0%	1.00
Total Activo Corriente	\$ 129,783.89	\$ 89,910.19	-\$ 39,873.70	-31%	0.69
Activo No Corriente					
Terrenos	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ -	0%	1.00
Instalaciones	\$ 43,945.96	\$ 48,000.05	\$ 4,054.09	9%	1.09
Mobiliario y equipo de oficina	\$ 16,811.44	\$ 18,218.44	\$ 1,407.00	8%	1.08
Equipo de transporte	\$ 12,305.11	\$ 12,305.11	\$ -	0%	1.00
Depreciacion Acumulada	-\$ 2,720.87	-\$ 3,399.43	-\$ 678.56	25%	1.25
Total Activo No Corriente	\$ 90,341.64	\$ 95,124.17	\$ 4,782.53	5%	1.05
TOTAL ACTIVO	\$ 220,125.53	\$ 185,034.36	-\$ 35,091.17	-16%	0.84
PASIVO					
Pasivo Corriente					
Cuentas por pagar a Proveedores	\$ 33,318.53	\$ 18,147.38	-\$ 15,171.15	-46%	0.54
Impuestos por pagar	\$ 26,688.53	\$ 4,969.82	-\$ 21,718.71	-81%	0.19
Cobros por anticipado	\$ 2,500.00	\$ 4,146.96	\$ 1,646.96	66%	1.66
Provision para prestaciones laborales	\$ 133.75	\$ 133.74	-\$ 0.01	0%	1.00
Total Pasivo Corriente	\$ 62,640.81	\$ 27,397.90	-\$ 35,242.91	-56%	0.44
Pasivo No Corriente					
Prestamos bancarios a largo plazo	\$ 99,448.09	\$ 89,199.10	-\$ 10,248.99	-10%	0.90
TOTAL PASIVO	\$ 162,088.90	\$ 116,597.00	-\$ 45,491.90	-28%	0.72
Capital contable					
Capital social pagado	\$ 32,800.00	\$ 32,800.00	\$ -	0%	1.00
Reserva Legal	\$ 1,105.00	\$ 2,075.73	\$ 970.73	88%	1.88
Superavit	\$ 24,131.63	\$ 33,561.63	\$ 9,430.00	39%	1.39
Capital contable	\$ 58,036.63	\$ 68,437.36	\$ 10,400.73	18%	1.18
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$ 220,125.53	\$ 185,034.36	-\$ 35,091.17	-16%	0.84

Representante legal

Contador

Auditor

5.2.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero

PASO No.1

Cálculo de variación en el estado de situación financiera.

Activo corriente

Efectivo y Equivalentes

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 1,353.12	\$ 2,142.85	- \$ 789.73	-37%

Cuentas por cobrar

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 6,222.17	\$ 27,211.98	- \$ 20,989.81	77%

Inventarios

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 82,109.06	\$ 100,213.22	- \$ 18,104.16	-18%

Activo no corriente

Mobiliario y equipo de oficina

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 18,218.44	\$ 16,811.44	\$ 1,407.00	8%

Equipo de Transporte

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 12,305.11	\$ 12,305.11	\$ 0	0%

Pasivo corriente

Cuentas por pagar a proveedores

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 18,137.38	\$ 33,318.53	-\$ 15,181.15	-46%

Cobros por anticipado.

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 4,146.96	\$ 2,500.00	\$ 1,646.96	66%

Préstamos Bancarios a largo plazo

Año 2019	(menos) Año 2018	Diferencia	%
\$ 89,199.10	\$ 9,448.09	-\$ 10,248.99	-10%

PASO No.2

Cálculo de variación porcentual (%) en el estado de situación financiera.

Activo corriente

Efectivo y Equivalentes

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-779.73}{2,142.85} \times 100 = -36\%$$

Cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-20,989.81}{27,211.98} \times 100 = -77\%$$

Inventarios

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-18,104.16}{100,213.22} \times 100 = -18\%$$

Activo no corriente

Mobiliario y Equipo de Oficina

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-1,407.00}{16,811.44} \times 100 = 8\%$$

Equipo de Transporte

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{0.00}{12,305.11} \times 100 = 0\%$$

Pasivo corriente

Cuentas por Pagar a Proveedores

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-15,181.15}{33,318.53} \times 100 = -46\%$$

Cobros por anticipado

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{1,646.96}{2,500.00} \times 100 = 66\%$$

Pasivo no corriente

Préstamos Bancarios a Largo Plazo

$$\frac{\text{Diferencia año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{-10,248.99}{99,448.09} \times 100 = -10\%$$

PASO No.3

Cálculo de ratios financieros en el estado de situación financiera.

