



**FACULTAD DE POSTGRADO
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS
FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA
EN *NANOSTORES*: CASO JUTICALPA.**

SUSTENTADO POR:

KENNETH IVAN SAENZ ROSALES

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE
MÁSTER EN
DIRECCION EMPRESARIAL**

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZAN, HONDURAS, C.A.

OCTUBRE, 2023

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

UNITEC

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTORA

ROSALPINA RODRÍGUEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO NACIONAL

JAVIER ABRAHAM SALGADO LEZAMA

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

DIRECTORA NACIONAL DE POSTGRADO

ANA DEL CARMEN RETTALLY VARGAS

**DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS
FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA
EN *NANOSTORES*: CASO JUTICALPA.**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN**

DIRECCION EMPRESARIAL

ASESOR METODOLÓGICO

JAVIER ENRIQUE DEL CID CARRASCO

ASESOR TEMÁTICO

GLORIA ALEJANDRA FUENTES CERRATO

MIEMBROS DE LA TERNA:

REINA FIALLOS

BERLIN CACERES

PATRICIA VILLALTA

DERECHOS DE AUTOR

© Copyright 2023

Kenneth Ivan Saenz Rosales

Todos los derechos son reservados.

**AUTORIZACIÓN DEL AUTOR(ES) PARA LA CONSULTA,
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO DE TESIS DE POSTGRADO**

Señores

**CENTRO DE RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE Y LA INVESTIGACIÓN (CRAI)
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA (UNITEC)**

Estimados Señores:

Yo, Kenneth Ivan Saenz Rosales, de Tegucigalpa, autor del trabajo de postgrado titulado: **“DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA EN NANOSTORES: CASO JUTICALPA.”**, presentado y aprobado en XXXX, como requisito previo para optar al título de máster en Dirección Empresarial y reconociendo que la presentación del presente documento forma parte de los requerimientos establecidos del programa de maestrías de la Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), por este medio autorizo a las Bibliotecas de los Centros de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI) de UNITEC, para que con fines académicos puedan libremente registrar, copiar o utilizar la información contenida en él, con fines educativos, investigativos o sociales de la siguiente manera:

- 1) Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en las salas de estudio de la biblioteca y/o la página Web de la Universidad.
- 2) Permita la consulta y/o la reproducción a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD o digital desde Internet, Intranet, etc., y en general en cualquier otro formato conocido o por conocer.

De conformidad con lo establecido en los artículos 9.2, 18, 19, 35 y 62 de la Ley de Derechos de Autor y de los Derechos Conexos; los derechos morales pertenecen al autor y son personalísimos, irrenunciables, imprescriptibles e inalienables. Asimismo, el autor cede de forma ilimitada y exclusiva a UNITEC la titularidad de los derechos patrimoniales. Es entendido que cualquier copia o reproducción del presente documento con fines de lucro no está permitida sin previa autorización por escrito de parte de UNITEC.

En fe de lo cual se suscribe el presente documento en la ciudad de Tegucigalpa,
Honduras, a los 2 días del mes de noviembre del año 2023



Kenneth Saenz

Kenneth Ivan Saenz Rosales

52113014

*** La autorización firmada se encuentra adjunta a mí expediente**



FACULTAD DE POSTGRADO

DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA EN NANOSTORES: CASO JUTICALPA.

Kenneth Ivan Saenz Rosales

Resumen

El objetivo principal de este estudio es facilitar a las pequeñas tiendas de conveniencia (*nanostores*) un proceso detallado para la adopción de herramientas financieras. Esto les permitirá optimizar su desempeño en áreas administrativas y financieras al comprender de manera adecuada los indicadores financieros fundamentales. Se llevó a cabo un análisis a través de encuestas estructuradas con el propósito de evaluar el nivel de conocimiento en finanzas y contabilidad dentro de los negocios. También se consultó a expertos en el campo financiero. Los hallazgos indicaron una subutilización, o en algunos casos, la falta total de uso de herramientas financieras. Esto confirmó la carencia de una visión financiera sólida, lo que a su vez lleva a decisiones que podrían perjudicar la estabilidad económica de estos negocios, incluso forzándolos a cerrar debido a su falta de rentabilidad. Como resultado de este estudio, se ha creado un manual de herramientas financieras específicamente dirigido a los propietarios de las *nanostores*.

Palabras claves: Nanostores, Herramientas Financieras, Presupuesto, Manual de herramientas financieras, Estados financieros.



GRADUATE SCHOOL

DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA EN NANOSTORES: CASO JUTICALPA.

Kenneth Ivan Saenz Rosales

Abstract

The main purpose of this study is to provide nanostores with a step-by-step guide for implementing financial tools, enabling them to enhance their performance in administrative and financial areas through a proper interpretation of their key financial indicators. Surveys were conducted using questionnaires to provide an overview of the financial and accounting knowledge of the company, as well as to gather opinions from experts in the financial field. As a result of this study, it was demonstrated that there is low or no use of financial tools, confirming that the financial visualization is not adequately supported, thereby leading to decisions that could harm the economic stability of these businesses, ultimately resulting in the obligation to close due to being unprofitable. Consequently, the manual of financial tools targeting nanostore owners is presented.

