

República Dominicana
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL CIBAO ORIENTAL (UTECO)
Sembrando el oro para forjar el futuro



Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas
Escuela de Negocios

Trabajo de Grado para Optar por el Título de Licenciatura en Contabilidad.

Título:

Diseño de un Sistema de Gestión Financiero para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí.

Sustentantes:

Crisbel María Marte Morel
Erika Yoanna Toribio Fernández
Bruleni Astarté Ortega Marte

Asesor:

Lic. Jorge Custodio Heredia.

Cotuí, Provincia Sánchez Ramírez
Año académico 2023

TÍTULO

**Diseño de un Sistema de Gestión Financiero para las Empresas
Ferreteras del Municipio de Cotuí.**

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	ix
DEDICATORIAS	x
DEDICATORIAS	xi
DEDICATORIAS	xii
RESUMEN.....	xiii
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Antecedentes	1
1.1.1 Antecedentes internacionales	1
1.1.2 Antecedentes nacionales	6
1.1.3 Antecedentes locales.....	8
1.2 Planteamiento el problema	10
1.5 Operacionalización de las variables	13
1.6 Alcance y límites.....	14
1.7 Definición de términos	15
1.8 Marco contextual.....	16
CAPÍTULO II.17 REVISIÓN DE LITERATURA	17
2.1 Introducción	17
2.2 Procesos gestión financiera	17
2.2.1 Análisis financiero.....	17
2.2.2 Planificación financiera	18
2.2.3 Gestión de efectivo	19
2.2.4 Gestión de inversiones.....	20
2.2.5 Gestión de riesgos.....	21
2.2.6 Reportes financieros	22
2.2.7 Planificación	22
2.2.8 Control	23
2.2.9 Supervisión	24
2.3 Estrategias y objetivos.....	25
2.3.1 Estrategias de crecimiento	25
2.3.2 Estrategias de reducción de costo	25

2.3.3 Estrategias de diferenciación	26
2.3.4 Objetivos financieros	27
2.3.5 Objetivos de crecimiento	28
2.3.6 Objetivos de calidad	29
2.4 Modelos gestión financiera tradicional	29
2.4.1 Análisis financiero	30
2.4.2 Modelo de gestión financiera basado en riesgos	31
2.4.3 Planificación financiera	32
2.4.4 Gestión de flujo de efectivo.....	33
2.4.5 Modelo de gestión financiera basada en presupuesto.....	33
2.4.6 Gestión de activos.....	34
2.4.7 Modelo de gestión financiera basado en el valor	35
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	36
3.1 Introducción	36
3.2 Diseño y tipo de estudio	36
3.3 Enfoque investigativo.....	36
3.4 Población y muestra	36
3.5 Criterios de inclusión y exclusión	37
3.5.1 Inclusión	37
3.5.2 Exclusión	37
3.6 Método, técnica e instrumento de investigación	37
3.7 Validez del instrumento	38
3.8 Procedimientos investigación descriptiva	38
3.9 Técnicas de análisis de datos.....	39
CAPÍTULO IV. PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	40
4.1 Introducción	40
4.2 Procesos de gestión financiera.	40
4.3 Estrategias y objetivos.....	44
4.4 Modelos gestión financiera	47

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	50
5.1 Introducción	50
5.2 Discusión.....	50
5.2.1 ¿Cómo realizan sus procesos de gestión financiera las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?.....	50
5.2.2 ¿Cuáles estrategias y objetivos se diseñan en la gestión financiera en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?.....	51
5.2.3 ¿Cuáles son los modelos gestión financiera que más se adaptan a la realidad de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?	52
5.2 Conclusiones	53
5.3. Recomendaciones	54
Bibliografía	55
Anexos	lix

LISTA DE CUADROS

No.	Descripción	Páginas
1	Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si considera que su empresa realiza constantemente un análisis financiero.	40
2	Distribución de frecuencia y porcentaje correlación a si se enfocan en la planificación financiera.	41
3	Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se utilizan métodos para la gestión de efectivo.	41
4	Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se marcan de forma clara la gestión de inversiones.	41
5	Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se realizan gestión de riesgo en su empresa.	42
6	Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si se utilizan mecanismos adecuados para los reportes financieros.	42
7	Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se realizan una planificación adecuada.	43
8	Distribución de frecuencia y porcentaje de acuerdo a si se utilizan mecanismos adecuados para el control.	43
9	Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se utilizan mecanismos adecuados para la supervisión.	44
10	Distribución de frecuencia y porcentaje de acuerdo a si se plantean estrategias de crecimiento.	44
11	Distribución de frecuencia y porcentaje correlación a si se implementan estrategias de reducción de costos.	45
12	Distribución de frecuencia y porcentaje referente a si se utilizan estrategias de diferenciación.	45
13	Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se trabajan para mantener los objetivos financieros.	45
14	Distribución de frecuencia y porcentaje en referencia a si se trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento.	46

15	Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se establecen directrices para los objetivos de calidad.	46
16	Distribución de frecuencia y porcentaje según los modelos de gestión financiera que aplica en su empresa.	47
17	Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a los modelos de gestión financiera que considera más efectivos.	47
18	Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si se enfoca la empresa en la planificación financiera.	48
19	Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo.	48
20	Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se realizan a tiempo el presupuesto.	49
21	Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se realizan la gestión de activos.	49

LISTA DE ANEXO

No.	Descripción	Páginas
Anexo 1	Cuestionario para ser aplicado a los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí	lx
Anexo 2	Ferreterías que fueron parte de la investigación	lxiv
Anexo 3	Diseño de un Sistema de Gestión Financiera para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí.	lxv

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos por sobre todas las cosas a nuestro creador por habernos dado la oportunidad de disfrutar de esta vida tan maravillosa y facilitarnos las condiciones que nos han hecho posible cursar nuestra carrera, que se ha convertido en la llave para seguir mejorando nuestro estilo de vida y crecimiento personal.

A la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO): Por brindarnos la oportunidad de pertenecer a la gran comunidad de profesionales formados en esta alta casa de estudios superiores, donde recibimos una formación académica de calidad para desempeñarnos como profesionales de nuestras áreas.

A nuestro asesor Jorge Custodio Heredia: Por siempre orientarnos a tomar las mejores decisiones.

A nuestra coordinadora, Luz Dámires Guzmán: Por su dedicación y entrega, gracias por siempre estar para nosotras cuando más la necesitamos.

A nuestros maestros: Por ser siempre responsables en su encomienda de formarnos académicamente.

A los miembros del jurado: Porque su guía nos ha resultado de excelente ayuda para la elaboración de nuestro trabajo de grado.

Las sustentantes

DEDICATORIAS

A Dios: Por ser mi centro y mi guía en este camino tan arduo, por permitirme llegar hasta aquí, y no dejar me caer, muchas gracias, padre celestial.

A mis padres Cruz Marte De La Cruz e Ynosencia Morel Mendoza: Por siempre estar para mí en todo momento, por ser mi mayor ejemplo para seguir y siempre darme palabras de aliento cuando ya no podía más, gracias papi y mami, los amo, este logro es de ustedes.

A mi hijo Osbiel Almonte Marte: Eres quien le da sentido a mi vida, este logro es más tuyo que mío, este logro es por ti y para ti, te amo.

A mi esposo Omardys Almonte Sánchez: Por estar conmigo desde el día cero, y ser mi soporte cuando e flaqueado, te amo.

A mis hermanas Inorquis Larimar Marte Morel y Elisa Ynorka Marte Morel: Gracias por siempre estar ahí para mí en todo momento y por ser esa parte esencial en mi vida, gracias por su apoyo condicional, las amo.

A mis familiares y amigos: Que de una u otra manera me ofrecieron su auxilio. Gracias de corazón.

A mis compañeras de trabajo de grado Bruleni Astarte Ortega Marte y Erika Yoana Toribio Fernández: Agradezco su compañerismo y empeño, hemos logrado nuestro gran objetivo con perseverancia.

Crisbel María Marte Morel

DEDICATORIAS

A Dios: En primer lugar, agradezco a Dios, por darme las fuerzas y el coraje para enfrentar todos los obstáculos que viví en esta etapa, por cubrirme desde el cielo con su bendición y escuchar cada plegaria que desde mis labios salía; sin Él nada de esto fuese posible.

A mis padres Francisco Toribio e Yoady Fernández: Por creer en mí, brindarme su apoyo moral y económico desde los inicios de mi vida académica, por cuidarme y educarme para ser la joven que hoy soy. Los amo, este logro es de ustedes.

A mi esposo Jeffrey Gómez: Por creer en mí en todo momento, aun cuando yo misma dude de mí. Gracias amado por tu apoyo incondicional, por ayudarme, y animarme a seguir.

A mis familiares: A mis hermanas y primeras mejores amigas Lissette Toribio Fernández y Elizabeth Toribio Fernández, por también creer en mí y demostrarme su apoyo, sin ustedes no sería posible.

A mi querido primo Jonás Sánchez: Por ser un sostén más en mis momentos de debilidad durante esta trayectoria, gracias por cada una de esas palabras de aliento.

A mi querida amiga del alma Cynthia Morales: Gracias por todos estos años de sincera amistad y por ser una más de las personas que me apoyaron durante esta etapa.

A mi SQUAD: Por estar presentes en todo momento. Gracias por celebrar cada logro mío como si fuera de ustedes

A mi amiga Laura Santana: Por siempre estar dispuesta a ayudarme a lo largo de esta etapa.

Ericka Yoanna Toribio Fernández

DEDICATORIAS

A Dios: Por regalarme el don de la vida, y por su infinito amor y protección y por ser mi fortaleza en el momento más difícil de mi vida gracias, a ti papa Dios.

A mi madre Elena Marte de la Cruz: Mami que es la hermosa del mundo porque es un modelo que seguir porque siempre me ha apoyado en todo siempre será mi mayor fuerza para conseguir todo lo que tengo se lo debo a ella y siempre estará en mi camino y en mi vida gracias mami te quiero.

A mi padre Brunildo Ortega Marte: Porque ser el mejor padre del mundo, porque siempre me apoyó en todos mis estudios y me motivo para que terminara mis estudios y sea una profesional, también por enseñarme que el respecto a los demás es muy importante para conseguir el éxito.

A mi esposo Emerson Escolástico Viloria: Por apoyarme en todo mi estudio por su comprensión, y el amor que me tiene, que me ha ayudado salir adelante con sus consejos, me ayudado bastante te quiero mucho amor.

A mi Hermana Kirsis Mairelis Ortega Marte: Gracias por su apoyo condicional en todas mis decisiones sin su ayuda este sueño no sería realidad.

A mis compañeras de trabajo de grado Crisbel María Marte Morel y Erika Yoanna Toribio: por su apoyo y confianza que siempre existe entre nosotras., Por ser buenas compañera, y brindarme su amistad.

A mi comadre Inorquis Marte Morel: Porque nunca me dejo sola brindándome su apoyo y amor en todo momento.

A mis suegros Arsenia Viloria y Agustín Escolástico: Porque siempre que lo he necesitado han estado ahí.

A mis amigos Ana Luisa Amparo y Abel Rosario: De una forma u otra siempre estar presente cuando los necesité.

Bruleni Astarte Ortega Marte

República Dominicana
Universidad Tecnológica del Cibao Oriental
"Universidad Patrimonio de la Comunidad"



RESUMEN

Título: Diseño de un Sistema de Gestión Financiero para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí.

Sustentado por: Crisbel María Marte Morel, Erika Yoanna Toribio Fernández, Bruleni Astarté Ortega Marte.

Asesorado por: Lic. Jorge Custodio Heredia.

Cuando se habla de sistema de gestión financiera, se hace referencia a un proceso que busca alcanzar una visión clara del suministro basado en el trabajo conjunto de clientes, consumidores y vendedores para anular los costos que no agregan valor, mejorando la calidad, el cumplimiento de los pedidos, mayor velocidad y para introducir nuevos productos y tecnologías. La presente investigación tuvo como objetivo general, diseñar un sistema de gestión financiera, para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí. La investigación tiene un diseño no experimental, con un enfoque cuantitativo.

La investigación fue de tipo descriptivo, ya que se describieron fenómenos, situaciones, contextos y eventos como el diseño de un sistema de gestión financiera en empresas ferreteras ante un mundo en constante cambio. Se tomó una muestra de 10 administradores de las ferreterías del casco urbano municipio de Cotuí. Se utilizó como técnica la encuesta y como instrumento el cuestionario. Para lograr la validez del instrumento, el cuestionario fue presentado al asesor y a los jurados asignados a la investigación a fines de tomar en cuenta que estén acorde con las variables e indicadores.

Para el procedimiento, análisis e interpretación de los datos encontrados en las repuestas de las ferreterías de Cotuí, se utilizó software office 2016 en su herramienta de Excel y se representaron en orden de las variables e indicadores en distribución de

frecuencia los cuales se organizarán en cuadros. En cuanto a los datos encontrados en las ferreterías se elaboró un cuadro de análisis donde se plasmaron las repuestas de cada uno de manera sistematizada.

En la investigación se identificó que los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí realizan constantemente un análisis financiero, gran parte de ellos se enfocan en la planificación financiera, utilizan métodos para la gestión de efectivo. Además, en la gestión de riesgo, utilizan mecanismos para los reportes financieros, realizan una planificación, usan mecanismos adecuados para el control y gran parte de ellos utilizan mecanismos para la supervisión. Se examinó que el principal modelo de gestión financiera utilizado por los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí es modelo de gestión financiera tradicional, además lo consideran más efectivos, casi siempre se enfoca la empresa en la planificación financiera, pero nunca reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo, la mitad de ellos realizan a tiempo el presupuesto y realizan la gestión de activos.

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

1.1.1 Antecedentes internacionales

González, (2015), en un trabajo de grado titulado Modelo de Gestión Financiera para la Optimización de los Recursos Económicos y Financieros en la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos SAFEDRIVE Cía LTDA., publicada en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo del Ecuador, concluyó con el análisis teórico realizado que la mejor forma que tiene la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., para mejorar su estado actual y cumplir con sus objetivos organizacionales es la aplicación de un modelo de gestión financiera elaborado a partir del análisis situacional.

No existe una adecuada planificación financiera para el desarrollo de las actividades de la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda. Los funcionarios supieron justificar este accionar, indicando que las acciones se han planificado en base a las actividades diarias de manera informal y empírica.

La Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., no maneja indicadores o índices financieros, lo cual complica a los administradores, para conocer la verdadera situación en la que se encuentra la misma.

En lo que se refiere a metas y objetivos de la organización, los funcionarios manifiestan que en la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos “SAFEDRIVE” Cía. Ltda., se plantean objetivos dependiendo como va variando el mercado y en función del desarrollo de las actividades diarias de la organización.

Onofre (2015), en un estudio de grado titulado Diseño de un Modelo de Gestión Financiera y Contable Aplicado a las Empresas MEGAHIMERSA Cía LTDA, en el año 2015, el cual se publicó en la Universidad Central de Ecuador, estableció como parte de sus conclusiones que Megahimersa Cía. Ltda., se ve afectada por variables macro y micro económicas que de una u otra manera afectan sus decisiones empresariales y situación financiera; una de las variables más importantes en el ambiente macro económico es la inflación, (en el 2014 fue 5%), ya que repercute directamente en los costos de producción; si la inflación creciera en los años siguientes afectaría de manera significativa a Megahimersa Cía. Ltda., es trascendental también la variable político legal, en este sentido el apoyo que brinde el actual Gobierno al sector de la construcción repercutirá en el progreso o no de las empresas que conforman este gremio, de manera general las variables macroeconómicas pueden afectar las operaciones de la empresa, ya que no se puede controlar el comportamiento de estos agentes externos, afectando directamente en los costos de operación.

A pesar de que Megahimersa Cía. Ltda., lleva varios años en el mercado, la empresa no genera información para tomar decisiones financieras, la única información que se genera es contable con la finalidad de cubrir obligaciones fiscales, lo que implica de manera indirecta todos los datos contables no reflejen la situación real de la organización. Esto es el resultado de no contar con personal especializado para la planeación, administración y toma de decisiones financieras.