Activo corriente

Efectivo y equivalentes

$$\frac{\text{Año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{\$ 1,353.12}{\$ 2,142.85} = 0.63$$

Cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{\$ 6,222.17}{\$ 27,211.98} = 0.23$$

Inventarios

$$\frac{\text{Año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{\$ 82,109.06}{\$ 100,213.22} = 0.82$$

Activo no corriente

Mobiliario y Equipo de Oficina

Año 2019	\$ 18,218.44	=	1.08
Año 2018	\$ 16,811.44		

Equipo de transporte

Año 2019	\$ 12,305.11	=	1.00
Año 2018	\$ 12,305.11		

Pasivo corriente

Cuentas por Pagar a Proveedores

Año 2019	\$ 18,137.38	=	0.54
Año 2018	\$ 33,318.53		

Cobros Por Anticipado

Año 2019	\$ 4,146.96	=	1.66
Año 2018	\$ 2,500.00		

Pasivo no corriente

Préstamos Bancarios a Largo Plazo

Año 2019	\$ 89,199.10	=	0.90
Año 2018	\$ 99,448.09		

5.3 Estado de resultados

El estado de resultados se elabora utilizando los saldos de las cuentas de ingresos, costos y gastos al finalizar el período contable. Se debe estructurar de manera clara y separada por los apartados de ingresos de operación, los cuales se determinan sumando los ingresos de las diferentes fuentes, restando las devoluciones y rebajas para obtener el valor de ingresos netos, costo de ventas, que se establece tomando en cuenta el inventario inicial, a este se le suman las compras netas y se le resta el inventario final. Una vez establecida la utilidad o pérdida de operación se procede a calcular la reserva legal y el correspondiente impuesto, para determinar la utilidad del ejercicio.

Partiendo de los resultados obtenidos en los dos períodos de los estados financieros se calculan las diferencias en relación a los dos años en análisis, para el caso año 2018 y 2019.

Siguiendo con el ejercicio práctico se presenta a continuación los cálculos del Estado de Resultados de Ferretería “Jerusalén” –ver siguiente página.

FERRETERIA JERUSALEM
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DE LOS AÑOS 2018 Y 2019
 Cifras expresadas en dolares de los Estados Unidos

	2018	2019	Diferencia	Aumento	Disminución
INGRESOS DE OPERACIÓN \$	\$ 155,175.39	\$ 177,822.20	\$ 22,646.81	14.59%	0.00%
Inventario Inicial	\$ 82,345.50	\$ 100,213.22	\$ 17,867.72	21.70%	0.00%
(+) Compras Netas	\$ 97,352.00	\$ 89,789.40	-\$ 7,562.60	0.00%	7.77%
(=) Mercadería Disponible	\$ 179,697.50	\$ 190,002.62	\$ 10,305.12	5.73%	0.00%
(-) Inventario Final	\$ 100,213.22	\$ 82,109.06	-\$ 18,104.16	0.00%	18.07%
Costo de Ventas	\$ 79,484.28	\$ 107,893.56	\$ 28,409.28	35.74%	0.00%
UTILIDAD BRUTA	\$ 75,691.11	\$ 69,928.64	-\$ 5,762.47	0.00%	7.61%
Gastos de Venta	\$ 35,002.33	\$ 30,256.11	-\$ 4,746.22	0.00%	13.56%
Gastos de Administración	\$ 22,403.07	\$ 21,886.81	-\$ 516.26	0.00%	2.30%
Gastos Financieros	\$ 2,500.00	\$ 2,425.00	-\$ 75.00	0.00%	3.00%
Total Gastos de Operación	\$ 59,905.40	\$ 54,567.92	-\$ 5,337.48	0.00%	8.91%
UTILIDAD DE OPERACIÓN	\$ 15,785.71	\$ 15,360.72	-\$ 424.99	0.00%	2.69%
Otros Ingresos	\$ -	\$ 9.83			
UTILIDAD ANTES DE RESV. E IMPUESTOS	\$ 15,785.71	\$ 15,370.55	-\$ 424.99	0.00%	2.63%
Reserva Legal	\$ 1,105.00	\$ 970.73	-\$ 134.27	0.00%	12.15%
Utilidad Antes de Impuesto	\$ 14,680.71	\$ 14,399.82	\$ 349.99	0.00%	1.91%
Impuesto Sobre la Renta	\$ 3,670.18	\$ 4,969.82	\$ 1,299.64	35.41%	0.00%
UTILIDAD NETA	\$ 11,010.53	\$ 9,430.00	-\$ 1,580.53	0.00%	14.35%

Representante legal

Contador

Auditor

5.3.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero

PASO No.1

Cálculo de diferencias en el estado de resultados.

Ingresos de Operación

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia	%
\$177,822.20	\$155,175.39	= \$ 22,646.81	14.59

Inventario Inicial

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia	%
\$100,213.22	\$82,345.50	= \$ 17,867.72	21.70

Gasto de Venta

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia	%
\$ 30,256.11	\$ 35,002.33	= (\$ 4,746.22)	-13.56

Reserva Legal

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia	%
\$ 970.73	\$ 1,105.00	= (\$ 134.27)	-12.15

PASO No.2

Cálculo de aumentos en el estado de resultados.