Keywords: Nanostores, Financial Tools, Financial projections, Budget, Financial tools manual, Financial statements.

DEDICATORIA

Expresando gratitud a Dios, quien ilumina y traza mi camino, deseo reconocer el inmenso respaldo moral que mi familia ha proporcionado en cada paso de mi vida. Su apoyo ha sido un faro de fortaleza y amor que me ha ayudado a superar obstáculos y alcanzar mis metas.

Asimismo, quiero rendir homenaje a mis amigos, quienes han sido un pilar de solidaridad y comprensión en momentos tanto buenos como difíciles. Su presencia constante ha enriquecido mi vida de innumerables maneras, y su apoyo incondicional ha sido un regalo preciado que nunca dejaré de valorar.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a mi asesor metodológico, M. Sc. Javier E. Del Cid Carrasco, cuyo profundo conocimiento y orientación fueron esenciales para llevar a cabo este proyecto. Su compromiso y sabiduría fueron fundamentales para que este trabajo fuera posible.

Además, deseo reconocer y agradecer a mi asesora temática, Master Gloria Fuentes, por su valiosa orientación y apoyo a lo largo de este proceso. Su experiencia y dirección fueron cruciales para ayudarme a concluir exitosamente este proyecto.

La contribución de ambos asesores ha sido de un valor incalculable, y estoy profundamente agradecido por su dedicación y conocimiento, que han enriquecido significativamente mi trabajo.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	xii
AGRADECIMIENTO	xiii
ÍNDICE DE CONTENIDO	xiv
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1 INTRODUCCIÓN	2
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	3
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO.....	4
1.5 JUSTIFICACIÓN.....	5
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	7
2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO DE LAS <i>NANOSTORES</i>	7
2.1.1.1 EVOLUCIÓN DE LAS <i>NANOSTORES</i>	7
2.1.1.2 <i>NANOSTORES</i> EN LATINO AMÉRICA.....	8
2.1.1.3 <i>NANOSTORES</i> COMO FRANQUICIAS	8
2.1.1.4 FALTA DE ACCESO A HERRAMIENTAS FINANCIERAS MODERNAS....	9
2.1.1.5 ESCASA CAPACITACIÓN FINANCIERA	10
2.1.1.6 ASPECTOS DE INVERSIÓN	11
2.1.1.7 ASPECTOS DE INSEGURIDAD EN HONDURAS.....	11
2.1.1.8 ASPECTOS TECNOLÓGICOS	12
2.2 CONCEPTUALIZACIÓN	12

2.3	TEORÍAS DE SUSTENTO	13
2.3.1	BASES TEÓRICAS	13
2.3.1.1	PRESUPUESTO PARA NEGOCIOS	13
2.3.1.2	GESTION DE RIESGOS	15
2.3.1.3	HERRAMIENTAS FINANCIERAS.....	15
1)	ADMINISTRACION DE FINANZAS.....	15
2)	ESTADOS FINANCIEROS	16
3)	BALANCE GENERAL	17
4)	ESTADO DE RESULTADOS.....	19
5)	FLUJO DE EFECTIVO	22
2.3.2	METODOLOGÍAS APLICADAS POR OTROS INVESTIGADORES.....	22
2.3.2.1	MODELO CONCEPTUAL PARA LA DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS EN LAS NANOSTORE PERTENECIENTES A LA LOCALIDAD RIOMAR DE LA CIUDAD DE BARRANQUILLA DURANTE EL COVID – 19	22
2.3.2.2	ENTORNO COMPETITIVO DE <i>NANOSTORES</i> DURANTE COVID-19: ADAPTABILIDAD PARA MAYOR RENDIMIENTO EN HONDURAS.	23
2.3.2.3	CARACTERIZACIÓN DE LAS NANOSTORE DURANTE EL PERÍODO 2020-2022	24
2.3.3	INSTRUMENTOS UTILIZADOS.....	25
2.4	MARCO LEGAL	26
2.4.1	PERMISO DE OPERACIÓN.....	27
2.4.2	LEY DE MUNICIPALIDADES	27
2.4.3	LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR.....	28

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	29
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA.....	29
3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA.....	29
3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO.....	32
3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	33
3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS	34
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	35
3.3.1 POBLACIÓN	35
3.3.2 MUESTRA	35
3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS	37
3.4.1 ENCUESTAS	37
3.4.2 ENTREVISTA.....	37
3.4.3 PROCEDIMIENTOS	37
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN.....	38
3.5.1 FUENTES PRIMARIAS	38
3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS.....	38
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS	38
4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS	38
4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS	39
4.2.1 CUESTIONARIO.....	39
4.2.2 ENTREVISTAS	51
4.2.2.1 ESPECIALISTA DE LA CAMARA DE COMERCIO	51