De acuerdo con el análisis de la Situación Financiera realizado a Megahimersa Cía. Ltda., se observó que la falta de políticas, estrategias y procedimientos ha entorpecido en el correcto desarrollo de las actividades normales de la empresa.

Se detectó la falta de procedimientos en la mayoría de las áreas de la empresa haciendo que la empresa tenga un lento desenvolvimiento con respecto al cumplimiento de sus obligaciones operativas y/o financieras.

El modelo planteado proporciona varias ventajas entre las cuales se puede mencionar el mejoramiento de procesos, así como de nuevas políticas y estrategias.

Carrera, (2017), en un estudio de grado titulado Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa INDUSPLAMA, S.A., en el año 2015, el cual se publicó en la Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador, estableció como parte de sus conclusiones que la gestión de cobro no es efectiva, la cual se debe a que carecen de un manual de monitoreo a fin de verificar el cumplimiento de las metas de cobranzas. También indicaron que los periodos de revisión de los controles interno no son aplicados regularmente y durante los procesos de créditos y cobros, lo que conlleva a políticas pocas claras para la gestión.

En ese mismo año, Muñiz y Mora, realizaron un trabajo titulado Propuesta de Control Interno para Cuentas por Cobrar en la Empresa Promocharters, publicado en la Universidad de Guayaquil, del Ecuador, en la que concluyeron que aplicar el manual del área de crédito y cobranzas como estrategia básica en la aplicación del cobro o para disminuir las cuentas incobrables e informar quienes tienen opción inmediata de otorgación de crédito, disminuyen riesgos de problemas e inconvenientes en el pago según las políticas de créditos y cobranzas implementadas.

Solano, (2018), realizó su trabajo de grado en la Universidad Peruana de Las Américas, titulado Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C. de Lima, Perú. Sus conclusiones fueron: analizar como cuentas por cobrar, mediante la gestión administrativa, eleva el nivel de liquidez en la empresa Mercantil S.A.C. año 2018, la información obtenida debe ser analizada y con ella dejar de prevenir los controles existentes, establecidos, analizando la rigidez científica y mecánico necesario para alcanzar el éxito, recopilando datos importantes de la empresa para poder diagnosticar la problemática específica que nos permita buscar la posible solución ante un problema.

Se analizaron las políticas de crédito incide en los fondos de maniobra en la empresa Mercantil S.A.C año 2018, consideramos que el presente trabajo es preciso porque las cuentas que no han sido cobradas aún no son deficientes y permita cumplir con lo requerido por cada empresa para alcanzar la eficiencia y la efectividad en los procedimientos y así adquirirla liquidez necesaria para cumplir con sus obligaciones en un tiempo determinado.

Se tomó como importante; Analizar como la política de Cobranza que incide en el riesgo financiero de la empresa Mercantil S.A.C año 2018, por no tomar precauciones se ve en riesgo financiero y tanto en la liquidez de la empresa, el retraso en sus pagos es de una importancia que se asigne al personal que este apto para esta área, no se está enviando facturas de inmediato, no se da el seguimiento meticuloso, no actualiza sus bases de datos el cual conlleva a riesgo financiero.²

Peñafiel (2020), en la investigación titulada Modelo de Gestión Financiera para la Empresa Produalba Cía LTDA publicada en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, Ecuador y sus conclusiones fueron: Luego de la aplicación de los instrumentos metodológicos, se logró identificar que la empresa Produalba no cuenta con un modelo de gestión financiera para ello se realizó una evaluación financiera, lo cual permitió determinar la cartera vencida, la falta de políticas de cobro y de crédito además de que el periodo promedio de cobro es bajo mientras que el periodo promedio de pago es elevado lo cual afecta a la empresa además se conoció la situación actual de la empresa por medio de un análisis de factores del macro, micro entorno e internos que nos ayudó a la elaboración de la matriz FODA, que nos ayuda a conocer la realidad de la empresa y los puntos críticos que afectan a la misma, por ello se evidencio la necesidad de implementar un modelo de gestión financiera que maximice la rentabilidad.

Finalmente, luego de haber realizado el análisis pertinente se procedió a implementar la propuesta de un modelo de gestión financiera mediante la matriz DAFO en donde determinamos las estrategias que requieren los puntos críticos además del rediseño de la filosofía empresarial y la estructura organizacional, también de la determinación de actividades, objetivos y metas descritos en el POA y finalmente las proyecciones de las estrategias que hemos implementado con su respectivo control basado en la semaforización.

De Lucca (2018), investigó para la Universidad Técnica de Babahoyo, el tema titulado “incidencias de la adaptación al cambio en la creación de capacidades y fuentes de ventajas competitivas en el sector artesanal de la mediana y gran empresa en la ciudad de Babahoyo provincia de los Ríos”, concluyendo:

Los resultados de este estudio son una manera de contribuir hacia una mejora continua en el desempeño de las medianas y grandes empresas artesanales, los hallazgos que deja esta investigación ayudarán a los empresarios de la ciudad de Babahoyo a eliminar las barreras que pueden impedir en sus empleados el aceptar un cambio de mejora que impulsen a este tipo de negocios a crecer.

Rosero (2019), investigó para la Universidad Politécnica Salesiana, el tema titulado “proyecto de expansión de nuevas líneas de comercialización de productos de construcción para la empresa FERRETESA ubicada en la Parroquia Eloy Alfaro del Cantón Quito en la provincia de Pichincha”, arribando a las siguientes conclusiones:

La Planificación Estratégica es un proceso, que permite modificaciones en los planes, con el fin de responder a las cambiantes circunstancias que se presentan en el desarrollo de las actividades de una empresa y su aplicación le proporcionará una nueva dirección. El modelo de Planificación Estratégica es útil para organizaciones de mediana y pequeño tamaño, tal es el caso de FERRETESA, debido a que su implementación de las nuevas líneas brindará las herramientas necesarias para que la gerencia pueda desarrollar y mantener una dirección estratégica, que le permita alinear las metas y recursos de la organización, a corto y largo plazo, con sus oportunidades, ante un mercado poco estable.

Rodríguez (2020), realizó una investigación para la Universidad de Chile, con el título “Diseño de un sistema de control de gestión para la empresa MTS S.A.”, concluyendo lo siguiente:

En los últimos años la empresa ha logrado posicionarse tercero en la industria, luego de los 2 grandes retailers ferreteros, enfrentando los altos y bajos que ha presentado la industria de la construcción y el retail en los últimos años. La alta competencia ha generado la necesidad de desarrollar un estudio de planificación estratégica, donde se define la misión, visión, valores, ejes estratégicos y establecer claramente la propuesta de valor que se entregará al cliente. Poner en funcionamiento la estrategia y alinear a los empleados, diseñando un sistema de control de gestión y un esquema de incentivos que vincule el desempeño de los trabajadores con los objetivos estratégicos de la empresa y sus asociados.

1.1.2 Antecedentes nacionales

García & Sánchez (2015), realizaron un trabajo de grado titulado Propuesta de un Diseño de Gestión de Cuentas por Cobrar del Sector Farmacéutico en Santo Domingo, República Dominicana, Caso: Farmacia Betsy S., publicado en la Universidad APEC, en el cual concluyeron que el diseño de gestión de cuentas por cobrar hace que las expectativas de las empresas crezcan en cuanto a la generación de recursos, fortaleciendo su liquidez. La gestión de créditos y cobro de la empresa estudiada evidencia deficiencia a falta de un sistema organizado para la gestión de cuentas por cobrar y el otorgamiento de los créditos.

En una investigación publicada en la Universidad Central del Este (UCE), en una tesis de grado sustentada por Frías, et al (2018), con el tema: “Manejo y Contabilización de las Cuentas por Cobrar de una Empresa Comercial, San Pedro de Macorís, República Dominicana”. Los autores concluyeron: “La partida de documento por cobrar legalmente están amparada por documentos negociables en la cuales se puede citar pagaré, letra de cambio, giros bancarios, aceptaciones comerciales y todo documento que ampara una transacción comercial tiene fuerza probatoria. Hay empresa que acostumbran a vender mercancías exigiendo que se firme letra de cambio en vez de factura, debido a que las letras de cambio tienen mayor fuerza que la factura”.

Los autores recomendaron: Las cuentas y documentos por cobrar son de suma importancias, debido a que las empresa comerciales dedicadas a venta de mercancías se han constituidos como el arma del negocio y de hecho después del efectivo podemos decir que son los activos más líquido, de ellos depende la solides económicas del negocio para poder cumplir con las obligaciones contraída por sus proveedores, clientes y empleado además con una correcta administración de esta se puede mantener la estabilidad del negocio y tratar de conservar un abastecimiento constante de mercancías para satisfacer las necesidades de los clientes y de esta forma puede hacerle frente a la competencias que existe en el mercado.

En otra investigación publicada en la misma universidad citada anteriormente, se encontró una tesis sustentada por Bautista, et al (2018), con el tema: “Estudio y Evaluación de los Controles Interno aplicados a Cuentas por Cobrar y por Pagar de una Ferretería, San Pedro de Macorís, República Dominicana”. Los autores concluyeron: “Un control interno

adecuado sobre las cuentas por cobrar incluyen las separaciones de las funciones relativas a la recepción de efectivo y su contabilización y la adecuada aprobación de las devoluciones y descuento sobre ventas de las cancelaciones de las cuentas incobrables debiendo ser dicha funciones independientes de la relacionada con la recepción del efectivo”. La separación de responsabilidades y obligaciones constituye un elemento de importancia en todo procediendo de control interno.

Los autores recomendaron lo siguiente: “Las operaciones de cuentas por cobrar que requiera de una debida autorización , los pedidos de venta deben ser aprobada por el departamento de crédito antes de que pueda ser afectadas ,la empresa deberá verificar periódicamente las cuentas a cobrar, el personal encargado de tal tarea es el de Auditor Interno, se debe enviar reporte mensuales a todos los clientes que reflejen con exactitud las cuentas del libro auxiliar las cuales deben ser preparado por empleados que no tengan otra responsabilidades en el departamentos de cuentas por cobrar”.

En otro estudio publicado en la Universidad Nacional Pedro Enrique Ureña (UNPHU) se encontró una tesis sustentada por Coronado y Acosta (2019), con el tema: “Modelo de la Gestión Financiera y Reducción de Morosidad de sus Cuentas por Cobrar en la Empresa de Vehículos”. Los autores concluyeron: Que las Cuentas por cobrar se refieren al crédito que las empresas Otorgan a los clientes cuando venden bienes o servicios, esto es una modalidad de financiamiento a corto plazo entregada a los clientes; sin embargo, paraqué una compañía esté en condiciones de otorgar créditos a sus clientes debe cumplir con los requisitos, establecer políticas de créditos y políticas de cobranza.

En otra investigación publicada en la Universidad Evangélica (UNEV) se encontró una tesis sustentada por Bautista y Jacobo (2019), titulada: “Contabilidad de Gestión y sus Importancias en el Control de los Costos en el Servicio de Construcción”. Caso: Constructora José Rodríguez S.R.L.” Los autores concluyeron: Que la contabilidad de gestión está adquiriendo cada vez más fuerza, debido a la gran competitividad y en el entorno empresarial en relación a los costó operacionales. La Gestión de costo son procedimientos que se toman en cuenta para la ejecución de una producción. Los controles de gestión de todo el proceso requieren de registro o argumentaciones que indiquen el flujo grama de cada uno de los procesos en la contabilidad de gestión. En la actualidad existe la

misión compartida existe la misión compartida de la contabilidad de costo y gestión es un sistema de información capaz de proveer gestión empresarial.

En un estudio publicado en la Universidad O&M se encontró una tesis sustentada por De Los Santos y Cols (2019), con el tema: “Control Interno En Las Cuentas Por Cobrar en el Ingenio Barahona”. Los autores concluyeron: El Ingenio Barahona comercializa sus productos principales, el Azúcar cruda y las mieles, a través de la oficina principal en Santo Domingo. No obstante, el ingenio Barahona realiza desembolsos millonarios por concepto de préstamos de diferente naturaleza. El departamento de auditoría Interna del (C.E.A) Investiga cada cierto tiempo el movimiento Contable relativo a los Balances de los préstamos y monto de los nuevos préstamos a efectuarse en algún futuro.

Pimentel (2020), investigó para la Universidad APEC, el tema titulado “Diseñar el proyecto de Felicidad Organizacional y Bienestar del Talento Humano de la Empresa MediFarmax en República Dominicana”, arribando a las siguientes conclusiones:

Es posible señalar que gracias al diagnóstico obtenido en esta investigación sobre los empleados de MediFarmax fue posible identificar que la empresa debe trabajar en fortalecer el liderazgo desde los supervisores de cada departamento, el trabajo en equipo entre los colaboradores, el reconocimiento, la capacitación; esto además de beneficios y remuneraciones justas de acuerdo a la labor que desempeñan los empleados.

1.1.3 Antecedentes locales

Nicasio y Amador (2017), realizaron su trabajo de grado titulado Sistema de Gestión de Cuentas por Cobrar en la Microempresas, caso, Súper Mercados de la provincia Sánchez Ramírez, publicado en la UTECO, en la cual concluyeron que existen debilidades en las políticas de créditos, existe un desfase entre el periodo promedio de pagos, cuya diferencia de plazo es financiado por los supermercados. De igual manera, las conclusiones plantean que el sistema de registro de las cuentas por cobrar se realiza manual, emplean como método de registro el método de lo percibido y que hay ciertas tendencias al uso del departamento legal para la realización de los cheques devueltos.

Batista, y González, (2019), realizaron su trabajo de grado titulado Sistema de gestión Financiera para las Empresas de Reparación y Venta de Computadoras, en la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO), Cotuí provincia Sánchez Ramírez. Sus conclusiones fueron las siguientes: Se determinó que en las empresas de reparación y ventas de computadoras de municipio de Cotuí se obtiene la financiación de las operaciones propias de las mismas y de fuentes externas, principalmente con pasivos a corto plazo provenientes de créditos comerciales.

Se determinó que en estas empresas no se realizan presupuestos y que en las mismas se considera que la estructura de capital es la combinación de deuda y capital propio. Además, se determinó que el tipo de deuda que tienen es de corto plazo, teniendo una estructura de capital de 40% de deudas y 60% de capital propio.

Se determinó que el sistema de gestión operativa de fondos está basado en la gestión de la liquidez, de clientes y de cuentas por pagar, considerando que estas, conjuntamente con las de tesorería, son las que deben formar parte en un sistema integral de gestión operativa de fondos para la empresa.

Brito, et al (2019), realizaron su trabajo de grado titulado Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar para las Casas de Prestamos de Menor Cuantía, en la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO), Cotuí provincia Sánchez Ramírez. Sus conclusiones fueron las siguientes: se determinó que las políticas empleadas para las cuentas por cobrar y por pagar en las tiendas de electrodomésticos del municipio de Cotuí es la racional, se incluyen como parte de la política de crédito la capacidad de pago y para la de pago las condiciones establecidas por el proveedor.

Los procedimientos empleados por las cuentas por cobrar tienen que ver con el uso de un reporte por antigüedad de saldos y la validación de los balances con los documentos. También concluyeron que la gestión de las cuentas por cobrar y pagar se considera aceptable, ya que su periodo promedio de cobro no excede a los 45 días, pagan a los 60 días y la rotación de las cuentas por cobrar es de 8 veces al año.

Bautista y Aponte (2019), realizaron su trabajo de grado titulado Manual de Procedimientos para las Cuentas por Cobrar y Pagar en las Tiendas de Electrodomésticos, en la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO), Cotuí provincia Sánchez Ramírez. Sus conclusiones fueron las siguientes: se determinó que la empresa obtiene la financiación de las operaciones propia de las mismas y fuentes externas, principalmente con pasivos a corto plazo provenientes de créditos comerciales.