Ingresos de Operación

$$\frac{\text{Año 2019}}{\text{Año 2018}} = \frac{\$ 22,646.81}{\$ 155,175.39} \times 100 = 14.59\%$$

		Inventario Inicial			
Año 2019	\$	17,867.72			
Año 2018	\$	82,345.50	X 100 =	21.70%	

		Gasto de Venta			
Año 2019	\$	-4,746.22			
Año 2018	\$	35,002.33	X 100 =	13.56%	

		Reserva Legal			
Año 2019	\$	-134.27			
Año 2018	\$	1,105.00	X 100 =	12.15%	

5.4 Estado de flujo de efectivo

El estado de flujo de efectivo se desarrolla utilizando el estado de resultados del período, junto con los estados de situación financiera del año anterior y el actual, en este caso, se utilizarán los correspondientes al ejercicio 2018 y 2019, de ferretería “Jerusalén”.

A continuación, se ejemplifica el estado de flujo de efectivo para el período 2019 de la referida empresa, valores tomados del Estado de situación Financiera y de Estado de Resultados.

FERRETERÍA "JERUSALEN, S.A DE C.V."
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE 2019
 Cifras Expresadas en Dólares de los Estados Unidos

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Utilidad antes de Impuesto y partidas extraordinarias	\$ 9,430.00
Ajustes por partidas no monetarias:	
Depreciación	\$ 678.56
Reserva Legal	\$ 970.73
Provisión para Cuentas por Cobrar	\$ 2,188.20
Total de Ajustes por partidas no monetarias	\$ 3,837.49
Efectivo de Operaciones antes de cambios en el capital de trabajo	\$ 13,267.49
Efectivo Generado por las operaciones	
Disminución de Deudores	\$ 18,811.61
Disminución de Inventarios	\$ 18,104.16
Disminución en Cuentas por Pagar	-\$ 15,181.15
Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios	-\$ 21,201.52
Total Efectivo neto generado por las operaciones	\$ 533.10
Efectivo generado por las operaciones	\$ 13,800.59
Impuesto Sobre la Renta	-\$ 517.19
Flujo neto de Efectivo por actividades de Operación	\$ 13,283.40

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Salidas de Efectivo por:	
Adquisiciones y mejoras a Edificios e Instalaciones	\$ 4,054.10
Adquisiciones de Mobiliario y Equipo	\$ 1,407.00
Total Salidas de Efectivo	\$ 5,461.10
Flujo Neto de Efectivo de Actividades de Inversión	-\$ 5,461.10

FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Efectivo recibido de:	
Cobros por Anticipado	\$ 1,646.96
Total de Efectivo recibido	\$ 1,646.96
Menos:	
Pago de Prestamos Bancarios recibidos	\$ 10,248.99
Total Salidas de Efectivo	\$ 10,248.99
Flujo Neto de Efectivo de Actividades de financiamiento	-\$ 8,602.03
Aumento Neto en Efectivo y Equivalentes	-\$ 779.73
Saldo Inicial del año en Efectivo y Equivalentes	\$ 2,142.85
Saldo Final en Efectivo y Equivalentes	\$ 1,363.12

 Representante Legal

 Contador

 Auditor Externo

5.5 Estado de cambios en el patrimonio

El procedimiento por seguir para la elaboración de este estado financiero es muy sencillo, consiste en tomar en cuenta los saldos iniciales de las cuentas del capital contable y mostrar los aumentos y/o las disminuciones que sufrieron durante el período contable que se presenta. En seguida, se suman o se restan, según sea el caso, tales aumentos o disminuciones; obteniendo como resultado los saldos finales.

FERRETERÍA "JERUSALEN, S.A. DE C.V."			
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO COMPARATIVO DE LOS EJERCICIOS 2018 Y 2019			
Cifras Expresadas en Dólares de los Estados Unidos			
	2018	2019	Variaciones
CAPITAL SOCIAL			
Saldo al inicio del Año	\$ 32,800.00	\$ 32,800.00	\$ -
Suscripción y pago de nuevas acciones	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo al Final del Año	\$ 32,800.00	\$ 32,800.00	\$ -
RESERVA LEGAL			
Saldo al inicio del año	\$ -	\$ 1,105.00	\$ 1,105.00
Provisión de Reserva Legal del Ejercicio	\$ 1,105.00	\$ 970.73	-\$ 134.27
Saldo al Final del Año	\$ 1,105.00	\$ 2,075.73	\$ 970.73
UTILIDADES NO DISTRIBUIDAS			
Saldo al inicio del año	\$ 13,121.10	\$ 24,131.63	\$ 11,010.53
Utilidad del Ejercicio	\$ 11,010.53	\$ 9,430.00	-\$ 1,580.53
Dividendos Decretados	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo al Final del Año	\$ 24,131.63	\$ 33,561.63	\$ 9,430.00
PERDIDAS ACUMULADAS			
	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL DE UTILIDADES Y PERDIDAS NO DIST. Y RESERVA LEGAL	\$ 25,236.63	\$ 35,637.36	\$ 10,400.73
TOTAL PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS	\$ 58,036.63	\$ 68,437.36	\$ 10,400.73
_____ Representante	_____ Contador	_____ Auditor Externo	

5.5.1 Los pasos necesarios para el correspondiente análisis financiero

PASO 1.