4.2.2.2	ESPECIALISTA FINANCIERO.....	53
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		54
5.1	CONCLUSIONES	54
5.2	RECOMENDACIONES	55
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....		56
6.1	NOMBRE DE LA PROPUESTA	56
6.2	JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA	56
6.3	ALCANCE DE LA PROPUESTA	57
6.4	DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO	58
6.4.1	DESCRIPCIÓN	58
6.4.2	DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS	58
6.5	PLAN PARA JORNADA DE CAPACITACION	69
6.6	MEDIDAS DE CONTROL	71
6.7	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO	74
6.8	CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		82
APENDICE.....		85
ANEXOS.....		87
	Anexo 1 Encuesta de (Alvarez, 2022) para recopilación de datos de las <i>nanostores</i> de barranquilla.....	87
	Anexo 2 Constancia de la cantidad de pulperías que tiene registrada la Municipalidad de Juticalpa, Olancho	93
	Anexo 3 Hoja de beneficios de ser asociado a la Cámara de Comercio de Olancho.....	93

Anexo 4 Cuestionario a Nanostore's de Juticalpa, Olancho	93
Anexo 5 Entrevista a especialista de la Cámara de Comercio de Olancho.....	94
Anexo 6 Entrevista a especialista financiero.....	96
Anexo 7 Visto bueno Asesora temática de tesis.	97
Anexo 8 Manual de herramientas financieras para pulperías	97

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Ejemplo de un balance general	17
Tabla 2. Ejemplo de un estado de resultados	20
Tabla 3. Matriz Metodológica.....	29
<i>Tabla 4. Matriz de operacionalización de las variables.....</i>	<i>33</i>
Tabla 5. Población de estudio	35
Tabla 6. Muestra de estudio	36
<i>Tabla 7. Balance General</i>	<i>62</i>
<i>Tabla 8. Ejemplo de un estado de resultados</i>	<i>64</i>
<i>Tabla 9. Ejemplo de un flujo de efectivo.....</i>	<i>65</i>
Tabla 10 Cronograma de implementación de manual de herramientas financieras	74
<i>Tabla 11. Concordancia de segmentos de la tesis con la propuesta</i>	<i>77</i>

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de variables.	32
Figura 2. Diagrama de enfoque y métodos.	34
Figura 3. Formula para calculo tamaño de la muestra	36
Figura 4. Resultado del cálculo de la muestra (SurveyMonkey, 2023)	36

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCIÓN

Las *nanostores*, también conocidos como pulperías o pequeñas tiendas locales, desempeñan un papel crucial en la economía de muchas comunidades en Honduras y en todo el mundo. Estas microempresas no solo proveen bienes esenciales a nivel local, sino que también son fuentes de empleo y desempeñan un papel importante en el tejido social y económico de sus comunidades. Sin embargo, a pesar de su importancia, muchos *nanostore* propietarios enfrentan desafíos considerables en la gestión de sus finanzas y recursos, lo que a menudo limita su capacidad para crecer y prosperar.

Este estudio se enfoca en abordar uno de los desafíos más apremiantes que enfrentan los *nanostores* en Honduras: la gestión financiera. La gestión efectiva de las finanzas es esencial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de estos pequeños negocios. Sin embargo, muchos propietarios de *nanostores* carecen de acceso a las herramientas financieras y los conocimientos necesarios para tomar decisiones informadas sobre sus operaciones.

El propósito de este estudio es desarrollar un manual de herramientas financieras diseñado específicamente para ayudar a los propietarios de *nanostores* en Honduras a mejorar su gestión económica. Este manual proporcionará información valiosa sobre conceptos financieros clave, prácticas recomendadas y herramientas prácticas que los *nanostore* propietarios pueden utilizar para optimizar sus operaciones financieras, tomar decisiones estratégicas y lograr una mayor estabilidad económica.

A medida que avanzamos en este estudio, exploraremos en detalle los desafíos financieros comunes que enfrentan los *nanostores*, los beneficios potenciales de una gestión financiera efectiva y cómo estas herramientas pueden contribuir a un impacto positivo tanto en la viabilidad de los negocios como en las comunidades en las que operan.

El desarrollo de un manual de herramientas financieras adaptado a la realidad de los *nanostores* de Honduras no solo tiene el potencial de mejorar la prosperidad económica de estos pequeños negocios, sino que también puede fortalecer la economía local y brindar oportunidades

de crecimiento a nivel comunitario. Este estudio representa un paso significativo hacia la mejora de la gestión económica de los *nanostores* y, en última instancia, hacia un futuro más sólido y próspero para estos negocios esenciales en Honduras.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Según un estudio realizado en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras en la ciudad de Tegucigalpa, Honduras, son negocios que sirven a menos de 100 casas, tienen una entrega directa de servicios y productos. Los dueños de estos negocios adquieren sus inventarios comprándolos de contado, pero a sus clientes les brindan crédito de manera informal lo cual ocasiona que se traspapele el apunte del crédito que se le brinda al cliente o simplemente se olvide. (Amaya & Ortega-Jimenez, 2023)

En Latinoamérica, las pulperías contribuyen con un 40% de las ventas de los productos de consumo empaquetados, por lo que para los fabricantes de dichos bienes es de suma importancia que sus productos estén disponibles en las pulperías. (Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya, 2022)

Los antecedentes que han impulsado esta investigación son:

- Escasa gestión financiera.
- Problemas de rentabilidad y liquidez.
- Falta de acceso a herramientas financieras modernas.
- Competencia y cambios en el mercado.
- Demanda de información y guías prácticas.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Es complicado establecer normas y buenas prácticas internacionales en las organizaciones de micro y pequeño tamaño, así como en las informales que engloban a las pulperías. Sin embargo, a pesar de esta dificultad, hay una serie de buenas prácticas que se aplican de manera empírica en este sector, lo que les permite mantenerse y crecer en un mercado volátil. Estas prácticas se han

consolidado especialmente durante la pandemia COVID-19. (Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya, 2022)

El problema se resume en la falta de conocimientos y prácticas efectivas para llevar a cabo una adecuada administración de los recursos financieros en este tipo de negocios minoristas. Entre las principales cuestiones a abordar podrían incluirse:

- Escasa capacitación financiera: Los propietarios y administradores de pulperías y abarroterías pueden carecer de conocimientos en áreas financieras y contables, lo que dificulta la toma de decisiones financieras informadas y estratégicas.
- Falta de planificación financiera: La ausencia de una planificación financiera adecuada puede llevar a una gestión ineficiente de los recursos económicos, lo que podría resultar en problemas de rentabilidad y liquidez.
- Limitaciones en el acceso a herramientas financieras: Estos negocios tradicionales pueden no estar al tanto o no tener acceso a tecnologías y herramientas financieras modernas que faciliten la gestión económica y el análisis de datos, lo que ocasiona dificultades para mantener la rentabilidad y liquidez.
- Necesidad de guías prácticas y específicas: Los propietarios y administradores de pulperías y abarroterías pueden requerir un manual o guía que les brinde información práctica y herramientas financieras adaptadas a sus operaciones específicas, con ejemplos concretos para facilitar su aplicación.

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar las prácticas actuales de gestión financiera en los negocios de abarrotería al detalle en Honduras para identificar áreas de mejora y proponer recomendaciones efectivas que impulsen la eficiencia y rentabilidad de estos negocios, contribuyendo así al fortalecimiento económico de la región.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar un análisis exhaustivo del perfil y las características de las pulperías y sus dueños.

- Revisar y recopilar las prácticas actuales de gestión financiera de las pulperías.
- Identificar las herramientas de gestión financiera que se encuentran existentes y su aplicabilidad en pulperías.
- Realizar un análisis exhaustivo y una evaluación de la infraestructura requerida para el desarrollo tecnológico y financiero de una pulpería.
- Realizar un análisis de la perspectiva de los niveles de gestión de las *nanostores* por parte de otros actores del entorno.
- Desarrollar un manual estructurado de herramientas de control financiero que presente de manera clara y concisa las herramientas financieras seleccionadas, brindando ejemplos prácticos y guías paso a paso para su implementación en los negocios.

1.5 JUSTIFICACIÓN

En la actualidad existen escasos estudios o herramientas financieras orientado al sector de pulperías y abarroterías que promuevan una expectativa de expansión en corto plazo. En este sentido, la utilización de indicadores financieros y herramientas financieras apropiadas puede brindar un enfoque controlado y de bajo riesgo a los propietarios de estos negocios en la toma de decisiones.

La importancia y relevancia del estudio radica en varios aspectos, tanto para los propietarios y administradores de estos negocios, como para la economía local y la comunidad en general. A continuación, se destacan las razones por las cuales este estudio es de interés:

- Fortalecimiento de la gestión económica: La investigación busca proporcionar a los propietarios y administradores de pulperías y abarroterías las herramientas financieras necesarias para mejorar la gestión de sus recursos económicos. Esto permitirá una toma de decisiones más informada y estratégica, lo que a su vez puede conducir a una mayor eficiencia y rentabilidad en sus operaciones.
- Impulso al crecimiento y desarrollo de negocios locales: Al mejorar la gestión económica de estos establecimientos, se fomenta su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo. Un crecimiento en las pulperías y abarroterías locales puede tener un

efecto positivo en la economía local, generando empleo y aumentando el acceso a bienes y servicios básicos.

- Adaptación a contextos económicos cambiantes: El desarrollo de un manual de herramientas financieras tiene como objetivo ayudar a estos negocios a enfrentar desafíos económicos cambiantes, como fluctuaciones en la demanda, costos de insumos y crisis como la pandemia COVID-19. La capacidad de adaptarse y tomar decisiones adecuadas en situaciones adversas es crucial para la supervivencia y prosperidad de los negocios. (Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya, 2022)
- Contribución a la inclusión financiera: Muchas pulperías y abarroterías operan en comunidades con bajos ingresos y acceso limitado a servicios financieros. El manual puede brindarles herramientas para mejorar su manejo financiero y aumentar sus oportunidades de acceso a créditos o apoyo financiero.
- Generación de conocimiento aplicado: La investigación aporta conocimientos prácticos y aplicables al desarrollo del manual. El enfoque práctico de la tesis permite la creación de una herramienta concreta que puede ser utilizada directamente en el campo y enriquecer el conocimiento existente sobre la gestión económica en este tipo de negocios.
- Potencial de réplica en otros contextos: Los resultados de la investigación podrían ser aplicables a otros países o regiones con una presencia significativa de pulperías y abarroterías, lo que amplía su impacto y relevancia en un contexto más amplio.