En estas empresas no se realizan presupuestos y en las mismas se considera que la estructura de capital es la combinación de deuda y capital propio. Además, se determinó que el tipo de deuda que tiene es de corto plazo, teniendo una estructura de capital de 40% de deudas y un 60% de capital propio.

Se determinó que el sistema de gestión operativa de fondos está basado en la gestión de liquidez, de clientes y de cuentas por pagar, considerando que éstas, conjuntamente con la de tesorerías, son las que deben formar parte de un sistema integral de gestión operativa de fondos para las empresas.

1.2 Planteamiento el problema

El nivel de competitividad de hoy exige a las empresas rediseñar, innovar e implementar sistemas que les brinde como resultado una diferenciación ante la competencia. El factor tiempo es determinante en los negocios, en el caso de las empresas dedicadas a la comercialización de productos, tener el producto a tiempo es lo que les garantiza competir o permanecer en el mercado. (Núñez, 2020).

Los altos niveles de competencia en los mercados internacionales, han llevado a las empresas a la conclusión que para sobrevivir y tener éxito en entornos más agresivos, ya no basta mejorar sus operaciones ni integrar sus funciones internas, sino que se hace necesario ir más allá de las fronteras de la empresa e iniciar relaciones de intercambio de información, materiales y recursos con los proveedores y clientes en una forma mucho más integrada, utilizando enfoques innovadores que beneficien conjuntamente a todos los actores de la cadena de suministros. (Ortega, 2021).

Cuando se habla de sistema de gestión financiera, se hace referencia a un proceso que busca alcanzar una visión clara del suministro basado en el trabajo conjunto de clientes, consumidores y vendedores para anular los costos que no agregan valor, mejorando la calidad, el cumplimiento de los pedidos, mayor velocidad y para introducir nuevos productos y tecnologías.

Acorde con un estudio preliminar, se ha podido establecer que las empresas ferreteras del municipio de Cotuí adolecen de un sistema de gestión financiera formar, basado en el cual conduzcan sus acciones administrativas y que contribuya al uso eficiente de sus recursos. Esta situación se debe al desconocimiento de directivos de estas empresas sobre la importancia de este tipo de sistema y a la falta de iniciativa de sus principales colaboradores para el establecimiento de este tipo de herramienta de gestión.

La situación antes señalada puede ocasionar que las empresas ferreteras del municipio de Cotuí realicen sus procesos de gestión financiera sin que previamente se establezcan estrategias y se definan objetivos basados en los cuales se orienten sus decisiones. De igual forma, no contar con un modelo de gestión financiera puede terminar influyendo en el desempeño y afectar la rentabilidad de estas organizaciones, provocando que los procesos operativos se dificulten, pudiendo propiciar deterioro de su situación económica, que puede llevarlo a la quiebra.

En razón de todo lo antes expuesto, se ha entendido conveniente la realización del presente trabajo de investigación, que procura el diseño de un sistema de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.

1.2.1 Formulación del problema

¿Cómo Diseñar un Sistema de Gestión Financiera para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí?

1.2.2 Sistematización del problema

- 1- ¿Cómo realizan sus procesos de gestión financiera las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?
- 2- ¿Cuáles estrategias y objetivos se diseñan en la gestión financiera en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?
- 3- ¿Cuáles son los modelos gestión financiera que más se adaptan a la realidad de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?

1.3 Justificación

Con la presente investigación las empresas ferreteras del municipio de Cotuí podrán contar con un modelo de gestión financiera que les sirva como fundamento para las tomas de decisiones tomando en cuenta la vinculación con la misión, las estrategias y los objetivos organizacionales, haciendo un uso eficiente de los recursos con que cuentan.

De igual manera, el diseño del sistema de gestión financiera resultante del estudio puede servir a otras empresas e instituciones del municipio de Cotuí y de otras localidades, tanto de la provincia, como fuera de ella, para impulsar iniciativas de cambio y transformación, a través del establecimiento de metas financieras y el establecimiento de objetivos que sirvan de orientación en los procesos administrativos.

Por otro lado, la investigación contribuye al surgimiento de nuevas fuentes de consultas y referencias, tanto en el campo teórico, como en el contexto metodológico, facilitando de esa manera la realización de nuevos estudios de esta naturaleza.

La importancia del estudio consiste en términos básicos en resolver una problemática existente en el campo administrativo, a través de una herramienta de gestión financiera puesta a disposición de todo aquel interesado. De igual modo, los sustentantes, resultan favorecidos, enriqueciéndose al adentrarse a un proceso investigativo.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Desarrollar un sistema de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.

1.4.2 Objetivos específicos

- 1- Identificar los procesos de gestión financiera de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.
- 2- Verificar las estrategias y objetivos usados en la gestión financiera en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.
- 3- Examinar los modelos gestión financiera que más se adaptan a la realidad de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.

1.5 Operacionalización de las variables

Objetivos	Variables	Indicadores
Identificar los procesos de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí	Procesos de gestión financiera.	Análisis financiero. Planificación financiera. Gestión de efectivo. Gestión de inversiones. Gestión de riesgos. Reportes financieros. Planificación. Control. Supervisión.
Verificar las estrategias y objetivos usados en la gestión financiera en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí,	Estrategias y objetivos usado en la gestión financiera	Estrategias de crecimiento Estrategias de reducción de costo Estrategias de diferenciación Objetivos financieros Objetivos de crecimiento Objetivos de calidad

Examinar los modelos gestión financiera que más se adaptan a la realidad de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.	Modelos gestión financiera que más se adaptan	Modelo de gestión financiera tradicional. Modelo de gestión financiera basado en el valor. Modelo de gestión financiera basado en el riesgo. Modelo de gestión financiera basado en el presupuesto Análisis financiero Gestión de riesgos Planificación financiera Gestión de flujo de efectivo Presupuesto Gestión de activos
---	---	---

1.6 Alcance y límites

Delimitación de Contenido:

Campo : Administración de empresas

Área : Gestión financiera

Aspecto: Diseño un sistema de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí

Delimitación espacial: La investigación se realizó en el Municipio de Cotuí.

Delimitación temporal: La investigación se desarrolló a partir del mes de diciembre del 2022 cuando fue aprobado el tema de investigación, hasta el mes de junio 2023 donde se plantea la culminación y presentación de la investigación.

Alcance investigativo: Esta investigación tiene como objetivo general, diseñar un sistema de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.

1.7 Definición de términos

Control: Es el proceso mediante el cual se evalúa el desempeño de una empresa, organización o individuo, con el objetivo de verificar si se están cumpliendo los objetivos y metas establecidos. (Peralta, 2019).

Cuentas por cobrar: Se refiere a las cantidades de dinero que una empresa espera recibir de sus clientes por concepto de ventas de bienes o servicios a crédito. En otras palabras, son los montos que los clientes adeudan a la empresa por haberles proporcionado bienes o servicios sin haberlos pagado en el momento de la transacción. (Pérez, 2019).

Cuentas por pagar: Se refiere a las cantidades de dinero que una empresa adeuda a sus proveedores por concepto de compras de bienes o servicios a crédito. En otras palabras, son los montos que la empresa debe pagar a sus proveedores por haber recibido bienes o servicios sin haberlos pagado en el momento de la transacción. (Herrera, 2019).

Eficiencia: Es la capacidad de hacer las cosas de manera correcta y efectiva, utilizando los recursos de manera óptima y minimizando los costos. Se trata de lograr los objetivos y metas con la menor cantidad de recursos posible. (Rodríguez, 2019).

Gestión de riesgos: Ayuda a los propietarios y gerentes de una empresa a planear, organizar y controlar las operaciones de cada día de la empresa para minimizar los riesgos al capital y a los ingresos. (Suárez, 2019).

Gestión empresarial: Es el conjunto de estrategias, técnicas y prácticas que se utilizan para administrar una empresa de manera eficiente y efectiva. Esto incluye la planificación, organización, dirección y control de los recursos de la empresa con el objetivo de lograr los objetivos y metas establecidos. (Mena, 2020).

Junta directiva: Es el organismo principal responsable de representar a los accionistas y salvaguardar sus intereses. (Hernández, 2020).

Sistema de gestión: Es un conjunto de procesos, políticas, procedimientos y herramientas que se utilizan para administrar y dirigir una organización con el fin de lograr sus objetivos y metas establecidos. (Araujo, 2020).

1.8 Marco contextual

Reseña histórica del municipio de Cotuí.

El municipio de Cotuí pertenece a la provincia Sánchez Ramírez, se encuentra ubicado en la región del Cibao Oriental, las fronteras provinciales son las siguientes: Al noroeste provincia Duarte y La Vega, al Suroeste Monte Plata, al Oeste, Monseñor Nouel, mientras que Cotuí colinda, al Este con el Distrito Municipal de La Cueva y el municipio de Cevicos, Al Sur con Yamasá, al norte Pimentel y Villa Riva y al Oeste con el municipio de Villa La Mata y Fantino. Estas dos últimas demarcaciones adjuntas a La Cueva, Cevicos y Cotuí constituyen la totalidad de la provincia Sánchez Ramírez. (Rincón, 2017).

Cotuí, es la capital de la provincia Sánchez Ramírez, fue fundado en el 1505, por orden del gobernador de la época Fray Nicolás de Ovando. La misma se convierte en provincia el 16 de agosto de 1952. Su nombre hace honor al Brigadier Juan Sánchez Ramírez, por ser su ciudad “la primera población se fundó en lo que es hoy el distrito municipal de Zambrana; pero habiéndose presentado una plaga de hormiga que mataba a los niños, se abandonos el lugar, desde que desde entonces se conoce como Pueblo Viejo” (Ibid).

“Según el Censo Nacional de Población y Vivienda del 2010, la provincia de Sánchez Ramírez, contaba con una población de 151,392, habitantes, de los cuales 78,310 eran hombres y 73,082 mujeres. En municipio cabecera, tiene una población de 76,554 habitantes, de los cuales 39,403 son hombres y 37,151 mujeres. La población urbana era de 49,530 y la zona rural 27,024 habitantes, estos poblacionales incluyen a los habitantes del Distrito Municipal de Quita Sueño y el municipio de La Mata para la finalidad educativa pertenece a Cotuí”. (Pág. 36).

“La Provincia Sánchez Ramírez, tiene una superficie de 1,196 km cuadrado, territorialmente está dividida en cuatro municipios; Cotuí, Cevicos, Fantino y Villa la Mata, Cotuí, cuenta con (7) Distritos Municipales; Platanal, Quita Sueño, Angelina, Bija Zambrana, Caballero y Comedero Arriba”. (Ibíd.).

CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Introducción

Este capítulo contiene la revisión de literatura consultada para la realización de la investigación, conteniendo los fundamentos teóricos planteados por diferentes autores nacionales e internacionales que han abordado el tema de diseño un sistema de gestión financiera para las empresas ferreteras del municipio de Cotuí. El mismo comprende los aspectos y fundamentos teóricos que fundamentan el estudio.

2.2 Procesos gestión financiera

2.2.1 Análisis financiero

Es una técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero y operativo de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia y por lo consiguiente predecir eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos. (Pérez, 2019).

La interpretación de los datos obtenidos, mediante el análisis financiero, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados, además informa sobre la capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera, esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones. (Peralta, 2021).

La gestión financiera es el proceso de administrar las finanzas de una empresa. Consiste en la planificación financiera, la elaboración de presupuestos, las inversiones y la gestión del flujo de caja. Es uno de los aspectos más importantes de un negocio. Sin una gestión financiera adecuada, es difícil determinar cuánto dinero tiene la empresa y cuánto dinero ganará en el futuro. (Op. Cit 2019).

El análisis financiero es clasificado dependiendo del analista que ejecute el trabajo: análisis financiero Interno y Externo. El primero es realizado por personas conocedoras de las particularidades de la compañía, es decir, conocen todas las operaciones económicas de

la empresa; además, se tiene acceso a todos los registros contables; en cambio el segundo lo realizan personas ajenas a la entidad, estos no tienen contacto directo, el análisis depende de la información que se le proporcione al analista. (Rodríguez, 2019).

Gitman y Zutter (2019), definen el análisis financiero como "el proceso de evaluar la posición financiera actual y pasada de una empresa y de hacer proyecciones para el futuro". Los autores argumentan que el análisis financiero implica la revisión de estados financieros, la identificación de tendencias y la realización de comparaciones con otras empresas similares.

Brigham y Ehrhardt (2016), describen el análisis financiero como "la evaluación sistemática de los estados financieros de una empresa para determinar su solvencia, liquidez y rentabilidad". Los autores destacan la importancia de utilizar ratios financieros para medir el desempeño financiero de una empresa y para hacer comparaciones con otras empresas del mismo sector.

Ross et al. (2018), explican que el análisis financiero implica "la revisión de estados financieros y otros datos relevantes para evaluar la capacidad de una empresa para generar efectivo y ganancias". Los autores enfatizan la importancia de utilizar ratios financieros para evaluar la rentabilidad, la liquidez, la solvencia y la eficiencia de una empresa.

En general, el análisis financiero implica la evaluación de los estados financieros de una empresa y la utilización de herramientas como ratios financieros para evaluar su salud financiera y hacer recomendaciones para mejorar su desempeño financiero. Los autores destacan la importancia de la comparación con otras empresas similares y de la evaluación sistemática de los datos financieros relevantes. (Herrera, 2019).

2.2.2 Planificación financiera

Gitman y Zutter (2019), definen la planificación financiera como "el proceso de establecer objetivos financieros y desarrollar estrategias para lograrlos". Los autores enfatizan la importancia de la planificación financiera para asegurar la supervivencia a largo plazo de una empresa y para mejorar su desempeño financiero.

Brigham y Ehrhardt (2016), describen la planificación financiera como "el proceso de establecer objetivos financieros, desarrollar estrategias para alcanzar esos objetivos y asignar los recursos necesarios para lograrlos". Los autores destacan la importancia de la planificación financiera para evaluar el rendimiento financiero de una empresa y para hacer ajustes en su estrategia financiera si es necesario.

Ross et al. (2018), explican que la planificación financiera es "el proceso de establecer objetivos financieros a largo plazo y desarrollar estrategias para alcanzarlos".

Los autores enfatizan la importancia de la planificación financiera para identificar oportunidades de crecimiento y para garantizar la estabilidad financiera a largo plazo de una empresa.

La planificación financiera es un proceso importante para establecer objetivos financieros y diseñar estrategias para alcanzarlos. Los autores destacan la importancia de la asignación de recursos adecuada y de la evaluación periódica del rendimiento financiero de una empresa para asegurar su supervivencia a largo plazo y mejorar su desempeño financiero. (Peralta, 2021).

2.2.3 Gestión de efectivo

Gitman y Zutter (2019), definen la gestión de efectivo como "la gestión de los flujos de efectivo de una empresa para asegurar que tenga suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones financieras". Los autores enfatizan la importancia de la gestión de efectivo para minimizar los costos de financiamiento y maximizar las oportunidades de inversión rentables.

Además, describen la gestión de efectivo como "el proceso de administrar los flujos de efectivo de una empresa para asegurar que haya suficiente efectivo disponible para financiar las operaciones diarias y las inversiones de capital a largo plazo". Los autores destacan la importancia de la gestión de efectivo para reducir los costos de financiamiento y evitar la insolvencia. Brigham y Ehrhardt (2016).

Ross et al. (2018), explican que la gestión de efectivo es "la gestión de los flujos de efectivo entrantes y salientes de una empresa para asegurar que tenga suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones financieras y aprovechar oportunidades de inversión rentables". Los autores enfatizan la importancia de la gestión de efectivo para maximizar la rentabilidad de la empresa y minimizar los costos de financiamiento.

La gestión de efectivo es una actividad crítica en la gestión financiera de una empresa, ya que asegura que la empresa tenga suficiente efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones financieras y aprovechar oportunidades de inversión rentables. Los autores destacan la importancia de la gestión de efectivo para reducir los costos de financiamiento, maximizar la rentabilidad y evitar la insolvencia. (Rodríguez, 2019).