Cálculo de variaciones en el estado de cambios en el patrimonio.

Ejemplo No.1: Capital Social.

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia
\$32,800.00	\$32,800.00	= \$ 0.00

Ejemplo No.2: Reserva legal.

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia
\$2,075.73	\$1,105.00	= \$ 970.73

Ejemplo No.3: Utilidades no Distribuidas.

Año 2019	(Menos) Año 2018	(igual) Diferencia
\$33,561.63	\$24,131.63	= \$ 9,430.00

5.6 Principales políticas contables sugeridas para la ferretería

A continuación, se presentan las políticas contables generales y específicas que deberían observar las pequeñas y medianas empresas del sector ferretero del país. Para el reconocimiento y medición de las diferentes partidas que conforman los estados financieros, la empresa debe adoptar su respectivo Manual de Políticas Contables y Financieras, en armonía con la normativa vigente al respecto.

A) Bases de Presentación.

Los estados financieros se han preparado principalmente en cumplimiento con los Normas de Contabilidad en El Salvador y las NIIF para PYMES.

B) Efectivo y Equivalentes.

En esta cuenta se registra el efectivo en caja, depósitos a la vista en Instituciones Financieras legalmente establecidas.

C) Moneda en que se presentan los estados financieros.

Las cifras de los estados financieros están expresadas en dólares americanos US \$ unidad monetaria de curso legal en El Salvador, a partir del 01 de enero de 2001, fecha de vigencia de la Ley de Integración Monetaria.

D) Cuentas por Cobrar.

Los créditos aprobados por las ventas de productos de ferretería se otorgan en un 4% a plazos máximos de 30 días.

E) Propiedad, Planta y Equipo.

Activos Propios, las propiedades, planta y equipo se valúan a su costo de adquisición menos su depreciación acumulada.

Las renovaciones y mejoras importantes posteriores a la adquisición se capitalizan cuando sea probable que de los mismos se deriven beneficios económicos futuros a los originalmente evaluados, mientras que los reemplazos menores, reparaciones y mantenimiento

que no mejoran su vida útil restante, se cargan contra los resultados del ejercicio a medida en que se incurran. Se registrarán como Propiedad Planta y Equipo aquellas adquisiciones de bienes cuyo valor sea mayor de \$100.00, tomando en consideración el tiempo de duración, el cual debe ser mayor de un año.

F) Depreciación

La depreciación se calcula bajo el método de línea recta sobre la vida útil estimada de los activos, se utilizan las tasas de depreciación permitidas por la Ley del Impuesto Sobre la Renta. El cargo por depreciación de cada período es reconocido como un gasto.

G) Dividendos

Los dividendos son reconocidos como un pasivo en el ejercicio en que éstos son decretados.

H) Ingresos

Todo ingreso percibido por la sociedad, que provenga de su actividad económica principal o de otras, deberá quedar la evidencia por medio de la emisión de facturas, comprobantes de créditos fiscales o recibos, los cuales deben contener la firma del responsable.

I) Otros Ingresos no Operacionales.

Se deberán considerar, aquellos ingresos que reciba la empresa, los cuales provienen de actividades que no son normales dentro de la actividad principal de ésta; y por lo tanto, no se espera que se repitan frecuentemente.

J) Gastos Generales.

La empresa revela sus costos y gastos de acuerdo con el método de función de los gastos en el cuerpo del estado de resultados y en las notas al mismo estado financiero se presenta un desglose de los gastos utilizando una clasificación basada en la naturaleza de los mismos. Esta presentación permite revelar por separado la gama de componentes relativos al desempeño financiero de la ferretería.

K) Provisiones.

Las provisiones son reconocidas en el Balance cuando la empresa posee una obligación presente como resultado de un evento pasado, y es probable que el desembolso de recursos incorpore beneficios económicos para cancelar la obligación.

L) Cuentas Por Pagar Comerciales y Otros.

Las cuentas por pagar comerciales y otros pasivos son registrados a su costo de adquisición.

M) Gastos no Operacionales.

Deberán considerarse los gastos financieros aquéllos en que incurra la ferretería, para la obtención de préstamos a corto y largo plazo, tales como: Garantías Bancarias, intereses, comisiones, etc.

5.7 Aplicación de análisis financiero

Obtenidos los Informes Financieros, será necesario considerar las herramientas útiles que conlleven a un adecuado análisis financiero útil en gran manera para la toma de decisiones mediante el uso de razones financieras y cálculos de variaciones por medio de los métodos vertical y horizontal, que permiten obtener información clara y oportuna acerca de las operaciones de las ferreterías tomando años comparativos, estudio que mide la capacidad financiera y la utilización eficiente de los recursos disponibles; para poder confeccionar un cuerpo de alternativas de decisión.

Al respecto se ha ejemplificado en este capítulo un ejercicio práctico desarrollado a lo largo de la propuesta, que muestra la aplicación de las diferentes razones financieras para el sector en estudio.