En resumen, la investigación es de interés para los propietarios y administradores de pulperías y abarroterías, para la economía local y para la comunidad en general. El desarrollo de un manual de herramientas financieras puede mejorar la gestión económica de estos negocios, promover su crecimiento y sostenibilidad, y contribuir al desarrollo económico y social de las comunidades en las que operan.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL.

Tras un período de agitación económica y social debido a la pandemia del COVID-19, América Latina se enfrenta al desafío de promover el desarrollo económico, social y digital de las micro, pequeñas y medianas empresas. Es crucial acelerar el cumplimiento de las metas pendientes debido a los rezagos en los resultados obtenidos hasta ahora. Incluso en el Canal Tradicional, donde alrededor del 50% de las ventas de la Industria de Consumo Masivo ocurren en tiendas locales como barrios, pulperías y misceláneas, los pequeños negocios no están exentos de esta realidad. En este contexto, es esencial implementar programas educativos que fortalezcan y empoderen a estos negocios. Estas acciones deben ser impactantes y, además, tomar en cuenta una perspectiva de género, considerando la importante presencia de mujeres como líderes en este tipo de emprendimientos. (Chavez, 2022)

2.1.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO DE LAS *NANOSTORES*

2.1.1.1 EVOLUCIÓN DE LAS *NANOSTORES*

Las pulperías, tiendas de abarrotes cercanas a las casas, tienen un origen que se remonta a los romanos, donde los establecimientos similares conocidos como "tabernae" servían para compras diarias. En la Edad Media, estas tiendas también surgieron en ferias, mercados y eventos similares. En Galicia, las pulperías eran sitios para comer pulpo, y la migración de los gallegos a América pudo haber difundido el término y su concepto, generalizándolo para referirse a pequeñas tiendas de menudencias en diferentes lugares. (Rodríguez, 2022)

Otras teorías sugieren que las pulperías podrían haber tenido un origen relacionado con la venta de pulpa de fruta. Esta hipótesis cobra sentido considerando que los agricultores solían llevar sus excedentes de frutas y verduras a los mercados en pueblos y ciudades. También se ha especulado que el término "pulpería" podría derivar de la habilidad de los pulperos para atender a una gran cantidad de clientes, multiplicándose en su atención. (Rodríguez, 2022)

2.1.1.2 *NANOSTORES* EN LATINO AMÉRICA

En América Latina, las *nanostores* desempeñan un papel crucial al representar el 40% de las ventas de productos de consumo envasados. Esta estadística resalta la significativa contribución que estos pequeños establecimientos hacen al sector comercial y a la economía en general. Para los fabricantes de bienes de consumo, asegurarse de que sus productos estén disponibles en las *nanostores* se ha vuelto de vital importancia. Este enfoque se basa en el entendimiento de que estas tiendas son un canal esencial para llegar a los consumidores y garantizar un flujo constante de ventas. (Espinoza, 2023)

En respuesta a esta dinámica del mercado, los fabricantes han adoptado estrategias y prácticas que buscan optimizar su presencia en las *nanostores*. Han implementado medidas para reconfigurar sus capacidades operativas de manera ágil y eficiente. La capacidad de adaptación es esencial, ya que las *nanostores* son entornos comerciales caracterizados por su diversidad y variedad. Cada tienda puede tener demandas y necesidades particulares, por lo que los fabricantes deben tener la capacidad de modificar su enfoque según las circunstancias locales. (Bambirra, 2008)

Otro elemento crítico en la estrategia de los fabricantes es el conocimiento profundo del mercado. Dado que las *nanostores* operan en un nivel local y a menudo en comunidades específicas, comprender las preferencias y necesidades de los consumidores locales es esencial para el éxito. Los fabricantes deben estar al tanto de las tendencias cambiantes, los hábitos de compra y las particularidades culturales de cada región en la que operan las *nanostores*. Este conocimiento informado es lo que les permite adaptar sus productos, estrategias de marketing y distribución de manera eficaz. (Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya, 2022)

2.1.1.3 *NANOSTORES* COMO FRANQUICIAS

La empresa franquiciadora Tienda Mass, que actualmente se encuentra en Guatemala y Perú, presenta una emocionante oportunidad para las pulperías convencionales, invitándolas a unirse a su red de franquicias y transformarse en modernas tiendas de barrio con un enfoque único y fresco. Estas tiendas, abastecidas con productos y marcas líderes en el mercado, buscan revitalizar el panorama minorista local y ofrecer a los clientes una experiencia renovada.

El corazón de este concepto radica en la concentración de una variedad de servicios que no solo mejoran la experiencia del cliente, sino que también generan fuentes adicionales de ingresos. Tienda Mass se compromete a brindar a sus clientes una experiencia de compra segura y confiable. Además, se enorgullecen de ofrecer un surtido de productos excepcionales, cuidadosamente seleccionados por su calidad y relevancia para la comunidad. La rapidez en la atención es una prioridad, lo que garantiza que los clientes disfruten de un proceso de compra eficiente y sin demoras, permitiéndoles optimizar su tiempo.

Un aspecto distintivo de Tienda Mass es su enfoque en tener todos los productos al alcance, lo que facilita la exploración y selección de productos por parte de los clientes. Esta disposición estratégica crea una experiencia de compra fluida y satisfactoria, lo que a su vez puede fomentar la fidelidad del cliente.