2.2.4 Gestión de inversiones

Gitman y Zutter (2019), definen la gestión de inversiones como "el proceso de seleccionar y administrar un portafolio de inversiones que maximice el rendimiento para un nivel de riesgo dado". Los autores enfatizan la importancia de la diversificación del portafolio y la selección de inversiones que se ajusten a los objetivos de inversión de la empresa.

Brigham y Ehrhardt (2016), describen la gestión de inversiones como "el proceso de seleccionar y administrar una cartera de inversiones que maximice el rendimiento para un nivel de riesgo dado y se ajuste a los objetivos de inversión de la empresa". Los autores destacan la importancia de la evaluación del rendimiento de la cartera y la reasignación de los activos para mantener una cartera equilibrada y diversificada.

Ross et al. (2018), explican que la gestión de inversiones es "el proceso de seleccionar y administrar una cartera de inversiones para maximizar el rendimiento para un nivel de riesgo dado y alcanzar los objetivos de inversión de la empresa". Los autores enfatizan la importancia de la evaluación periódica del rendimiento de la cartera y la reasignación de los activos para mantener una cartera equilibrada y diversificada.

La gestión de inversiones es un proceso crítico en la gestión financiera de una empresa, ya que implica la selección y administración de una cartera de inversiones que maximice el rendimiento para un nivel de riesgo dado y se ajuste a los objetivos de

inversión de la empresa. Los autores destacan la importancia de la diversificación del portafolio, la evaluación periódica del rendimiento de la cartera y la reasignación de los activos para mantener una cartera equilibrada y diversificada. (Herrera, 2019).

2.2.5 Gestión de riesgos

Gitman y Zutter (2019), definen la gestión de riesgos como "el proceso de identificar, evaluar y controlar los riesgos que enfrenta una empresa en su operación y toma de decisiones". Los autores enfatizan la importancia de la gestión de riesgos para reducir la incertidumbre y aumentar la estabilidad financiera de la empresa.

Brigham y Ehrhardt (2016), describen la gestión de riesgos como "el proceso de identificar, evaluar y controlar los riesgos que enfrenta una empresa en su operación y toma de decisiones, para minimizar los efectos adversos en los resultados financieros". Los autores destacan la importancia de la evaluación de los riesgos y la implementación de estrategias de mitigación de riesgos para reducir la incertidumbre y proteger los resultados financieros de la empresa.

Ross et al. (2018), explican que la gestión de riesgos es "el proceso de identificar, evaluar y controlar los riesgos que enfrenta una empresa en su operación y toma de decisiones, para maximizar la probabilidad de lograr los objetivos de la empresa". Los autores enfatizan la importancia de la gestión de riesgos para proteger a la empresa de las amenazas internas y externas y maximizar la probabilidad de lograr los objetivos empresariales.

La gestión de riesgos es un proceso crítico en la gestión financiera de una empresa, ya que implica la identificación, evaluación y control de los riesgos que enfrenta la empresa en su operación y toma de decisiones. Los autores destacan la importancia de la evaluación de los riesgos, la implementación de estrategias de mitigación de riesgos y la protección de la empresa de las amenazas internas y externas para aumentar la estabilidad financiera y maximizar la probabilidad de lograr los objetivos empresariales. (Peralta, 2021).

2.2.6 Reportes financieros

Gitman y Zutter (2019), definen los reportes financieros como "documentos que proporcionan información sobre la situación financiera de una empresa, su rendimiento y flujos de efectivo". Los autores enfatizan la importancia de la precisión y la integridad de los reportes financieros para la toma de decisiones financieras informadas.

Brigham y Ehrhardt (2016), describen los reportes financieros como "documentos que resumen la situación financiera de una empresa, sus resultados de operación y flujos de efectivo". Los autores destacan la importancia de la preparación oportuna y precisa de los reportes financieros para la toma de decisiones financieras eficaces.

Ross et al. (2018), explican que los reportes financieros son "documentos que reflejan la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una empresa".

Los autores enfatizan la importancia de la presentación clara y concisa de los reportes financieros para facilitar la comprensión y la toma de decisiones financieras efectivas.

Los reportes financieros son documentos críticos en la gestión financiera de una empresa, ya que proporcionan información sobre su situación financiera, su rendimiento y flujos de efectivo, lo que es fundamental para la toma de decisiones financieras informadas y efectivas. Los autores destacan la importancia de la precisión, integridad, presentación clara y oportunidad en la preparación de los reportes financieros. (Herrera, 2019).

2.2.7 Planificación

Stoner y Freeman (2019), definen la planificación como "el proceso de establecer objetivos y diseñar un plan detallado para alcanzarlos". Los autores enfatizan la importancia de la planificación en la toma de decisiones y la gestión efectiva de los recursos.

Robbins y Coulter (2016), describen la planificación como "el proceso de establecer objetivos y elegir el mejor curso de acción para lograrlos". Los autores destacan la importancia de la planificación en la identificación de oportunidades y amenazas, la reducción de la incertidumbre y la toma de decisiones efectivas.

Daft (2018), explica que la planificación es "el proceso de establecer objetivos y diseñar un plan detallado para alcanzarlos, basado en la evaluación de los recursos disponibles y las condiciones del entorno". El autor enfatiza la importancia de la planificación en la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales.

La planificación es un proceso fundamental en la gestión empresarial, ya que implica la definición de objetivos, estrategias y planes de acción para alcanzarlos. Los autores destacan la importancia de la planificación en la toma de decisiones, la gestión efectiva de los recursos, la identificación de oportunidades y amenazas, la reducción de la incertidumbre y la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales. (Pérez, 2019).

2.2.8 Control

Robbins y Coulter (2016), definen el control como "el proceso de monitorear y medir el desempeño empresarial, comparándolo con los estándares establecidos y tomando medidas correctivas si es necesario". Los autores enfatizan la importancia del control en la toma de decisiones y la gestión efectiva de los recursos.

Daft (2018), describe el control como "el proceso de monitorear y medir el desempeño empresarial, evaluando la efectividad de las estrategias y planes de acción, y adoptando medidas correctivas si es necesario". El autor destaca la importancia del control en la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales.

Stoner y Freeman (2019), explican que el control es "el proceso de monitorear y medir el desempeño empresarial, evaluando el progreso hacia los objetivos establecidos y adoptando medidas correctivas si es necesario". Los autores enfatizan la importancia del control en la identificación de oportunidades y amenazas, la reducción de la incertidumbre y la toma de decisiones efectivas.

El control es un proceso fundamental en la gestión empresarial, ya que implica la medición y evaluación del rendimiento empresarial en relación con los objetivos establecidos y la adopción de medidas correctivas cuando sea necesario. Los autores

destacan la importancia del control en la toma de decisiones, la gestión efectiva de los recursos, la identificación de oportunidades y amenazas, la reducción de la incertidumbre y la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales. (Suárez, 2019).

2.2.9 Supervisión

Koontz y Weihrich (2016), definen la supervisión como "el proceso de dirigir y controlar el trabajo de los subordinados, asegurando que se realice de manera eficiente y eficaz para lograr los objetivos de la organización". Los autores enfatizan la importancia de la supervisión en la gestión efectiva de los recursos humanos.

Robbins y Coulter (2016), describen la supervisión como "el proceso de monitorear y guiar a los empleados para que realicen su trabajo de manera efectiva y eficiente, en línea con los objetivos de la organización". Los autores destacan la importancia de la supervisión en la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales.

Daft (2018), explica que la supervisión es "el proceso de dirigir y controlar las actividades de los subordinados, asegurando que se realicen en línea con los objetivos de la organización y los estándares de calidad y eficiencia". El autor enfatiza la importancia de la supervisión en la toma de decisiones y la gestión efectiva de los recursos humanos.

La supervisión es un proceso de gestión empresarial que implica la supervisión y dirección de las actividades de los empleados para garantizar que se cumplan los objetivos de la organización. Los autores destacan la importancia de la supervisión en la gestión efectiva de los recursos humanos, la dirección y coordinación de los esfuerzos de la organización hacia la consecución de los objetivos empresariales y la toma de decisiones. (Peralta, 2021).

2.3 Estrategias y objetivos

2.3.1 Estrategias de crecimiento

Ansoff (2019), propuso la matriz de Ansoff, que es una herramienta utilizada para identificar las estrategias de crecimiento de una empresa. La matriz de Ansoff se divide en cuatro categorías: penetración de mercado, desarrollo de productos, desarrollo de mercado y diversificación. Ansoff sostiene que las empresas pueden crecer al expandir su mercado actual, desarrollar nuevos productos para su mercado actual, ingresar a nuevos mercados con sus productos existentes o diversificar su oferta en nuevos mercados.

Kotler y Armstrong (2018), identifican tres estrategias de crecimiento: penetración de mercado, desarrollo de mercado y desarrollo de productos. Los autores describen la penetración de mercado como una estrategia en la que la empresa intenta aumentar su participación en el mercado existente. El desarrollo de mercado implica la identificación y entrada en nuevos mercados con productos existentes. El desarrollo de productos implica la creación de nuevos productos o mejoras en los productos existentes para atraer a nuevos clientes o mejorar la satisfacción de los clientes actuales.

Las estrategias de crecimiento son un conjunto de planes y acciones que una empresa desarrolla para expandirse y aumentar su participación en el mercado. Los autores identifican varias estrategias de crecimiento, como la penetración de mercado, el desarrollo de productos, el desarrollo de mercado y la diversificación. Las empresas pueden buscar el liderazgo en costos o la diferenciación para lograr un crecimiento rentable. (Hernández, 2020).

2.3.2 Estrategias de reducción de costo

Porter (2019), propuso que las empresas pueden alcanzar el liderazgo en costos mediante la implementación de estrategias que les permitan producir y vender productos a precios más bajos que los competidores. Porter sugiere que las empresas pueden lograr una ventaja en costos al invertir en tecnologías avanzadas, aumentar la eficiencia de la producción y la logística, negociar precios más bajos con proveedores y reducir el costo de los bienes y servicios.

Kotler y Armstrong (2018), identifican tres estrategias de reducción de costos: simplificación del producto, reingeniería de procesos y outsourcing. La simplificación del producto implica la eliminación de características no esenciales para reducir el costo de producción. La reingeniería de procesos implica la eliminación de procesos innecesarios o redundantes y la optimización de los procesos existentes para mejorar la eficiencia y reducir los costos. El outsourcing implica la subcontratación de ciertas tareas a proveedores externos para reducir los costos.

Kaplan y Cooper (2018), sugieren que las empresas pueden implementar la contabilidad de costo basada en actividades (ABC) para identificar los costos precisos asociados con la producción y la entrega de bienes y servicios. La implementación del ABC permite a las empresas identificar los costos que pueden reducirse sin afectar la calidad del producto o el servicio.

Las estrategias de reducción de costos son un conjunto de acciones que una empresa toma para disminuir sus costos operativos y mejorar su rentabilidad. Los autores identifican varias estrategias de reducción de costos, como la simplificación del producto, la reingeniería de procesos y el outsourcing. También se sugiere la implementación del ABC para identificar los costos precisos asociados con la producción y la entrega de bienes y servicios. (Rodríguez, 2019).

2.3.3 Estrategias de diferenciación

Porter (2018), propuso que las empresas pueden alcanzar la diferenciación mediante la implementación de estrategias que les permitan ofrecer productos o servicios únicos o diferentes a los competidores. Porter sugiere que las empresas pueden lograr una ventaja en diferenciación al invertir en investigación y desarrollo para crear productos innovadores, invertir en marketing y publicidad para crear una imagen de marca única y ofrecer un servicio excepcional al cliente.

Kotler y Armstrong (2018), identifican tres estrategias de diferenciación: características de producto, servicios y canales de distribución. La estrategia de características de producto implica la creación de productos con características únicas o innovadoras que satisfagan las necesidades de los clientes. La estrategia de servicios

implica ofrecer servicios excepcionales que agreguen valor a los productos de la empresa. La estrategia de canales de distribución implica la creación de canales de distribución exclusivos que permitan a la empresa llegar a los clientes de manera más efectiva.

Levitt (2020), sugiere que las empresas pueden lograr la diferenciación al centrarse en las necesidades del cliente y crear productos que satisfagan esas necesidades. Levitt sugiere que las empresas deben considerar la calidad, el rendimiento y las características del producto, así como la imagen de marca y la satisfacción del cliente.

Las estrategias de diferenciación son un conjunto de acciones que una empresa toma para hacer que sus productos o servicios sean distintos y atractivos para los clientes. Los autores identifican varias estrategias de diferenciación, como la creación de productos innovadores, la inversión en marketing y publicidad, la oferta de servicios excepcionales y la creación de canales de distribución exclusivos. También se sugiere que las empresas se centren en las necesidades del cliente para crear productos que satisfagan esas necesidades. (Peralta, 2021).

2.3.4 Objetivos financieros

Weston y Brigham (2009), identifican varios objetivos financieros, como maximizar las ganancias, maximizar la riqueza de los accionistas, maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo. Estos autores también sugieren que los objetivos financieros deben ser claros, alcanzables y medibles.

Gitman y Zutter (2015), identifican tres objetivos financieros: liquidez, rentabilidad y solvencia. La liquidez se refiere a la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo, mientras que la rentabilidad se refiere a la capacidad de una empresa para generar ganancias a largo plazo. La solvencia se refiere a la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a largo plazo.

Ross, et al (2012), sugieren que el objetivo financiero principal de una empresa es maximizar el valor de mercado de sus acciones. Para lograr este objetivo, las empresas deben tomar decisiones financieras que aumenten el valor presente de los flujos de efectivo futuros.

Los objetivos financieros son metas que las empresas establecen para alcanzar un rendimiento financiero deseado. Los autores identifican varios objetivos financieros, como maximizar las ganancias, maximizar la riqueza de los accionistas, maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo. Los objetivos financieros deben ser claros, alcanzables y medibles. Además, algunos autores sugieren que el objetivo financiero principal de una empresa es maximizar el valor de mercado de sus acciones. (Hernández, 2020).

2.3.5 Objetivos de crecimiento

Kotler y Armstrong (2019), identifican varios objetivos de crecimiento, como aumentar las ventas, expandir el mercado, diversificar el negocio, desarrollar nuevos productos y entrar en nuevos mercados geográficos. Estos autores también sugieren que los objetivos de crecimiento deben estar alineados con la estrategia general de la empresa.

Ansoff (2017), propuso una matriz de crecimiento que identifica cuatro estrategias de crecimiento: penetración de mercado, desarrollo de productos, desarrollo de mercados y diversificación. La penetración de mercado implica aumentar las ventas en el mercado existente, el desarrollo de productos implica ofrecer nuevos productos al mercado existente, el desarrollo de mercados implica ingresar a nuevos mercados geográficos y la diversificación implica ingresar a nuevos negocios no relacionados.

Collins y Porras (2020), identifican el objetivo de convertirse en una empresa visionaria como una forma de lograr un crecimiento sostenible a largo plazo. Las empresas visionarias se centran en un propósito más allá de los objetivos financieros y buscan crear un impacto significativo en el mundo.

Los objetivos de crecimiento son metas que las empresas establecen para aumentar su tamaño, alcance y rentabilidad a largo plazo. Los autores identifican varios objetivos de crecimiento, como aumentar las ventas, expandir el mercado, diversificar el negocio, desarrollar nuevos productos y entrar en nuevos mercados geográficos. Los objetivos deben estar alineados con la estrategia general de la empresa. Además, algunos autores proponen estrategias específicas de crecimiento, como la matriz de crecimiento de Ansoff, mientras que otros sugieren el objetivo de convertirse en una empresa visionaria como una forma de lograr un crecimiento sostenible a largo plazo. (Herrera, 2019).

2.3.6 Objetivos de calidad

Los objetivos de calidad como la satisfacción del cliente y la mejora continua de los procesos. Según Juran, los objetivos de calidad deben ser realistas, medibles y estar en línea con la estrategia de la empresa.