5.7.1 Razones financieras para desarrollo práctico ferretería “Jerusalén”.

Fórmula	Razón	Cálculo año 2018	Cálculo año 2019	Indicadores Optimos
<p>Liquidez:</p> $\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	<p>RAZÓN DE LIQUIDEZ o RAZÓN CORRIENTES:</p> <p>Significa que, por cada dólar de deuda, la ferretería cuenta con 2.07 y 3.27 dólares en los años 2018 y 2019 respectivamente para pagarla. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.</p>	$\frac{129,783.89}{62,640.81} = 2.07 \text{ Veces}$	$\frac{89,900.19}{27,387.90} = 3.27 \text{ veces}$	2.10 Veces
<p>Prueba del Ácido:</p> $\frac{\text{Activo Corriente - Inventario}}{\text{Pasivos Corriente}}$	<p>RAZÓN RAPIDA O PRUEBA DEL ÁCIDO:</p> <p>El promedio industrial correspondiente a la razón rápida es de 0.80 Veces por lo que el valor de la razón en comparación a los dos años en estudio resulta bajo. Sin embargo, si se pudieran realizar la totalidad de las cuentas por cobrar, la ferretería podrá liquidar parte de sus pasivos corrientes para los años 2018 y 2019.</p>	$\frac{129,783.89-100,213.22}{62,640.81} = 0.47 \text{ veces}$	$\frac{89,900.19-82,109.00}{27,387.90} = 0.28 \text{ Veces}$	0.80 Veces

Fórmula	Razón	Cálculo año 2018	Cálculo año 2019	Indicadores Óptimos
Rotación de Inventarios: $\frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventario}}$	RAZÓN ROTACIÓN DEL INVENTARIO: Este dato indica que la ferretería mantiene inventarios excesivos; desde luego, resulta improductivo y representan una inversión con una tasa de rendimiento muy baja o de cero ya que no llegan al promedio para este sector que es de 6 veces la rotación de inventarios en el año.	$\frac{79,484.28}{100,213.22} = 0.79 \text{ Veces}$	$\frac{107,893.56}{82,109.06} = 1.31 \text{ Veces}$	5 a 6 Veces
Razón Promedio de Cobranza $\frac{\text{Cuentas por Cobrar.}}{(\text{Ventas} / 360 \text{ días})}$	RAZÓN DIAS PROMEDIO DE COBRANZA. Satisfactorio, esta razón se aplica para determinar la frecuencia de los cobros y el cumplimiento de los clientes; para el caso se determinó que dicho índice para el año 2018 resulta bastante inferior al promedio; Además es importante considerar que para el sector el promedio óptimo es de 15 días.	$\frac{27,211.98}{155,175.39/360} = 63.13 \text{ días}$	$\frac{6,212.17}{177,822.20 / 360} = 12.57 \text{ días}$	15 días

Fórmula	Razón	Cálculo año 2018	Cálculo año 2019	Indicadores Óptimos
Rotación de Cuentas por Pagar: $\frac{\text{Cuentas por Pagar}}{(\text{Compras Netas} / 360)}$	RAZÓN ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR O PERÍODO PROMEDIO DE PAGO: Esta razón se aplica para determinar la rapidez de los pagos a proveedores; indica el número de días en que se cubren las cuentas por pagar. La empresa ha pagado sus deudas a los proveedores en un promedio de 123.21 y 73.72 días para los años 2018, 2019 respectivamente, obteniendo mostrando nivel de insolvencia.	$\frac{33,318.53}{97,352.00 / 360} = 123.21 \text{ días}$	$\frac{18,137.38}{89,789.40 / 360} = 72.72 \text{ días}$	66 días
Rotación de Activos Totales: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$	RAZÓN ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES: Esto indica que la ferretería no genera un volumen suficiente de operaciones respecto a su inversión en activos totales. Para que la empresa sea eficiente las ventas deberían duplicar para acercarse una razón en la industria que es superior a 2 veces la rotación de activos totales.	$\frac{155,175.39}{220,186.80} = 0.70 \text{ Veces}$	$\frac{177,822.20}{185,085.64} = 0.96 \text{ Veces}$	2.4 Veces

Fórmula	Razón	Cálculo año 2018	Cálculo año 2019	Indicadores Óptimos
Razón de Deuda o Apalancamiento: <u>Pasivos Totales</u> Activos Totales	RAZÓN DE DEUDA O DE APALANCAMIENTO: Significa que sus acreedores han proporcionado más del 50% de sus activos. Siendo la razón de endeudamiento de esta industria de 45.9%.	$\frac{162,088.90}{220,125.53} = 74\%$	$\frac{116,587.00}{185,024.36} = 63\%$	45.90%
Razón Rotación de Intereses: <u>UAII utilidad de Operación</u> Cargos por Intereses	Razón Rotación de Intereses o, Razón de Rotación del Interés Ganado: La empresa fácilmente cubre sus cargos por intereses y comparados los resultados correspondientes a los años 2018, 2019 fueron superiores a la razón promedio de la industria de 4.8 Veces.	$\frac{15,785.71}{2,500.00} = 6.31$ veces	$\frac{15,360.72}{2,425.00} = 6.33$ veces	4.8 días
Razón Rendimiento de Capital: <u>Ingreso Neto</u> Capital Contable	Razón Rendimiento de Capital: El rendimiento del año 2019 con respecto al 2018 es menor; es aceptable el resultado con relación a la industria el cual es de 14.2%.	$\frac{11,010.53}{58,036.63} = 18.97\%$	$\frac{9,430.00}{68,437.36} = 13.78\%$	14.20%