Las Franquicias de Tiendas Mass están meticulosamente diseñadas para permitir a los interesados ingresar al mercado con una inversión inicial accesible. Esta estrategia está destinada a nivelar el terreno de juego y permitir que emprendedores locales compitan exitosamente en el mercado actual. Una de las características centrales que distingue a estas franquicias es su imagen moderna, limpia e iluminada, que se extiende a través de su mobiliario y su imagen corporativa. Esta cohesión visual no solo crea una identidad fuerte para la marca, sino que también brinda a los clientes una sensación de familiaridad y confianza en cada ubicación de Tienda Mass que visitan.

En resumen, la propuesta de Tienda Mass para las pulperías convencionales representa una oportunidad emocionante y atractiva para transformar sus negocios en modernas tiendas de barrio con una oferta diversa y atractiva. La combinación de productos y marcas líderes, servicios integrales, atención al cliente eficiente y una inversión inicial accesible, junto con una imagen de marca unificada, crea una propuesta de valor integral que podría resonar profundamente tanto entre los emprendedores locales como entre los consumidores.

2.1.1.4 FALTA DE ACCESO A HERRAMIENTAS FINANCIERAS MODERNAS

Es cierto que las pulperías y abarroterías suelen ser negocios arraigados en la tradición, y es posible que no hayan implementado completamente tecnologías y herramientas financieras más avanzadas. Esta situación podría estar restringiendo su capacidad para potenciar y optimizar su rendimiento económico.

La falta de adopción de tecnologías modernas y herramientas financieras puede dar lugar a varios desafíos. Por ejemplo, la gestión manual de las transacciones financieras y la falta de automatización pueden llevar a errores en el registro de ingresos y gastos, lo que afecta la precisión de los informes contables y dificulta la toma de decisiones informadas.

La ausencia de herramientas digitales también puede influir en la falta de visibilidad sobre los patrones de compra de los clientes y las tendencias de ventas. La información en tiempo real sobre las preferencias de los clientes podría ser crucial para tomar decisiones estratégicas, como la selección de productos y la planificación de inventario.

Además, la falta de herramientas financieras avanzadas podría limitar la capacidad de estos negocios para evaluar su rentabilidad, analizar los costos y los márgenes de beneficio, y desarrollar estrategias de precios efectivas.

En un mundo cada vez más impulsado por la tecnología y la información, la adopción de herramientas y sistemas adecuados podría ayudar a las pulperías y abarroterías a mejorar su eficiencia operativa, ofrecer un mejor servicio al cliente y tomar decisiones más informadas para su crecimiento y éxito sostenible.

2.1.1.5 ESCASA CAPACITACIÓN FINANCIERA

Es una situación frecuente que pequeños negocios, como pulperías y abarroterías, enfrenten desafíos al intentar gestionar eficazmente sus finanzas. Estos establecimientos a menudo se ven limitados por la falta de conocimientos en temas contables y financieros, lo que complica la capacidad de tomar decisiones fundamentadas y estratégicas. (Avila, 2020)

La falta de habilidades en contabilidad y finanzas puede tener múltiples efectos negativos en estos negocios. Por ejemplo, puede resultar difícil para los propietarios llevar un registro preciso de los ingresos y gastos, lo que dificulta la comprensión de su flujo de efectivo y la rentabilidad general. Además, la falta de una contabilidad organizada puede afectar la precisión de los informes financieros, lo que puede perjudicar la evaluación de la salud financiera del negocio. (Christian Derlagen, 2019)

Esta carencia también puede repercutir en la capacidad de planificación financiera. La ausencia de un control adecuado puede llevar a situaciones de endeudamiento excesivo, problemas de liquidez y dificultades para hacer frente a gastos inesperados. La falta de conocimientos

financieros también puede limitar la capacidad de los propietarios para identificar áreas donde se pueden reducir costos o mejorar la eficiencia. (Blanco & Fransoo, 2013)

En resumen, la falta de conocimientos en contabilidad y finanzas puede representar un obstáculo significativo para pequeños negocios como pulperías y abarroterías. La inversión en la educación y el asesoramiento financiero puede ser crucial para ayudar a estos negocios a tomar decisiones más informadas, planificar mejor su futuro y mantener una operación financiera sólida.

2.1.1.6 ASPECTOS DE INVERSIÓN

La carencia de inversión y escaso conocimiento financiero no ha permitido que muchas pulperías crezcan como empresa y se quedan estancadas a través del tiempo tomando en cuenta que en Honduras las áreas rurales suelen enfrentar mayores dificultades para acceder al crédito en comparación con las zonas urbanas. En estas zonas, la obtención de financiamiento a menudo depende principalmente de recursos propios, como ahorros acumulados, ingresos provenientes de remesas, la producción agrícola y préstamos otorgados por cooperativas u otras instituciones financieras no convencionales. La falta de acceso al crédito formal en las áreas rurales puede deberse a una serie de factores, incluida la limitada infraestructura financiera y bancaria en esas regiones, así como las restricciones crediticias impuestas por las instituciones financieras tradicionales. (Amaya & Ortega-Jimenez, 2023)