El objetivo de la calidad es cero defectos. Según Crosby, la calidad es una medida de conformidad con los requisitos y la eliminación de los defectos es la clave para lograr una calidad perfecta.

La importancia de la mejora continua y el enfoque en el proceso. Según Deming, el objetivo de la calidad es mejorar la calidad del proceso para que los resultados sean predecibles y consistentes.

Varios objetivos de calidad, como la satisfacción del cliente, la prevención de defectos, la mejora continua y la reducción de costos. Según Ishikawa, la calidad debe ser un objetivo de toda la organización y no solo del departamento de calidad.

Los objetivos de calidad son metas que las empresas establecen para mejorar la calidad de sus productos o servicios. Los autores identifican diferentes objetivos de calidad, como la satisfacción del cliente, la mejora continua, la eliminación de defectos, la reducción de costos y el enfoque en el proceso. También se sugiere que los objetivos de calidad deben ser realistas, medibles y estar alineados con la estrategia de la empresa. (Suárez, 2019).

2.4 Modelos gestión financiera tradicional

Según Cordero (2014), consideran que son pautas que se persiguen para el otorgamiento de una venta a crédito. Thompson (2015), afirma que son conjuntos de requerimientos (información crediticia, referencias, formularios) que sirve para la solicitud del crédito en una empresa. Peguero (2015), señala que son acciones utilizadas para controlar el otorgamiento de una venta a crédito.

- 1) El total de las cuentas individuales de ser conciliado periódicamente con la cuenta control en el mayor general.
- 2) La antigüedad de los saldos debe ser revisada periódicamente por el empleado asignado.
- 3) Los estados de cuentas deben ser enviados con regularidad.
- 4) Se debe contar con la aprobación de específica del encargado para otorgar descuentos especiales.
- 5) Verificación de las facturas y notas de créditos.
- 6) Autorización de bajas de cuentas de cobros dudosas.
- 7) En relación a la gestión de las cuentas por cobrar es necesario tomar en cuenta la entrega de mercancía, la facturación, despacho, verificación de las facturas, el manejo de las cuentas control, el manejo de los libros mayores de los clientes, las devoluciones y las rebajas en ventas.

2.4.1 Análisis financiero

Gitman (2019,)), definió el análisis financiero como el proceso de evaluar la situación financiera y el rendimiento de una empresa utilizando técnicas de análisis de estados financieros. Según Gitman, el análisis financiero ayuda a los inversores y los administradores a tomar decisiones informadas sobre la empresa.

Brigham y Houston (2019), identificaron tres objetivos principales del análisis financiero: evaluar la rentabilidad, evaluar el riesgo y evaluar la liquidez. Según Brigham y Houston, el análisis financiero es importante porque ayuda a los inversores y los administradores a entender la situación financiera de una empresa y tomar decisiones informadas.

Ross, et al (2021), enfatizaron la importancia del análisis de ratios financieros en el análisis financiero. Según Ross, Westerfield y Jordan, los ratios financieros proporcionan información útil sobre la situación financiera de una empresa y su rendimiento.

Palepu, et al (2019), destacaron la importancia del análisis comparativo en el análisis financiero. Según Palepu, Healy y Bernard, el análisis comparativo ayuda a los inversores y los administradores a evaluar el rendimiento de una empresa en relación con sus competidores y la industria en general.

El análisis financiero es una técnica utilizada para evaluar la situación financiera de una empresa. Los autores identifican diferentes objetivos del análisis financiero, como evaluar la rentabilidad, evaluar el riesgo y evaluar la liquidez. También se sugiere que el análisis de ratios financieros y el análisis comparativo son importantes herramientas en el análisis financiero.

2.4.2 Modelo de gestión financiera basado en riesgos

Coso (2019), definió la gestión de riesgos como un proceso continuo que implica la identificación, el análisis y la evaluación de los riesgos, así como la implementación de medidas para reducirlos a niveles aceptables. Según COSO, la gestión de riesgos es esencial para la toma de decisiones informadas y el logro de los objetivos de la empresa.

Kaplan y Mikes (2019), enfatizaron la importancia de una cultura de gestión de riesgos en la empresa. Según Kaplan y Mikes, la cultura de gestión de riesgos se refiere a las actitudes, valores y comportamientos que promueven la gestión de riesgos en todos los niveles de la empresa.

Hillson y Murray-Webster (2017), destacaron la importancia de la evaluación de riesgos en la gestión de riesgos. Según Hillson y Murray-Webster, la evaluación de riesgos es el proceso de identificación y análisis de los riesgos asociados con las actividades de la empresa.

Rejda y McNamara (2018), señalaron que la gestión de riesgos es esencial para la supervivencia y el éxito a largo plazo de una empresa. Según Rejda y McNamara, la gestión de riesgos ayuda a las empresas a evitar pérdidas financieras, daños a la reputación y otros impactos negativos.

La gestión de riesgos es un proceso continuo que implica la identificación, evaluación y mitigación de los riesgos asociados con las actividades de una empresa. Los autores enfatizan la importancia de una cultura de gestión de riesgos, la evaluación de riesgos y la implementación de medidas para reducir los riesgos a niveles aceptables. También se sugiere que la gestión de riesgos es esencial para la supervivencia y el éxito a largo plazo de una empresa.

2.4.3 Planificación financiera

Brigham y Houston (2017), definen la planificación financiera como el proceso de determinar cómo se utilizarán los recursos financieros de una empresa para alcanzar sus objetivos. Según Brigham y Houston, la planificación financiera implica la elaboración de presupuestos, la identificación de fuentes de financiamiento y la evaluación del desempeño financiero.

Gitman y Joehnk (2016), enfatizan la importancia de la planificación financiera en la toma de decisiones informadas. Según Gitman y Joehnk, la planificación financiera permite a las empresas identificar oportunidades de crecimiento y minimizar los riesgos financieros.

Ross et al. (2018), destacan la importancia de la planificación financiera a largo plazo. Según Ross, Westerfield y Jordan, la planificación financiera a largo plazo permite a las empresas tomar decisiones estratégicas y planificar su crecimiento futuro.

Horngren et al. (2018), señalan que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones financieras. Según Horngren, Sundem y Stratton, las proyecciones financieras permiten a las empresas evaluar su desempeño financiero actual y planificar su futuro.

La planificación financiera es un proceso que implica la identificación de los objetivos financieros de una empresa y la elaboración de un plan para alcanzarlos. Los autores enfatizan la importancia de la planificación financiera en la toma de decisiones informadas, la evaluación del desempeño financiero y la planificación a largo plazo. También se sugiere que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones financieras para evaluar el desempeño financiero actual y planificar el futuro.

2.4.4 Gestión de flujo de efectivo

Según Gitman y Zutter (2019), destacan la importancia de la gestión del flujo de efectivo implica la administración de los ingresos y gastos de la empresa, la proyección del flujo de efectivo futuro y la identificación de posibles problemas de liquidez.

Brigham y Ehrhardt (2018), enfatizan la importancia de la gestión del flujo de efectivo en la toma de decisiones financieras. Según Brigham y Ehrhardt, la gestión del flujo de efectivo permite a las empresas tomar decisiones informadas sobre la inversión, financiamiento y dividendos.

Ross et al. (2016), sugieren que la gestión del flujo de efectivo es esencial para la evaluación del desempeño financiero. Según Ross, Westerfield y Jordan, la gestión del flujo de efectivo permite a las empresas evaluar su capacidad para generar efectivo y cubrir sus gastos.

Hornngren et al. (2017), destacan la importancia de la gestión del flujo de efectivo para la planificación financiera a largo plazo. Según Hornngren, Sundem y Stratton, la gestión del flujo de efectivo permite a las empresas planificar sus inversiones a largo plazo y reducir los riesgos financieros.

La gestión del flujo de efectivo es un proceso esencial para la supervivencia, toma de decisiones, evaluación del desempeño y planificación financiera de una empresa. Los autores enfatizan la importancia de la administración de los ingresos y gastos, la proyección del flujo de efectivo futuro y la identificación de posibles problemas de liquidez. Además, se sugiere que la gestión del flujo de efectivo permite a las empresas tomar decisiones informadas sobre la inversión, financiamiento y dividendos, evaluar su capacidad para generar efectivo y planificar sus inversiones a largo plazo.

2.4.5 Modelo de gestión financiera basada en presupuesto

Gitman y Zutter (2019), destacan la importancia del presupuesto como una herramienta de planificación y control financiero. Según Gitman y Zutter, el presupuesto permite a las empresas planificar y controlar sus gastos, ingresos y flujos de efectivo.

Brigham y Ehrhardt (2018), enfatizan que el presupuesto es una herramienta importante para la coordinación de las actividades de la empresa. Según Brigham y Ehrhardt, el presupuesto permite a las empresas coordinar sus actividades para lograr sus objetivos financieros.

Ross et al. (2016), sugieren que el presupuesto es una herramienta importante para la evaluación del desempeño financiero. Según Ross, Westerfield y Jordan, el presupuesto permite a las empresas comparar sus resultados reales con sus estimaciones presupuestarias y hacer ajustes para mejorar su desempeño financiero.

Horngren et al. (2017), destacan la importancia del presupuesto como una herramienta de planificación y control a largo plazo. Según Horngren, Sundem y Stratton, el presupuesto permite a las empresas planificar sus inversiones a largo plazo y reducir los riesgos financieros.

El presupuesto es una herramienta importante para la planificación y control financiero, la coordinación de actividades, la evaluación del desempeño financiero y la planificación y control a largo plazo. Los autores destacan la importancia del presupuesto como una herramienta para planificar y controlar los gastos, ingresos y flujos de efectivo de una empresa. Además, sugieren que el presupuesto permite a las empresas coordinar sus actividades para lograr sus objetivos financieros, comparar sus resultados reales con sus estimaciones presupuestarias y hacer ajustes para mejorar su desempeño financiero, planificar sus inversiones a largo plazo y reducir los riesgos financieros.

2.4.6 Gestión de activos

Bodie et al. (2018), destacan la importancia de la gestión de activos en la maximización de la rentabilidad de una cartera de inversiones. Según ellos, la gestión de activos implica seleccionar activos que proporcionen una rentabilidad adecuada y gestionar esos activos de manera eficiente para minimizar los costos.

Brigham y Ehrhardt (2019), enfatizan que la gestión de activos es importante para maximizar el valor de la empresa. Según ellos, la gestión de activos implica seleccionar los activos adecuados y gestionarlos de manera eficiente para generar flujos de efectivo positivos y aumentar el valor de la empresa.

Kester y Luehrman (2018), sugieren que la gestión de activos es importante para minimizar los riesgos asociados con la propiedad y el mantenimiento de los activos. Según ellos, la gestión de activos implica identificar los riesgos asociados con los activos y gestionar esos riesgos de manera efectiva para minimizar los costos y maximizar el valor de la empresa.

Weston et al. (2021), destacan la importancia de la gestión de activos en la maximización de la eficiencia de la empresa. Según ellos, la gestión de activos implica seleccionar los activos adecuados y gestionarlos de manera eficiente para maximizar la producción y minimizar los costos.

La gestión de activos es importante para maximizar la rentabilidad de una cartera de inversiones, maximizar el valor de la empresa, minimizar los riesgos asociados con la propiedad y el mantenimiento de los activos, y maximizar la eficiencia de la empresa. Los autores destacan la importancia de seleccionar los activos adecuados y gestionarlos de manera eficiente para lograr estos objetivos. Además, sugieren que la gestión de activos implica identificar los riesgos asociados con los activos y gestionar esos riesgos de manera efectiva para minimizar los costos y maximizar el valor de la empresa.

2.4.7 Modelo de gestión financiera basado en el valor

Para alcanzar el propósito se requiere que el modelo cumpla con las condiciones establecidas en la Gestión Basada en el Valor -GBV, así se obtiene una herramienta para la estrategia y gestión que interpreta los resultados organizacionales facilitando la toma de decisiones de acuerdo con los requisitos establecidos en el mercado.

La creación de Valor como objetivo empresarial está inmerso en las organizaciones como un proceso continuo, que se enfoca en toma de decisiones operacionales y de inversión, que permitan maximizar el valor del capital de los propietarios. Al respecto, Rappaport (1986), en los años 80, planteaba que los resultados de las organizaciones debían evaluarse de acuerdo con la creación o destrucción de valor de la inversión de los propietarios.

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Introducción

En el presente capítulo se da a conocer todos los aspectos relacionados con la metodología empleada en el trabajo de investigación sobre Diseño de un Sistema de Gestión Financiera para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí, como son: diseño y tipo de estudio, población y muestra, criterios de inclusión y exclusión, método, técnica e instrumento de investigación, validez del instrumento, procedimientos y análisis de los resultados.

3.2 Diseño y tipo de estudio

La presente investigación se desarrolló bajo un diseño no experimental debido a que no se manipularán variables, según Hernández et-al (2010). En cuanto al tipo de estudio es descriptivo, ya que se describieron fenómenos, situaciones, contextos y eventos como el diseño de un sistema de gestión financiera en empresas ferreteras ante un mundo en constante cambio.

3.3 Enfoque investigativo

Hernández et-al (2010), la presente investigación fue cuantitativo, dado que requiere del análisis de datos. Según Hernández (2014), la investigación cuantitativa es un enfoque sistemático y empírico para investigar el mundo utilizando datos numéricos y estadísticos. Es un enfoque que se centra en la medición objetiva y la identificación de relaciones causales entre variables.

3.4 Población y muestra

Mediante un sondeo realizado en el Municipio de Cotuí, se encontró que existen a la actualidad un total de 10 ferreterías. En esta investigación se asumió como universo las ferreterías del casco urbano del municipio de Cotuí. Dentro de las existentes, se tomó como muestra un total de 10 administradores los cuales han expresado su intención de ser parte de esta investigación previa solicitud.

3.5 Criterios de inclusión y exclusión

3.5.1 Inclusión

En esta investigación participaron todos los administradores de ferreterías del municipio de Cotuí que se encuentren de acuerdo con responder al instrumento de la misma.

3.5.2 Exclusión

En esta investigación no participaron todos aquellos negocios que no son ferreterías y los que se nieguen a participar de la investigación.

3.6 Método, técnica e instrumento de investigación

La investigación partió del método inductivo que se define como el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Para profundizar, en virtud del enfoque cuantitativo.

Se usó además el método deductivo, mismo que es un proceso lógico de razonamiento que parte de una serie de premisas o afirmaciones consideradas verdaderas, para llegar a una conclusión lógica y necesaria a partir de esas premisas. Este método se basa en la idea de que, si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión también debe ser verdadera; también se empleó el método analítico, el cual es un proceso sistemático utilizado para descomponer un problema complejo en partes más simples, más manejables y comprensibles. Es un enfoque lógico y crítico que implica la identificación de los componentes clave de un problema y la evaluación de cómo interactúan entre sí para formar un todo coherente.

Así también, el método sintético el cual es un proceso de razonamiento lógico que se utiliza para combinar diferentes elementos o ideas para crear un todo coherente. En este proceso, se toman las partes individuales y se las ensambla en una estructura más grande y compleja.

Como instrumento, se utilizó la herramienta de Microsoft Excel, del paquete de software office, versión 2016.

3.7 Validez del instrumento

Para lograr la validez de los instrumentos, el cuestionario fue presentado al asesor y a los jurados asignados a la investigación a fines de tomar en cuenta que estén acorde con las variables e indicadores.

Además, se aplicó una prueba piloto a 5 personas que representan instituciones de similares características a la ferretería, para verificar que el instrumento esté bien elaborado, que no sea ambiguo y que permita una rápida asimilación por parte del lector.