Fórmula	Razón	Cálculo año 2018	Cálculo año 2019	Indicadores Óptimos
Razón Utilidad Bruta: <u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	RAZÓN UTILIDAD BRUTA O MARGEN DE UTILIDAD BRUTA: Indica el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir los costos de esta. Por lo cual se puede decir que tanto en al año 2018 y 2019 se han generado el doble del promedio de la industria.	$\frac{75,691.11}{155,175.39} = 49\%$	$\frac{69,928.64}{177,822.20} = 39\%$	30%
Razón Utilidad Operativa: <u>Utilidad de Operación</u> Ventas Netas	RAZÓN DE UTILIDAD OPERATIVA: Mide el porcentaje todos los dólares de ventas que queda después de deducir costos y gastos que no son intereses, impuestos y dividendos. Es este caso es satisfactorio.	$\frac{15,785.71}{155,175.39} = 10\%$	$\frac{15,370.55}{177,822.20} = 9\%$	11%
Razón Utilidad Neta: <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	RAZÓN DE UTILIDAD NETA: Mide el porcentaje de cada dólar de venta que queda después de que se han deducido todos los costos y gastos, incluyendo intereses, impuestos y dividendos. Es este caso es satisfactorio.	$\frac{11,010.53}{155,175.39} = 7.1\%$	$\frac{9,430.00}{177,822.20} = 5.3\%$	3.3%

5.8 Análisis e interpretación de las cifras de los estados financieros al 31 de diciembre de 2018 y 2019 de ferretería “Jerusalén”.

Los Activos Corrientes de la empresa al finalizar el ejercicio 2018 ascendían a \$129,568.05 y al final del 2019 son de \$89,684.35 mostrando una disminución de \$39,883.70, con una variación del 0.69%. Dicha variación está integrada principalmente por \$20,999.81 y \$18,104.16 de las cuentas por cobrar y los Inventarios correspondientemente. Al respecto, es importante señalar que la mayor cifra que conforma el Activo Corriente en los años de referencia corresponde a los inventarios con valores de \$100,213.22 y 82,109.06 respectivamente, ya que esto pudo llegar a ser posible por una rotación de inventarios no adecuada.

Por otra parte, los Activos no Corrientes reflejan en el 2018, un valor de \$90,557.48 y en el 2019 \$95,340.01 experimentando un leve incremento de \$4,782.53, esta variación obedece a la adquisición de equipo de oficina y remodelación en edificio para la sala de ventas, con un 5% de aumento.

En la parte del Pasivo en el 2018 se muestra un valor de \$162,088.90 y para el año 2019 fue de \$116,587.00, experimentando una disminución de \$45,501.90 lo cual significó una variación del 28% y un ratio financiero de 0.72, debido principalmente a la amortización de Cuentas por Pagar a proveedores y pago de los impuestos no pagados, préstamos bancarios a largo plazo. Los cuales contribuyeron a un 46% y 81%,10% respectivamente a dicha disminución.

En los ingresos de operación, las cifras reflejan un incremento de \$ 22,646.81 que equivale a un 14.59% para el año 2019, con respecto al año 2018 los cuales ascendieron a \$ 155,175.39.

En cuanto a los Gastos de Operación se experimentó una variación por \$5,337.48, ya que de un total de \$ 59,905.40 del ejercicio 2018 se disminuyó a \$54,567.92 en el 2019, significando una disminución del 8.91%. El rubro que más disminución presenta son los Gastos de Venta con una variación de \$4,746.22 equivalente a un 13.56%.

La Utilidad Neta del año 2018 fue de \$11,010.53 y en el 2019 alcanzó un nivel de \$9,430.00 experimentado una disminución del 14.35%.

Como resultado de la aplicación de las razones financieras a los ejercicios 2018 y 2019 se concluye lo siguiente:

- a. La empresa mejoró sustancialmente su índice de solvencia para el ejercicio 2019, alcanzando un nivel de 3.27 veces comparado con el de 2018 que fue de 2.07 veces, es decir se tiene mayor capacidad de pago de sus compromisos financieros; debido sustancialmente a una disminución importante en los pasivos corrientes entre los cuales están cuentas por pagar a proveedores e impuestos por pagar con \$15,171.15 y \$21,718.71 respectivamente.
- b. La razón o prueba rápida es de 0.80 veces por lo que el valor de la razón en comparación a los dos años en estudio resulta baja. Sin embargo, si se pudieran hacer efectivas la totalidad de las cuentas por cobrar, la ferretería podría liquidar sólo parte de sus pasivos corrientes para los años 2018 y 2019.
- c. En cuanto al nivel de rotación de los inventarios se tiene que ferretería “Jerusalén” mantiene inventarios excesivos; desde luego, resulta improductivo y representan una

inversión con una tasa de rendimiento muy baja o de cero ya que no llegan al promedio para este sector que es alrededor de 5 veces la rotación de inventarios en el año. Considerando que para el ejercicio 2019 alcanzó un nivel de 1.3 veces, comparado con el año 2018 que fue de 0.79 veces, resultando así una rotación deficiente.