2.1.1.7 ASPECTOS DE INSEGURIDAD EN HONDURAS

Uno de los desafíos más apremiantes que enfrentan los propietarios de pulperías, ya sea en entornos rurales o urbanos, radica en el ámbito de la seguridad. Es preocupante observar cómo un número sustancial de estos negocios se halla bajo la amenaza constante de extorsión. En este contexto, se les exige un pago diario, un tipo de "renta" forzada que perturba significativamente sus operaciones y su estabilidad financiera. (SOSA, 2013)

Este problema de seguridad ejerce un impacto negativo en la viabilidad económica de las pulperías. La extorsión, al ser una carga adicional que recae sobre los hombros de estos pequeños comerciantes, disminuye sus márgenes de ganancia y erosiona sus recursos financieros. La necesidad de cumplir con estas demandas financieras no solo desequilibra su flujo de efectivo, sino que también puede llevar a situaciones de endeudamiento no planificadas.

El dilema se torna aún más complejo cuando consideramos que la seguridad es un bien fundamental para cualquier negocio. La presencia constante de la amenaza extorsiva puede ejercer una presión psicológica y emocional sobre los propietarios de las pulperías. Además, el miedo y la incertidumbre que genera este problema pueden desencadenar la toma de decisiones impulsivas, como el cierre del negocio o la reubicación en zonas que se perciben como más seguras.

Como resultado, esta problemática no solo impacta la estabilidad económica de las pulperías y de sus dueños, sino que también puede llevar a una transformación en el tejido social y comercial de las comunidades afectadas. La pérdida de estos negocios locales puede implicar la reducción de opciones para la adquisición de productos básicos en estas áreas, así como un cambio en la dinámica social al perderse espacios de encuentro y convivencia. (Amaya & Ortega-Jimenez, 2023)

2.1.1.8 ASPECTOS TECNOLÓGICOS

En el ámbito tecnológico, las pulperías establecidas que se centran exclusivamente en la venta minorista enfrentan desafíos para gestionar eficazmente sus operaciones tanto desde el punto de vista técnico como económico. Esto se debe en gran parte a la falta de herramientas adecuadas y a la ausencia de conocimientos en los campos de la informática y las finanzas.

Estas pulperías carecen de sistemas informáticos y herramientas tecnológicas que podrían ayudar en la administración de sus inventarios, seguimiento de ventas, control de gastos y otros aspectos operativos. Además, la falta de conocimientos en el ámbito financiero puede dificultar la gestión adecuada de las inversiones y los aspectos económicos del negocio.

La brecha en habilidades tecnológicas y financieras puede limitar la eficiencia y la capacidad de crecimiento de estas pulperías, lo que resalta la importancia de proporcionar capacitación y apoyo en estas áreas para mejorar su competitividad en el mercado.

2.2 CONCEPTUALIZACIÓN

- ✓ Nanostore: Tipo de comercio pequeño, generalmente de propiedad familiar, que abastece productos a hogares de diversas categorías sociales. (Alvarez, 2022) Las *nanostores* son comúnmente conocidas como pulperías en Centroamérica. (Amaya & Ortega-Jimenez, 2023)
- ✓ Pulpería: Tienda donde se venden artículos de uso cotidiano, principalmente comestibles. (REA, 2023)

- ✓ Herramientas financieras: Un conjunto de recursos para facilitar el proceso de tomar decisiones financieras que promuevan la estabilidad económica de personas o empresas. (Ramirez, 2019)
- ✓ Administración del capital de trabajo: Un estudio de herramienta beneficiosa para la gestión de las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Este proceso implica el empleo de técnicas por parte del empresario para determinar el nivel óptimo de capital de trabajo que conviene mantener. En este caso particular, se enfoca en el efectivo, las cuentas por cobrar y el inventario. (Duran, 2011)

2.3 TEORÍAS DE SUSTENTO

2.3.1 BASES TEÓRICAS

2.3.1.1 PRESUPUESTO PARA NEGOCIOS

La teoría del presupuesto no se limita a una era contemporánea, sino que es un concepto arraigado en la historia humana desde tiempos remotos. Inicialmente, este concepto emergió como una necesidad para asegurar la supervivencia, donde se gestionaban recursos esenciales como alimentos y vestimenta. Con el paso del tiempo, esta noción evolucionó en el ámbito empresarial, convirtiéndose en una herramienta fundamental para la gestión. Ya sea en organizaciones públicas o privadas, el presupuesto se ha convertido en un instrumento esencial para la administración, permitiendo supervisar los aspectos económicos y financieros en la ejecución de proyectos nuevos o existentes. Su principal objetivo radica en respaldar la toma de decisiones eficientes alineadas con los objetivos de la empresa. (González, 2017)

La elaboración de presupuestos empresariales requiere considerar diversos factores cruciales. Se debe seleccionar la herramienta adecuada para valorar las actividades planificadas, además de establecer estrategias para anticipar los cambios y volatilidades en los precios de los mercados internacionales. Obtener datos precisos, confiables y en algunos casos, inmediatos, se vuelve esencial para sustentar el proceso de toma de decisiones. En este sentido, la obtención y el manejo eficiente de información son elementos clave en la gestión presupuestaria. (Hidalgo, 2015)