3.8 Procedimientos investigación descriptiva

1. Se solicitó formalmente a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas el título de investigación.
2. Se solicitó la facultad una carta que avale el permiso, para aplicar los instrumentos de investigación a las ferreterías del municipio de Cotuí.
3. Se visitaron las ferreterías del municipio de Cotuí para determinar la población objeto de estudio.
4. Se visitó la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental de la región buscando los antecedentes a fines con el tema.
5. Se visitó la biblioteca de la Universidad Tecnológica del Cibao Oriental en busca de informaciones para fundamentar el estudio.
6. Se realizó una revisión de algunas páginas de Internet para buscar informaciones.
7. Se digitaron y redactaron los datos encontrados.
8. Se entregaron 3 ejemplares del anteproyecto a la facultad para que los jurados hagan las correcciones correspondientes.
9. Luego de las correcciones se entregó un anteproyecto corregido más los 3 ejemplares ya corregidos.
10. Se aplicaron los cuestionarios a las ferreterías del municipio de Cotuí
11. Se terminaron los capítulos faltantes para completar el trabajo de grado.
12. Nuevamente se entregó el trabajo de grado a facultad, pero ya terminado.
13. Se elaboró un diseño de modelo de bienestar.

3.9 Técnicas de análisis de datos

Para el procedimiento, análisis e interpretación de los datos encontrados en las repuestas de las ferreterías de Cotuí, se utilizó la herramienta de Microsoft Excel, del paquete de software office, versión 2016 y se representaron en orden de las variables e indicadores en distribución de frecuencia los cuales se organizarán en cuadros. En cuanto a los datos encontrados en las ferreterías se elaboraron cuadros donde se plasmaron las repuestas de cada uno de manera sistematizada.

CAPÍTULO IV PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Introducción

A continuación, se presentan los resultados del cuestionario aplicado sobre Diseño de un Sistema de Gestión Financiera para las Empresas Ferreteras del Municipio de Cotuí. En este capítulo se presentan los resultados obtenidos en la investigación, los cuales se muestran en cuadros de frecuencias simples y porcentuales, atendiendo a cada una de las variables del estudio.

4.2 Procesos de gestión financiera.

Cuadro No. 1. Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si considera que su empresa realiza constantemente un análisis financiero.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	6	60.0
Casi siempre	2	20.0
A veces	0	0
Nunca	2	20.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En relación con el cuadro No.1, el 60.0% de los administradores encuestados de las ferreterías del municipio de Cotuí, respondió que siempre su empresa realiza constantemente un análisis financiero y el 20.0% contestó que casi siempre e igual por ciento nunca.

Cuadro No. 2. Distribución de frecuencia y porcentaje correlación a si se enfocan en la planificación financiera.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	6	60.0
Casi siempre	3	30.0
A veces	1	10.0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En correlación con el cuadro No.2, el 60.0% de los administradores encuestados considera que siempre se enfocan en la planificación financiera, el 30.0% casi siempre y tan sólo el 10.0% alude que nunca.

Cuadro No. 3. Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se utilizan métodos para la gestión de efectivo.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	3	30.0
Casi siempre	4	40.0
A veces	2	20.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En cuanto a lo que se observa en el cuadro No.3, el 40.0% de los administradores encuestados manifestó que casi siempre se utilizan métodos para la gestión de efectivo, el 30.0% siempre, el 20.0% a veces y tan sólo el 10.0% alega que nunca.

Cuadro No. 4. Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se marcan de forma clara la gestión de inversiones.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	5	50.0
Casi siempre	3	30.0
A veces	1	10.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

Respeto a lo que se refleja en el cuadro No.4, el 50.0% de los administradores encuestados determinó que siempre se utilizan métodos para la gestión de efectivo, el 30.0% casi siempre y tan sólo el 10.0% declaró que a veces e igual por ciento nunca.

Cuadro No. 5. Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se realizan gestión de riesgo en su empresa.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	0	0
Casi siempre	6	60.0
A veces	0	0
Nunca	4	40.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En cuanto al cuadro No.5, se percibe que, el 60.0% de los administradores encuestados contestó que siempre se realizan gestión de riesgo en su empresa y el 40.0% dijo que nunca.

Cuadro No. 6. Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si se utilizan mecanismos adecuados para los reportes financieros.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	6	60.0
Casi siempre	1	10.0
A veces	2	20.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En relación a lo que se aprecia en el cuadro No.6, el 60.0% de los administradores encuestados reveló que siempre se utilizan mecanismos adecuados para los reportes financieros, el 20.0% a veces y tan sólo el 10.0% afirmó que casi siempre e igual por ciento nunca.

Cuadro No.7. Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se realizan una planificación adecuada.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	5	50.0
Casi siempre	2	20.0
A veces	3	30.0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

Respeto a lo que se aprecia en el cuadro No.7, el 60.0% de los administradores encuestados entiende que siempre se realizan una planificación adecuada, el 30.0% a veces y tan sólo el 20.0% consideró que casi siempre.

Cuadro No. 8. Distribución de frecuencia y porcentaje de acuerdo a si se utilizan mecanismos adecuados para el control.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	2	20.0
Casi siempre	6	50.0
A veces	2	20.0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

De acuerdo al cuadro No.8, se muestra que, el 60.0% de los administradores encuestados contestó que a veces se utilizan mecanismos adecuados para el control y el 20.0% respondió que siempre e igual por ciento a veces.

Cuadro No. 9. Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se utilizan mecanismos adecuados para la supervisión.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	5	50.0
Casi siempre	3	30.0
A veces	1	10.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

En proporción con lo que se refleja en el cuadro No.9, el 50.0% de los administradores encuestados señaló que siempre se utilizan mecanismos adecuados para la supervisión, el 30.0% indicó que casi siempre y el 10.0% marcó a veces e igual por ciento nunca.

4.3 Estrategias y objetivos

Cuadro No. 10. Distribución de frecuencia y porcentaje de acuerdo a si se plantean estrategias de crecimiento.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	4	40.0
Casi siempre	5	50.0
A veces	0	0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023.

De acuerdo con cuadro No.10, se muestra que, el 50.0% de los administradores encuestados de las ferreterías del municipio de Cotuí, contestó que casi siempre se plantean estrategias de crecimiento, el 40.0% siempre y tan sólo el 10.0% alega que nunca.

Cuadro No. 11. Distribución de frecuencia y porcentaje correlación a si se implementan estrategias de reducción de costos.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	3	30.0
Casi siempre	2	20.0
A veces	4	40.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

Con relación con lo que se observa en el cuadro No.11, el 40.0% de los administradores encuestados expresó que a veces implementan estrategias de reducción de costos, el 30.0% siempre, el 20.0% casi siempre y tan sólo el 10.0% reveló que nunca.

Cuadro No. 12. Distribución de frecuencia y porcentaje referente a si se utilizan estrategias de diferenciación.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	1	10.0
Casi siempre	4	40.0
A veces	3	30.0
Nunca	2	20.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En referencia a lo que se evidencia en el cuadro No.12, el 40.0% de los administradores encuestados contestó que casi siempre se utilizan estrategias de diferenciación, el 30.0% a veces, el 20.0% nunca y tan sólo el 10.0% entiende que siempre.

Cuadro No. 13. Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se trabajan para mantener los objetivos financieros.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	6	60.0
Casi siempre	3	30.0
A veces	1	10.0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

Con respecto a lo que se manifiesta en el cuadro No.13, el 60.0% de los administradores encuestados determinó que siempre trabajan para mantener los objetivos financieros, el 30.0% casi siempre y tan sólo el 10.0% marcó a veces.

Cuadro No. 14. Distribución de frecuencia y porcentaje en referencia a si se trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	8	80.0
Casi siempre	2	20.0
A veces	0	0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

Referente a lo que se plasma en el cuadro No.14, el 80.0% de los administradores encuestados respondió que siempre trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento y tan sólo el 20.0% declaró que casi siempre.

Cuadro No. 15. Distribución de frecuencia y porcentaje en cuanto a si se establecen directrices para los objetivos de calidad.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	3	30.0
Casi siempre	4	40.0
A veces	2	20.0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En cuanto a lo que se aprecia el cuadro No.15, el 40.0% de los administradores encuestados determinó que casi siempre establecen directrices para los objetivos de calidad, el 30.0% reveló que siempre, el 20.0% señaló que a veces y tan sólo el 10.0% dice que nunca.

4.4 Modelos gestión financiera

Cuadro No. 16. Distribución de frecuencia y porcentaje según los modelos de gestión financiera que aplica en su empresa.

Alternativa	Frecuencia	%
Modelo de gestión financiera tradicional	7	70.0
Modelo de gestión financiera basado en el valor	0	0
Modelo de gestión financiera basado en el riesgo	0	0
Modelo de gestión financiera basado en el presupuesto	3	30.0

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

Según se refleja en el cuadro No.16, el 70.0% de los administradores encuestados de las ferreterías del municipio de Cotuí indicó que los modelos de gestión financiera que aplica en su empresa es modelo de gestión financiera tradicional, y el 30.0% modelo de gestión financiera basado en el presupuesto.

Cuadro No. 17. Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a los modelos de gestión financiera que considera más efectivos.

Alternativa	Frecuencia	%
Modelo de gestión financiera tradicional	4	40.0
Modelo de gestión financiera basado en el valor	3	30.0
Modelo de gestión financiera basado en el riesgo	0	0
Modelo de gestión financiera basado en el presupuesto	3	30.0

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En proporción a lo que se puede ver en el cuadro No.17, el 40.0% de los administradores encuestados reveló que los modelos de gestión financiera que considera más efectivos es modelo de gestión financiera tradicional y el 30.0% contesto que el modelo de gestión financiera basado en el valor e igual que el modelo de gestión financiera basado en el presupuesto.

Cuadro No. 18. Distribución de frecuencia y porcentaje en relación a si se enfoca la empresa en la planificación financiera.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	4	40.0
Casi siempre	6	60.0
A veces	0	0
Nunca	0	0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En relación al cuadro No.18, el 60.0% de los administradores encuestados aseguró que casi siempre se enfoca la empresa en la planificación financiera y el 40.0% alega que siempre.

Cuadro No. 19. Distribución de frecuencia y porcentaje respecto a si se reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	2	20.0
Casi siempre	3	30.0
A veces	1	10.0
Nunca	4	40.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En relación al cuadro No.19, el 40.0% de los administradores encuestados aseguró que nunca reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo, el 30.0% casi siempre, el 20.0% siempre y tan sólo el 10.0% manifestó que a veces.

Cuadro No. 20. Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se realizan a tiempo el presupuesto.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	4	40.0
Casi siempre	5	50.0
A veces	0	0
Nunca	1	10.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En relación al cuadro No.20, el 50.0% de los encuestados determinó que casi siempre se realizan a tiempo el presupuesto, el 40.0% siempre y tan sólo el 10.0% afirmó que nunca.

Cuadro No. 21. Distribución de frecuencia y porcentaje en proporción a si se realizan la gestión de activos.

Alternativa	Frecuencia	%
Siempre	4	40.0
Casi siempre	2	20.0
A veces	2	20.0
Nunca	2	20.0
Total	10	100

Fuente: Cuestionario aplicado a la población de objeto estudio, 2023

En relación al cuadro No.21, el 40.0% de los administradores encuestados declaró que siempre realizan la gestión de activos y el 20.0% reveló que casi siempre e igual por ciento a veces o nunca.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

5.1 Introducción

En este capítulo se ha desarrollado el análisis de los resultados emanados al aplicar los instrumentos de investigación usados en el estudio, en primer lugar, se presentan la discusión de estos datos, luego las conclusiones y por último las recomendaciones de los investigadores a raíz de los hallazgos. A continuación, se presentan los resultados obtenidos, de acuerdo a las preguntas de investigación planteada en el estudio.

5.2 Discusión

5.2.1 ¿Cómo realizan sus procesos de gestión financiera las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?

De acuerdo con Pérez (2019), la gestión financiera es el proceso de administrar las finanzas de una empresa. Consiste en la planificación financiera, la elaboración de presupuestos, las inversiones y la gestión del flujo de caja. Es uno de los aspectos más importantes de un negocio. Sin una gestión financiera adecuada, es difícil determinar cuánto dinero tiene la empresa y cuánto dinero ganará en el futuro.

Los resultados obtenidos evidencian que en las ferreterías se realiza constantemente un análisis financiero y se enfocan en la planificación financiera, se utilizan métodos para la gestión de efectivo y se utilizan métodos para la gestión de efectivo. Más de la mitad de los administradores cuestionados respondió que siempre se realizan gestión de riesgo en su empresa, de igual manera, entienden que siempre se realizan una planificación adecuada, pero sólo a veces se utilizan mecanismos adecuados para el control y la mitad señaló que siempre se utilizan mecanismos adecuados para la supervisión.

El entorno financiero de las empresas ferreteras es un factor determinante para lograr el éxito de una organización, sobre todo en la micro y pequeña empresa donde su limitación financiera les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera más eficiente para lograr sobrevivir en el mercado. Por tanto, el modelo de gestión financiero que se plantea sirve como herramienta para resolver problemas sustanciales.

5.2.2 ¿Cuáles estrategias y objetivos se diseñan en la gestión financiera en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?

Kotler y Armstrong (2018), plantean que la estrategia de características de producto implica la creación de productos con características únicas o innovadoras que satisfagan las necesidades de los clientes. La estrategia de servicios implica ofrecer servicios excepcionales que agreguen valor a los productos de la empresa. La estrategia de canales de distribución implica la creación de canales de distribución exclusivos que permitan a la empresa llegar a los clientes de manera más efectiva.

Los hallazgos de la investigación arrojaron que la mitad de los administradores encuestados de las ferreterías del municipio de Cotuí contestó que casi siempre se plantean estrategias de crecimiento, en cambio, menos de la mitad expresó que a veces implementan estrategias de reducción de costos y que casi siempre se utilizan estrategias de diferenciación. La mayoría siempre trabajan para mantener los objetivos financieros, casi la totalidad respondió que siempre trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento; por otro lado, menos de la mitad casi siempre establecen directrices para los objetivos de calidad.

El objetivo principal de realizar una adecuada gestión de cobros en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí es la pronta recaudación de recursos monetarios, sin que dichas estrategias de cobranza afecten de manera significativa las ventas de la empresa. La gestión financiera es una poderosa herramienta de ayuda a la toma de decisiones y debe ser encarada de manera sistémica y metodológicamente clara para permitir diferentes tipos de análisis en la ferretería.

5.2.3 ¿Cuáles son los modelos gestión financiera que más se adaptan a la realidad de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí?

Coso (2019), definió el modelo de gestión de riesgos como un proceso continuo que implica la identificación, el análisis y la evaluación de los riesgos, así como la implementación de medidas para reducirlos a niveles aceptables. La gestión de riesgos es esencial para la toma de decisiones informadas y el logro de los objetivos de la empresa.

La mayoría de los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí indicó que los modelos de gestión financiera que aplica en su empresa es el modelo de gestión financiera tradicional, de igual manera que los modelos de gestión financiera que considera más efectivos es el modelo de gestión financiera tradicional, pero menos de la mitad entienden que es el modelo de gestión financiera basado en el riesgo. Para la mayoría de los administradores, casi siempre se enfoca la empresa en la planificación financiera, pero nunca reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo; de igual manera, la mitad estableció que casi siempre se realiza a tiempo el presupuesto.

El modelo de gestión financiera planteado en las empresas ferreteras del municipio de Cotuí, deben estar enfocado en dar un tratamiento especial a las cuentas de mayor importancia en las ferreterías, las mismas que de acuerdo al análisis financiero realizado, se ha determinado que tienen debilidades lo que ha ocasionado que la entidad presente ineficiencia en la optimización de los recursos. Una buena gestión de las existencias y su reducción hasta los niveles óptimos adaptados a la actividad de la empresa ferretera, permite mejorar la solvencia y crear valor, para el negocio, al aumentar el valor añadido de las operaciones por la reducción de los costes.

5.2 Conclusiones

Después de haber analizado y discutido los resultados, en función de los objetivos que fundamentaron el estudio, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Se identificó que los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí realizan constantemente un análisis financiero, gran parte de ellos se enfocan en la planificación financiera, utilizan métodos para la gestión de efectivo. Además, en la gestión de riesgo, utilizan mecanismos adecuados para los reportes financieros, realizan una planificación adecuada, usan mecanismos adecuados para el control y gran parte de ellos utilizan mecanismos adecuados para la supervisión.