- d. En el período de cobranza se muestra una mejora sustancial en la actividad de recuperación de sus cuentas por cobrar para el ejercicio 2019, alcanzando un nivel de 13 días promedio, comparado con el índice del 2018 que fue de 63 días, lo cual significa que se está siendo más efectivo en la administración de su cartera de clientes.
- e. Se muestra un grado deficiente de 0.96 veces en la rotación de activos totales, indicativo de que la empresa no genera un nivel de ventas adecuado en su gestión.
- f. La razón de endeudamiento de la empresa presenta en el ejercicio 2018 y 2019, índices del 74% y 63%, respectivamente, presentando un nivel deficiente en cuanto al financiamiento de los activos ya que sus acreedores han proporcionado más de un 50% de sus activos totales.
- g. En la razón de cuentas por pagar, la empresa ha pagado sus deudas a los proveedores en un promedio de 123.21 y 73.72 días para los años 2018 y 2019 respectivamente, considerándose deficiente por tardar incluso más de 4 ciclos operativos mensuales.

- h. En relación con el margen de utilidad operativa y el rendimiento sobre los activos, los indicadores muestran una aceptable situación para los ejercicios objeto del presente análisis. En cambio, en la medición del rendimiento de activos totales los índices alcanzan niveles del 18.97% para el año 2018 y 13.78% para el 2019, lo cual se considera satisfactorio.

5.8.1 Alternativas de solución financiera

Con base en los resultados del análisis de las cifras de los estados financieros correspondientes a los ejercicios 2018 y 2019 de Ferretería Jerusalén, se presentan alternativas de solución que se recomiendan adoptar por la empresa:

- a) Debido al exceso de liquidez que presenta la empresa al cierre del ejercicio 2019, es necesario revisar la política en cuanto a ampliar la colocación de productos al crédito, lo cual, puede generarle un mayor rendimiento de beneficios financieros, siempre y cuando se tenga especial cuidado en el otorgamiento de los créditos a los clientes.
- b) Debido al incremento en inventarios que ha experimentado la ferretería en el último ejercicio, su índice de la prueba del ácido resulta bastante bajo del indicador deseable, por lo que se debe de revisar el nivel de rotación de sus inventarios, el cual es demasiado bajo, mediante la aplicación de modelos de control de inventarios; para el caso de las ferreterías no aplicaría un modelo de inventario de justo a tiempo ya que este se aplica a compañías con artículos de manufactura continua; por lo tanto tendría que adoptar un

modelo de control de inventarios acorde al nivel de sus ventas e implementar políticas específicas para gestión de las compras.

- c) El promedio de días de cobranza que muestra la empresa en el último ejercicio es bueno, sin embargo, puede mejorarlo sustancialmente, si adoptara una política incentivos o descuentos por pronto pago de sus cuentas por cobrar, para reducir el margen de financiamiento a sus deudores.
- d) El promedio de rotación de sus cuentas por pagar, debe mantenerlo en los niveles actuales que está sobre el nivel del indicador óptimo, siempre y cuando no le genere a la empresa intereses por mora o suspensión de créditos de sus proveedores principales.
- e) Se debe de revisar la política en cuanto a la rotación de sus activos, implementando una estrategia más agresiva para incrementar sustancialmente los niveles de ventas y así liquidar gran parte de sus inventarios que son de poca rotación.
- f) Debe mejorarse el rendimiento del capital, y alcanzar el nivel óptimo para la industria, y adoptar políticas de capitalización de utilidades a efecto de fortalecer su estructura financiera, para hacerle frente a una posible restricción de los créditos bancarios, por razón de variables externas que puedan afectar en mayor grado el desarrollo de la economía local.

Capítulo VI: Conclusiones y recomendaciones

6.1 Conclusiones

- Las pequeñas empresas del sector ferretero, no tienen acceso a programas de capacitación para sus empleados, por la carencia de recursos económicos para cubrir los costos que representaría llevarlos a la práctica, y en la mayoría de las empresas pequeñas ferreteras no tiene conocimiento de los que es análisis financiero.
- En su mayoría elaboran Estados financieros de la empresa, sin embargo, no saben cómo analizar la información de manera que les ayude a tomar las mejores decisiones basados en el desempeño histórico de la empresa.
- Los niveles de inventarios de las empresas ferreteras por lo general no son los adecuados en relación con la demanda de sus productos, variable que limita en alguna forma su desarrollo y crecimiento, debido a la falta de controles y análisis internos que lleven a una rotación aceptable de los mismos.
- Los empresarios no tienen una visión a futuro de la situación real del negocio y no cuentan con información que les muestre el costo de oportunidad al dejar de proyectar decisiones encaminadas para crecimiento, por lo que se debe identificar cual será el camino para seguir dentro de un lapso prudente y retomar los riesgos y las oportunidades que surgen en una operación estimada.