Se verificó que los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí plantean estrategias de crecimiento, a veces implementan estrategias de reducción de costos, utilizan estrategias de diferenciación, trabajan para mantener los objetivos financieros, trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento y muchas veces establecen directrices para los objetivos de calidad.

Se examinó que el principal modelo de gestión financiera utilizado por los administradores de las ferreterías del municipio de Cotuí es modelo de gestión financiera tradicional, además lo consideran más efectivos, casi siempre se enfoca la empresa en la planificación financiera, pero nunca reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo, la mitad de ellos realizan a tiempo el presupuesto y realizan la gestión de activos.

5.3. Recomendaciones

Los resultados obtenidos permiten realizar las siguientes recomendaciones:

A los administradores de las empresas ferreteras del municipio de Cotuí.

Aplicar un modelo de gestión financiera, consistente en políticas y estrategias que incluyan una variedad de tácticas basadas en el conocimiento, en información real y reflejo de las circunstancias actuales, que ayuden a mejorar los procesos internos.

Seguir realizando constantemente análisis financiero en las ferreterías del municipio de Cotuí, de tal manera que se logre la eficacia en los controles implementados por la gerencia para el logro de los objetivos.

Utilizar métodos para la gestión de efectivo para que permita resolver las deficiencias que se consideren relevantes y prioritarias, como el establecimiento de mejores políticas o procedimientos.

Implementar sistemas de control para una efectiva gestión de cada departamento tales como presupuesto de costos que les permiten la adecuada canalización de ingresos y egresos y para las actividades que se realizan.

Implementar el sistema de gestión financiera que se les ha diseñado como modelo, adaptándolo a sus características particulares, con lo cual podrán obtener mejoras importantes en sus procesos administrativos relacionados con la planeación y el control de los recursos.

Bibliografía

- Alcántara, H. (2013). Contabilidad General. 1era. Edición, Editorial Cengage Learning, San José – Costa Rica.
- Alfonseca, D. (2014). Fundamentos de las Cuentas por Cobrar. 2da. Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, Madrid – España, 2014.
- Álvarez, J. (2015). Contabilidad Financiera. 7ma. Edición, Editorial Díaz Santos, Barcelona, 2015.
- Barnes, L. (2015). Teoría sobre los Controles Internos de las Cuentas por Cobrar. 3era. Edición, Editorial Mosby S.A. Bogotá – Colombia.
- Barrera, P. (2016). Controles de las Cuentas por Cobrar. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana.
- Batista Duverge, J. M., & González Guerrero, R. A. (2019). *Sistema de Gestión Financiera Para Las Empresas de Reparación y Venta de Computadoras*. Cotuí, provincia Sánchez Ramírez. Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO)
- Bautista, G y Aponte, M (2019). *Manual de Procedimientos para las Cuentas por Cobrar y Pagar en las Tiendas de Electrodomésticos*. Cotuí, provincia Sánchez Ramírez. Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO)
- Belkany, J. (2015). Fundamentos de las Cuentas por Cobrar. 3era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, México.
- Brito, Y, Gómez, G & Rodríguez, A. (2019). *Manual de Gestión de Cuentas por Cobrar para las Casas de Préstamos de Menor Cuantía*. Cotuí, provincia Sánchez Ramírez. Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO)
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2019). Financial management: Theory and practice. Cengage Learning.
- Bodie, Z., Kane, A., & Marcus, A. J. (2018). Investments. McGraw-Hill Education.
- Carrera, S. (2017). *Análisis de la Gestión de Cuentas por Cobrar en la Empresa INDUSPLAMA, S.A.* Ecuador. Universidad Politécnica Salesiana.

- Chiavenato, A. (1989). *Introducción a la Teoría General de la Administración*; Tercera Edición. Bogotá, Mc Graw Gill
- Collimon, D. (2014). *Elementos de las Cuentas por Cobrar*. 2da. Edición, Editorial Soslly LTD, Madrid – España.
- Córdoba (2016). *Gestión Financiera*, segunda edición, ECOE Ediciones, Colombia
- Darlkim, P. (2015). *Funciones del Departamento de Contabilidad*. 3era. Edición, Editorial Díaz Santos, España.
- Dexter, J. (2013) *Gestión de Cobros*. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, México.
- Everst, J. (2014). *Contabilidad General*. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Bogotá – Colombia.
- Feliu, C. (2015). *Cuentas por Cobrar*. 2da. Edición, Editorial Cengage Learning, México.
- Ferreck, P. (2014). *Utilidad de las Cuentas por Cobrar*. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Buenos Aires – Argentina.
- García, H. & Sánchez (2015). *Propuesta de un Diseño de Gestión de Cuentas por Cobrar del Sector Farmacéutico, caso: Farmacia Betsy S. Santo Domingo, República Dominicana*. Universidad APEC
- García, H. (2013). *Importancia de las Cuentas por Cobrar*. 2da. Edición, Editorial Mosby S.A. Lima – Perú.
- González Citelly, S. D. (2015). *Modelo de Gestión Financiera para la Optimización de los Recursos Económicos y Financieros en la Escuela de Capacitación de Conductores No Profesionales de Automóviles y Motos SAFEDRIVE Cía LTDA*. Ambato, Tungurahua, Ecuador. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- González, D. (2014). *Controles Internos de las Cuentas por Cobrar*. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Madrid – España.
- Guillan, D. (2013). *Cuentas por Cobrar*. 2da. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, México.
- Harrison, S. (2014) *Cuentas por Cobrar*. 3era. Edición, Editorial Mosby S.A. Brasil.

- Hernández, E. (2015). Contabilidad General. 2da. Edición, Editorial Story Saltex, EE.UU.
- Herrera, E. (2016) Cuentas Incobrables. 3era. Edición, Editorial Elsevier, España.
- Higuera, J. & Valencia, C. (2008). *Que Hacemos con Ferrero: La Lógica de la Contabilidad*. Bogotá, Colombia
- Jiménez, M. (2014). Fundamentos de la Contabilidad. 1era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, México.
- Kester, W. C., & Luehrman, T. A. (2018). Financial management: Principles and applications. Pearson.
- Lowell, K. (2013). Contabilidad. 3era. Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, Madrid – España.
- Muñiz, W. & Mora, W. (2017). *Propuesta de Control Interno para las Cuentas por Cobrar en la Empresa Promocharters*. Ecuador. Universidad de Guayaquil.
- Nicasio & Amador (2017). *Sistema de Gestión de Cuentas por Cobrar en la Micro Empresas, caso, Súper Mercados de la provincia Sánchez Ramírez*. Universidad Tecnológica del Cibao Oriental (UTECO).
- Onofre Vargas, X. B. (2015). *Diseño de un Modelo de Gestión Financiera y Contable Aplicado a las Empresas MEGAHIMERSA Cía LTDA*. Quito, Ecuador. Universidad Central de Ecuador.
- Ortiz, C. (2013). Elementos que Conforman las Cuentas por Cobrar. San José – Costa Rica.
- Oswalt, P. (2015) Contabilidad General y la Estructura de las Cuentas por Cobrar. 3era. Edición, Editorial Cengage Learning, México.
- Páez, S. (2016). Gestión de los Cobros. 5ta. Edición, Editorial Mosby S.A. Madrid – España.
- Parras, E. (2015). Contabilidad General. 2da. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Lima – Perú.
- Peñafiel Gavilanes, J. N. (2020). *Modelo de Gestión Financiera para la Empresa Produalba Cía LTDA*. Cantón Pallatanga, Riobamba, Ecuador: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Piscossy, P. (2014). Cuentas por Cobrar. 1era. Edición, Editorial Mosby S.A. México.

- Porter, S. (2014). Importancia de las Cuentas por Cobrar. 3era. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Buenos Aires – Argentina.
- Ramírez Padilla, D. (2008). *Contabilidad Administrativa*. 8va Edición.
- Remington, W. (2015). Contabilidad General. 2da. Edición, Editorial Cengage Learning, EE.UU.
- Rodríguez, O. (2014). Cuentas por Cobrar. 2da. Edición, Editorial Mc Graw Hill Interamericana, Buenos Aires – Argentina.
- Sosa, S. (2015) Contabilidad General. 1era. Edición, Editorial Cengage Learning. 1era. Edición, Editorial Mosby S.A.
- Solano Durán, L. G. (2018). *Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa Mercantil S.A.C.* Lima, Perú: Universidad Peruana de Las Américas.
- Sowthern, P. (2014). Contabilidad General. 2da. Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, Caracas – Venezuela, 2014.
- Thompson, I. (2013). Cuentas por Cobrar. 1era. Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, Perú – Lima.
- Valdez, S. (2015). Contabilidad General. 3era. Edición, Editorial Cengage Learning, México.
- Valloy, Á. (2014). Elementos de las Cuentas por Cobrar. 3era. Edición, Editorial Prentice Hall Pearson, Pennsylvania, EE.UU.
- Weston, J. F., Mitchell, M. L., & Mulherin, J. H. (2020). Takeovers, restructuring, and corporate governance. Pearson/Addison Wesley.

Anexos

República Dominicana
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL CIBAO ORIENTAL (UTECO)
Universidad Patrimonio de la Comunidad



**Cuestionario para ser aplicado a los administradores de las ferreterías del
municipio de Cotuí**

El presente instrumento será aplicado a los administradores de las ferreterías del casco urbano de Cotuí; con cuyos datos se llevará a cabo el trabajo de grado para optar por el título de licenciatura en contabilidad. Los datos solo tendrán un valor académico, por lo que pedimos sean objetivos a dar sus respuestas.

SECCIÓN I: PROCESOS DE GESTIÓN FINANCIERA.

1. **Su empresa realiza constantemente un análisis financiero.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
2. **Se enfocan en la planificación financiera.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
3. **Utilizan métodos para la gestión de efectivo.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
4. **Marcan de forma clara la gestión de inversiones.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca

5. **Realizan gestión de riesgo en su empresa.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
6. **Utilizan mecanismos adecuados para los reportes financieros.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
7. **Realizan una planificación adecuada.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
8. **Utilizan mecanismos adecuados para el control.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
9. **Utilizan mecanismos adecuados para la supervisión.**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca

SECCION II: ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS
--

10. **¿Se plantean estrategias de crecimiento?**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca
11. **¿Implementan estrategias de reducción de costos?**
 - a- Siempre
 - b- Casi siempre
 - c- A veces
 - d- Nunca

12. ¿Utilizan estrategias de diferenciación?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

13. ¿Trabajan para mantener los objetivos financieros?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

14. ¿Trabajan para cumplir los objetivos de crecimiento?

- e- Siempre
- a- Casi siempre
- b- A veces
- c- Nunca

15. ¿Se establecen directrices para los objetivos de calidad?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

SECCION III: MODELOS GESTIÓN FINANCIERA**16. ¿Cuáles de los siguientes modelos de gestión financiera aplica en su empresa?**

- a) Modelo de gestión financiera tradicional.
- b) Modelo de gestión financiera basado en el valor.
- c) Modelo de gestión financiera basado en el riesgo.
- d) Modelo de gestión financiera basado en el presupuesto

17. ¿Cuáles de los siguientes modelos de gestión financiera considera más efectivos?

- a) Modelo de gestión financiera tradicional.
- b) Modelo de gestión financiera basado en el valor.
- c) Modelo de gestión financiera basado en el riesgo.
- d) Modelo de gestión financiera basado en el presupuesto

18. ¿Se enfoca la empresa en la planificación financiera?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

19. ¿Reciben apoyo para la gestión de flujo de efectivo?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

20. ¿Realizan a tiempo el presupuesto?

- a- Siempre
- b- Casi siempre
- c- A veces
- d- Nunca

21. ¿Realizan la gestión de activos?

- e- Siempre
- f- Casi siempre
- g- A veces
- h- Nunca

Ferreterías que serán parte de la investigación

No.	Nombre	Localidad
1	Ferretería la Grande	Salida Villa la Mata
2	Oficonsa	Calle Mella No. 70
3	Ferretería La Guinea	Calle Máximo Gómez
4	Ferretería Yuna	Calle Mella No. 14
5	Ferreniquel	Barrio Libertad.
6	Ferretería Extramar	Barrio Libertad.
7	Ferretería Hermanos Vasquez	Calle María Trinidad Sánchez No. 10
8	Ferretería Arquipro	Calle Sánchez, Cotuí.
9	Ferretería Villalona	Hicaco
10	Ferretería Carolina	Calle Mella

**Diseño de un Sistema de Gestión Financiera para las Empresas
Ferreteras del Municipio de Cotuí.**

INDICE

1.0 Presentación.....	lxvii
2.0 Objetivos.....	lxvii
2.1 General	lxvii
2.2 Específicos	lxviii
3.0 Justificación.....	lxviii
4.1 Objetivos a gestionar	lxix
4.2 Situación actual de las Cuentas por Cobrar.....	lxix
4.3 Modelo propuesto para Gestión de Cuentas por Cobrar.....	lxx
5.0 Gestión financiera para el otorgamiento de los créditos.....	lxxiii
5.1 Aspectos a considerar para otorgamientos de créditos	lxxiii
6.0 Gestión de los inventarios.....	lxxiii
6.1 Registro de Inventario	lxxiv
6.2 Rotación de Inventario	lxxiv
6.3 Estrategias a considerar en el inventario.....	lxxv
7.0 Gestión de las cuentas por pagar.....	lxxvi
7.1 Ejemplo de Comprobante de pago.....	lxxvi
7.2 Estrategias a aplicar a Cuentas por pagar	lxxvii
8.0 Gestión financiera de Obligaciones financieras.....	lxxvii
8.1 Situación Actual de las Obligaciones Financieras.....	lxxvii
8.2 Políticas de financiamiento.....	lxxvii
8.1 Estrategias a aplicarse para las obligaciones financieras.....	lxxvii
9.0 Planificación Presupuestaria.....	lxxviii
9.1 Presupuesto de Ventas.....	lxxviii
9.2 Presupuesto de Costo de Ventas	lxxviii
9.3 Presupuesto de Gastos.....	lxxviii

1.0 Presentación

El presente modelo de gestión financiera que se desarrolló para los centros Ferreteros del municipio de Cotuí brindará indicadores de desempeño basados en la perspectiva financiera que permita maximizar el uso de los recursos financieros que generan las ferreterías, optimizando su eficiencia y eficacia, afrontando los cambios, generando información veraz y oportuna a fin de facilitar la adecuada toma de decisiones que permita medir el grado de cumplimiento de objetivos.

Este sistema va a ofrecen información financiera precisa a toda la organización. Al aprovechar estos datos, un software de gestión financiera puede ayudar también a las organizaciones a tener datos más seguros y preciso.

El modelo de gestión financiera planteado está enfocado en dar un tratamiento especial a las cuentas de mayor importancia en las empresas, las mismas que de acuerdo con el análisis financiero realizado, se ha determinado que tienen debilidades lo que ha ocasionado que las empresas presenten ineficiencia en la optimización de los recursos.

Un detalle es como sigue:

1. Cuentas por cobrar
2. Inventarios
3. Cuentas por pagar
4. Obligaciones financieras
5. Planificación Presupuestaria

2.0 Objetivos

2.1 General

Establecer las políticas y lineamientos que sirvan de fundamento en la gestión financiera de las ferreterías del municipio de Cotuí.

2.2 Específicos

1. Describir las estrategias para la gestión financiera de la ferretería del municipio de Cotuí.
2. Describir las normas sobre las cuales debe regirse la gestión financiera de la ferretería del municipio de Cotuí.
3. Servir de instrumento para la evaluación de desempeño en la gestión financiera empleada por las ferreterías.

3.0 Justificación

La pertinencia de elaborar un modelo de gestión financiera para los centros ferreteros del municipio de Cotuí, dichos modelos permiten hacer un análisis detallado del desempeño financiero, usando herramientas que permiten diagnosticar problemas que no son visibles en cifras contables, mejorando el proceso de toma de decisiones.