- La mayoría de los empresarios entrevistados, expresaron que están conscientes de la importancia que tiene para la ferretería, la obtención de un documento que les facilite el estudio práctico y rápido de cómo obtener la información que necesitan en el momento justo y oportuno para dirigir de mejor forma las operaciones diarias del negocio.

6.2 Recomendaciones

Como primer paso y ante una latente carencia de conocimiento especializado en análisis de aspectos financieros que pudimos conocer con nuestras entrevistas, para lograr un crecimiento dentro de las empresas pequeñas de ferretería se debe iniciar un proceso de preparación en el campo de finanzas, adquiriendo conocimiento necesario para que el personal encargado de dar soporte a la operación de la empresa sepa las mejores prácticas de planificación y administración de los bienes de la entidad, de modo que, pueda ser posible conformar de manera organizada, iniciativas que ayuden en cada área que tenga oportunidad de desarrollo de la empresa. Deberá buscar las alternativas de capacitación a corto mediano y largo plazo de forma que sus ciclos de mejora en toda la empresa sean sostenibles y medibles a través de los años. Es recomendable tomar en cuenta alternativas de preparación de la mano de instituciones reconocidas en el país, como el caso de CONAMYPE, INSAFORP y la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador, o incluir la contratación de personas que ya tengan experiencia manejando de forma técnica y profesional las operaciones y finanzas de empresas de rubros similares como forma de tener en el corto plazo un orden y organización robusta y bien orientada dentro de la organización.

Debido a que pueden tener un alto nivel de inventarios y que según el análisis de rotación calculado de los mismos aparece muy deficiente, deben definirse políticas claras para dar paso a decisiones que se enfoquen en el crecimiento basado en estrategias nuevas en el manejo adecuado de los recursos de inventarios teniendo como visión, el hecho de aumentar el movimiento de sus productos al mercado pensando en más alternativas de inversión para el uso de la tecnología como una herramienta base de operación sistematizada que ayude en atracción y fidelización de consumidores así como en canales de conexión con el cliente por medio de plataformas, creando una imagen digital que haga una conexión más grande al público, que ayude también a incursionar en otros canales de ventas como las formas automatizadas de compras y los actuales planes de delivery que se pueden elaborar de forma que se maximice la entrega de productos a todos los clientes ofreciendo ventajas en la compra y la recepción de la misma.

Como tercer paso para mejorar y hacer crecer las operaciones es muy recomendable que debido a que reflejan alta liquidez en sus partidas de efectivo y equivalentes pueden hacer inversiones en la contratación o adquisiciones de nuevas localidades para establecer puntos de venta adicionales a los que ya puedan tener, para lograr de esta manera atender desde varios lugares con sus productos y poder abarcar a más población de consumidores que a su vez puedan generar sostenibilidad de la expansión lograda; a ello deben contar con los productos que son estrella dentro de las comunidades a las cuales puedan llegar con los puntos de venta adicionales, elaborando sondeos de necesidades de consumo que puedan observarse en cada área geográfica, implementando una estrategia más agresiva para incrementar sustancialmente

los niveles de ventas y así liquidar también gran parte de sus inventarios que son de poca rotación.

Es además recomendable ser cuidadosos con el manejo de utilidades analizando la situaciones de gastos excesivos que pueden tener dentro de la empresa, pudiendo adoptar también política de distribución y capitalización de utilidades que contribuya a tener una base sólida de respaldo para su estructura financiera y tener como hacer frente a situaciones potencialmente negativas en el mercado por las eventualidades sociales y económicas vividas en el país y en el mundo que se originan por factores externos no controlados por la entidad. Además de planificar con base firme de recursos de inversiones para poder en el largo plazo proyectar crecimiento por la diversificación de negocios que traiga consigo aún más beneficios en el mercado local e incluso regional.

Referencias

Lawrence J. Gitman, Chad J. Zutter (2012). Principios de Administración Financiera 12 edición.

Conamype (2014). Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y pequeña Empresa 1era. Edición, San Salvador, El Salvador. <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2013/04/Ley-MYPE-web.pdf>

Prof. Carlos E. Rodríguez (2009). Diccionario De Economía Mendoza - Argentina.

Normas APA 7ma Edición (2022). <https://normas-apa.org/etiqueta/normas-apa-2022/Guia-Normas-APA-7ma-edicion>.

Anexo 2: Listado de las 10 ferreterías tomadas como muestra.

N°	NOMBRE
1	Ferretería La Económica
2	Ferretería El Triunfo
3	Ferretería La Coronita
4	Ferretería Jerusalén
5	Ferretería El Paso.
6	Ferretería González
7	Ferretería Cruz.
8	Ferretería Sandoval.
9	Ferretería Valdés.
10	Ferretería Martínez.

Anexo 3: Fotos de visitas a ferreterías.