De igual manera la pertinencia de este trabajo es que cualquier momento del tiempo y cualquiera que sea la situación en una empresa, sea de liquidez o iliquidez, de baja o alta rentabilidad, entre otros escenarios, es indispensable tener herramientas que vislumbren un panorama real y bien especificado del comportamiento de la compañía.

4.0 Gestión de cuentas por cobrar

A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, la mayoría de las empresas deben conceder créditos y mantener inventarios. Para la mayoría de las empresas las Cuentas por Cobrar representan una inversión considerable que se determina a través del volumen de ventas a crédito.

Las cuentas por cobrar en los centros ferreteros del municipio Cotuí representan un derecho próximo a hacerse efectivo y, de no cobrarse, automáticamente originará una pérdida para la empresa; lo cual ha de evitarse a toda costa. Para ello, se hará imperativo un control efectivo de las mismas; el cual puede lograrse observando aspectos como la reducción de los riesgos, donde se estudia previamente la capacidad crediticia del futuro cliente ya sea directamente por la misma empresa, o acudiendo a organizaciones especializadas de este tipo.

También podremos considerar gestionar la vigilancia de las cuentas por cobrar, para activar la cobranza, al vencimiento de estas, ya que la cobranza sistemática reduce el riesgo. Un procedimiento de control interno en las cuentas por cobrar que podremos aplicar en dichas empresas ferreteras implicara acción movimiento, rutina de trabajo, trámite, método de trabajo, como proceder. Los procedimientos comunican información, enlazan los trabajos realizados por grupos de personas, indican cual grupo es responsable de cada actividad, de cada operación, indican la secuencia de las operaciones y la manera de ejecutar cada operación o secuencia de operaciones.

4.1 Objetivos a gestionar

1. Establecer las funciones de cada uno de los integrantes del área del departamento de cobros, fijando las responsabilidades pertinentes a cada cargo, con el fin de que las cuentas por cobrar puedan ser recuperadas en los plazos establecidos.
2. Formular los requisitos para la concesión de créditos de clientes y el valor máximo de créditos, con la finalidad de que los créditos puedan ser otorgados en la medida de lo posible a clientes que tengan un buen récord crediticio y aumentar la cartera de clientes.
3. Establecer políticas de cobro para el departamento de cuentas por cobrar, con el propósito de crear mecanismos que colaboren en la recuperación apropiada de estas cuentas.
4. El objetivo principal de realizar una adecuada gestión de cobros en una empresa es la pronta recaudación de recursos monetarios, sin que dichas estrategias de cobranza afecten de manera significativa las ventas de la empresa.

4.2 Situación actual de las Cuentas por Cobrar

Actualmente los centros ferreteros del municipio de Cotuí, cuentan con un departamento de crédito y cobranzas, y aun así sus cuentas no son controladas adecuadamente para que el nivel de días de cobro que se ubica en 55 sea mejorado en forma sostenible. Es por este motivo que se ha visto la necesidad de crear más que un departamento, políticas y procedimientos que permitan a los miembros de la organización gestionar estos recursos sin atravesar problemas trascendentales que afecten las actividades normales de la empresa.

4.3 Modelo propuesto para Gestión de Cuentas por Cobrar

Una vez determinado las debilidades de los centros ferreteros del municipio de Cotuí, es necesario plantear soluciones que permitan actuar de manera oportuna en la concesión de los créditos, para esto es necesario considerar los siguientes puntos:

1. Políticas de financiamiento:

Los centros ferreteros del municipio de Cotuí, otorga financiamiento a sus clientes dependiendo de los montos de compra, la frecuencia con la que realizan las compras y adicionalmente se solicita un documento que acredite su obligación con la empresa. La siguiente tabla muestra cuales son las políticas implementadas por la empresa.

2. Evaluación del Crédito:

Uno de los aspectos importantes para la gestión de cuentas por cobrar es evaluar a los clientes solicitantes para lo cual la empresa debería seguir los siguientes pasos:

1. Recopilar Información: Una manera muy sencilla de recopilar datos del cliente que desea acceder al crédito es mediante un formulario denominado Solicitud de Crédito, que incluya la siguiente información:

1. Datos del Cliente
2. Numero de cedula
3. Nombre del solicitante
4. RNC (En caso de que sea una empresa)
5. Dirección
6. Teléfono
7. Lugar de trabajo
8. Sueldo
9. Referencias comerciales

Ejemplo de solicitud de crédito:

FERRETERIA XXX Calle principal, No.03 (Próximo al banco) RNC 1-000-00000
SOLICITUD DE CRÉDITO

DATOS DEL SOLICITANTE:

Numero de cedula o RNC:	_____
Nombre o Razón social:	_____
Dirección:	_____
Teléfono:	_____
Lugar de trabajo	_____
Sueldo	_____
REFERENCIAS COMERCIALES	
Nombre o Razón social:	_____
Dirección:	_____
Teléfono:	_____

Firma del solicitante	

- 2. Análisis de Información:** Una vez que se han obtenidos los datos descritos anteriormente, es necesario realizar la verificación de estos para que puedan ser validados, a través de llamadas a las referencias que fueron suministradas, visita al lugar donde esta persona viva o a la empresa que este solicitando el crédito.
- 3. Toma de Decisión:** En este paso en el caso de otorgar el crédito se debe detallar las condiciones de este, es decir montos, plazos y descuentos.

La decisión de otorgar un crédito debe basarse en las siguientes pautas:

1. Se debe plantear una política de plazo comprendido entre 30 y 90 días, teniendo en cuenta el período de gracia que nos otorgan los proveedores con la finalidad de no atravesar problemas de financiamiento.
2. En caso de que el cliente pague antes del tiempo pactado se debe establecer un porcentaje de descuento, siempre y cuando no sea perjudicial para el desenvolvimiento de las actividades de la empresa.
3. Agrupar a los clientes en montos estándar de créditos para facilitar su evaluación.
4. Se debe realizar un documento en el cual contenga una cláusula de cumplimiento de las obligaciones por parte del cliente.
5. Una vez vencidos los plazos en los que se debe cancelar las obligaciones la empresa debe establecer tasas de interés, de acuerdo con el monto y período de tiempo.

3. Seguimiento de Cuentas:

Los pasos descritos anteriormente deben ser llevados a cabo con el objeto de seleccionar adecuadamente a los clientes solicitantes del crédito, puesto que de esto depende que la cartera de clientes se encuentre en óptimas condiciones, adicionalmente se debe contar con políticas y técnicas que permitan recuperar en el menor tiempo la cartera.

4. Técnicas de Cobro:

Existe varios métodos para el cobro de cuentas vencidas, los mismos se detallan a continuación:

1. **Cartas:** Este método es el primer paso para el cobro de cuentas vencidas, debe ser empleado después de un cierto número de días de la fecha de vencimiento de la cuenta, la primera carta que envía la empresa es simplemente una manera de recordar al cliente que su cuenta se encuentra pendiente de pago, una vez que el cliente no se haya a cercado a cancelar su deuda se procede a enviar una carta más decisiva.
2. **Llamadas telefónicas:** Una vez enviadas las comunicaciones y no haber obtenido respuesta, el siguiente paso son las llamadas telefónicas por parte de la persona encargada exigiendo el pago inmediato de los créditos, en el caso de que el cliente

presente una excusa razonable por la cual no ha cancelado su obligación se puede llegar a estipular un tiempo prudente para que realice el pago.

5.0 Gestión financiera para el otorgamiento de los créditos

A la hora de conceder un crédito, en el proceso de intermediación financiera, surge el problema de la información asimétrica, donde normalmente las empresas ferreteras no tiene toda la información relevante sobre el cliente en cuestión. Además, esto se agudiza debido a que normalmente las empresas ferreteras no cuentan, en muchos casos, con los activos físicos necesarios para dejarlos como garantía de préstamo, toda esta problemática, en el contexto de las empresas, implica en muchas ocasiones que surjan problemas de restricciones financieras.

5.1 Aspectos a considerar para otorgamientos de créditos

1. Evalúa las condiciones de tu empresa
2. Establece una política de crédito y cobranza
3. Implementa un protocolo de solicitud de crédito
4. Investiga bien a tu cliente
5. Solicita garantías
6. Deja todo por escrito
7. Ten un área de cobranza

6.0 Gestión de los inventarios

La globalización de los mercados implica para las empresas una creciente y dinámica competencia, mediante la adecuada gestión de los inventarios de los que dispone, exigiéndolas a tratar de optimizar sus costos en cuanto a compras y financiación.

El inventario de una ferretería es fundamental para su correcta gestión y puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso del negocio con los productos disponibles.

Debido a la gran importancia que reviste la cuenta de inventarios en una empresa comercial es de vital importancia tener un control sobre esta cuenta, para esto es necesario abarcar los siguientes puntos.

6.1 Registro de Inventario

El inventario que posee en una empresa debe estar debidamente registrada en el almacén. por lo tanto. es necesario la implementación un sistema de control para contar con información suficiente y útil, permite observar las existencias y cumplir con las políticas de stock dentro de bodega, por ende, es importante registrar toda la mercadería ingresada y que es destinada para la venta (Florez et al., 2020).

El registro de los inventarios tiene como objetivo controlar las existencias que ingresan y egresa del almacenamiento, tanto en las unidades físicas y en lo monetario, para el debido registro deben de utilizarse métodos que permitan la eficiencia del control de cada producto, usualmente las empresas utilizan el Kardex como registro de movimientos de inventario Serna et al., ZUZI).

6.2 Rotación de Inventario

La rotación de inventario es un indicador que permite ver la realidad y el promedio del movimiento de cada producto, también da a conocer las veces que el inventario se convierte en efectivo, la rotación del inventario es muy importante ya que determina que producto tiene mayor rotación y así ayuda que la mercadería tenga poco tiempo de almacenaje de la misma manera se considera útil para tener un mejor control y definir que existe una buena gestión de inventario (Gonzáles, 2022).

Según Campos (2018) define la rotación de inventario es fundamental para las empresas que manejan cantidad de productos de diferentes características, debido a que este indicador permitirá ver la rotación y con qué frecuencia es el egreso de cada una de ellas, y tomar correctivas en el caso de productos que no salgan a la venta en cierto tiempo, por ende, es parte del control interno que posee la empresa para satisfacer las necesidades del cliente y así obtener ingresos económicos.

6.3 Estrategias a considerar en el inventario

1. **Análisis de ventas y demanda:** consideramos realizar un seguimiento de las ventas y analizar los datos para identificar los productos más populares y los de menor demanda. Esto ayudará a ajustar sus niveles de inventario y se podrá asegurar tener suficientes existencias de los productos más solicitados, mientras que minimizará las compras de los productos menos populares.
2. **Gestión de inventario en tiempo real:** Optaremos por un sistema de gestión de inventario que le permita realizar un seguimiento en tiempo real de las existencias. Esto ayudará a evitar la escasez de productos y le dará una visión clara de qué artículos necesita reabastecer.
3. **Optimización del espacio de almacenamiento:** Aprovechar al máximo el espacio de su ferretería organizando cuidadosamente los productos. Usando estanterías, ganchos y cajas para maximizar la capacidad de almacenamiento. Además, etiquete y clasifique los productos de manera clara para facilitar la ubicación y el recuento del inventario.
4. **Promociones y descuentos estratégicos:** Identificar los productos que tengan una rotación lenta o que necesiten un impulso en las ventas y crear promociones especiales o descuentos para ellos. Esto le ayudará a mover artículos que podrían estar ocupando espacio en el inventario y generar más ventas.
5. **Relaciones con proveedores:** Mantener una buena relación con sus proveedores y negociar plazos de entrega cortos, estableciendo una comunicación fluida para asegurarse de que pueda reabastecerse rápidamente cuando lo necesite.
6. **Capacitación del personal:** Optaremos de que el personal esté bien capacitado en la gestión de inventario, porque les permitirá saber cómo registrar las entradas y salidas correctamente.
7. **Venta en línea:** podemos considerar la posibilidad de expandir el negocio a través de una plataforma en online. Esto permitirá alcanzar un público más amplio y vender productos mientras la tienda física esté cerrada.

7.0 Gestión de las cuentas por pagar

Los pagos a proveedores de los centros ferreteros en el municipio de Cotuí, se realizan en plazos máximos de 118 días, las políticas de crédito que manejan los proveedores corresponden a los montos y tipo de producto que se adquiera. Como medida de control de pagos a proveedores los centros ferreteros en el municipio de Cotuí, ha establecido que solo se efectúen los pagos los miércoles de cada semana en un horario de 9:00 am a 06:00 pm. Los proveedores son notificados acerca de los días en que se les va a realizar el pago, en el caso de no poder acudir a la empresa debe esperar la próxima fecha de cancelación de obligaciones.

7.1 Ejemplo de Comprobante de pago

FERRETERIA XXX Calle principal, No.03 (Próximo al banco) RNC 1-000-00000			
COMPROBANTE DE PAGO			
		Fecha: _____	
No. De egreso			
Código	Concepto		Valor
No. De cheque			_____ Firma del Beneficiario
Banco			
_____ REALIZADO POR		_____ AUTORIZADO POR	

7.2 Estrategias a aplicar a Cuentas por pagar

1. Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago.
2. Presupuestar las compras para los siguientes cinco años en base al crecimiento del costo de ventas que está relacionado con el inventario y las cuentas por pagar. Respecto a estas proyecciones se ha establecido como estrategia de cuentas por pagar que un 60% sea compras a crédito mientras que el porcentaje restante 40% se lo realice de contado.

8.0 Gestión financiera de Obligaciones financieras

8.1 Situación Actual de las Obligaciones Financieras

Las empresas ferreteras del municipio de Cotuí, no posee una estrategia de financiamiento dinámica ya que maneja porcentajes elevados de cuentas de pasivo a corto plazo lo que genera riesgos de liquidez para la empresa.

8.2 Políticas de financiamiento

La empresa está en capacidad de recurrir a dos maneras de financiamiento:

Fuentes Internas: Dentro de esta se encuentran los aportes de los socios, la reinversión de utilidades siempre y cuando sean aprobadas en una reunión de la junta de accionistas.

Fuentes Externas: Los medios más utilizados por la empresa son los préstamos bancarios, estos han sido utilizados para:

1. Ampliación de infraestructura debidamente justificada,
2. Adquisición de maquinaria con tecnología de punta para uso de la empresa.

8.1 Estrategias a aplicarse para las obligaciones financieras

Como estrategia para reducir los niveles de endeudamiento se ha determinado que para los siguientes cinco años no se realicen préstamos con instituciones financieras.

Las empresas estiman que para los siguientes años no va a necesitar financiamiento ya que el dinero que obtendrá de sus flujos de efectivo proyectados le servirá para cubrir sus obligaciones operativas durante los siguientes años.

9.0 Planificación Presupuestaria

La planificación presupuestaria es un mecanismo que permitirá pronosticar los flujos de efectivo, de tal manera que se genere la información suficiente para una adecuada toma de decisiones que posibilite la maximización de los recursos que dispone la empresa.

9.1 Presupuesto de Ventas

Con el presupuesto de ventas se estimará los ingresos de la empresa en su actividad comercial, lo que posibilitará realizar un seguimiento del cumplimiento de los ingresos presupuestados.

9.2 Presupuesto de Costo de Ventas

Para mantener niveles aceptables de rentabilidad es importante tener claro que no solo depende de la generación de ingresos por ventas sino, saber manejar la negociación con los proveedores y mantener relaciones comerciales con empresas del exterior que permitan la importación de mercadería a costos aceptables y logrando así la satisfacción de los clientes.

9.3 Presupuesto de Gastos

Como medida para tener un control adecuado de los recursos financieros que se asignan por concepto de servicios indispensables para el funcionamiento de las empresas, es necesario establecer cantidades máximas que se pueden desembolsar para el cumplimiento de las actividades dentro de la empresa.