Los presupuestos desempeñan un papel fundamental al reducir la exposición a posibles pérdidas tanto económicas como operativas en las empresas. Funcionan como un sistema integral

que permite la evaluación constante de políticas y estrategias empresariales. Al mismo tiempo, proveen a los miembros clave de la organización de una herramienta para cuantificar en términos financieros los distintos elementos abarcados por sus inversiones, evaluando así las perspectivas de éxito o fracaso correspondientes a cada situación. (Castillejo, 2015)

La noción de presupuesto no es algo nuevo ni contemporáneo, sino más bien un concepto arraigado en la historia humana desde sus inicios. En épocas antiguas, cuando la supervivencia dependía de asegurar recursos como alimentos y vestimenta, surgió la necesidad de prever y planificar. A pesar de sus orígenes primigenios, la teoría presupuestaria ha experimentado un desarrollo evolutivo en el ámbito empresarial a lo largo del tiempo. En esta evolución, se ha transformado en una herramienta esencial que sirve a la gerencia de organizaciones, ya sean públicas o privadas. Su propósito principal radica en el control de actividades y recursos económicos y financieros vinculados al establecimiento y crecimiento de emprendimientos nuevos o ya existentes. La finalidad última de esta teoría es respaldar la toma de decisiones efectivas, garantizando su alineación con los objetivos de la empresa.

La proyección de presupuestos dentro de una empresa involucra considerar diversos factores de gran importancia. Es crucial determinar qué herramientas serán utilizadas para valorar las actividades planificadas. Además, la empresa debe ser capaz de anticipar los cambios y variaciones en los precios de los mercados internacionales. Asegurar la fiabilidad, rapidez y, en ocasiones, la inmediatez de la obtención de estos datos se convierte en un reto significativo. (Hidalgo, 2015)

Los presupuestos desempeñan un papel crucial al mitigar los riesgos de pérdidas tanto económicas como operacionales en las empresas. Actúan como una herramienta esencial para revisar y ajustar políticas y estrategias empresariales. Además, proporcionan a los dueños una manera de cuantificar en términos financieros los diversos elementos comprendidos en sus inversiones, evaluando las posibilidades de éxito o fracaso en cada situación. (Burguete, 2015)

Al abordar una herramienta financiera como el presupuesto, es imperativo considerar tanto sus ventajas como sus desventajas. Aunque en su mayoría las ventajas son sustanciales, existe un costo asociado a su desarrollo, ya que depende directamente de la experticia de los expertos que determinan los costos de actividades e insumos. Esto lo convierte en un recurso no económico. (E., 2011)

La implementación y operación de un presupuesto en una empresa requieren un período de tiempo significativo. Por ende, los beneficios no pueden ser cuantificados de manera inmediata por la gerencia. En cambio, a medida que se acumula experiencia y el personal involucrado en su ejecución aporta ideas y necesidades para mejorar la interacción con la herramienta, los beneficios previstos se materializan gradualmente. En consecuencia, los tomadores de decisiones comienzan a percibir su importancia. (E., 2011)

2.3.1.2 GESTION DE RIESGOS

La gestión de riesgos se refiere a un proceso sistemático y continuo que involucra la identificación, evaluación y control de los posibles riesgos que podrían impactar la capacidad de una organización para alcanzar sus objetivos. Esta teoría sostiene que es esencial reconocer y valorar los riesgos potenciales que una organización podría enfrentar, tomando medidas para mitigar su efecto negativo. (Rodríguez López, 2013)

Un ejemplo ilustrativo de esta teoría se encuentra en el ámbito financiero. Aquí, la gestión de riesgos busca identificar y evaluar los riesgos financieros a los que una empresa está expuesta. Estos riesgos pueden abarcar la variabilidad de los tipos de cambio, las fluctuaciones en los precios de los productos, los riesgos asociados al crédito y otros factores de naturaleza similar.

La gestión de riesgos en el contexto financiero implica la implementación de estrategias y medidas concretas para minimizar la exposición a estos riesgos. Esto puede incluir la diversificación de inversiones, el uso de instrumentos financieros derivados para proteger contra las fluctuaciones en los tipos de cambio y la implementación de políticas crediticias rigurosas para reducir los riesgos de incumplimiento. (Ramirez, 2019)

2.3.1.3 HERRAMIENTAS FINANCIERAS

1) ADMINISTRACION DE FINANZAS

Existen variadas opciones para gestionar los aspectos financieros de una empresa, abarcando desde herramientas básicas y manuales hasta programas avanzados y especializados. Algunas de las herramientas más frecuentes abarcan:

- ✓ Hojas de cálculo: Facilitan el registro y la organización de los datos financieros de la compañía, al igual que permiten realizar cálculos y análisis elementales.

- ✓ Software de contabilidad: Automatiza la gestión contable y financiera de la empresa, englobando actividades como la facturación, seguimiento de gastos, administración de cuentas por pagar y por cobrar, y la creación de informes financieros.
- ✓ Herramientas de presupuesto: Colaboran en la planificación y supervisión del presupuesto de la empresa, detectando oportunidades de ahorro y ejerciendo control sobre el gasto.
- ✓ Programas de gestión financiera: Proveen soluciones completas para la administración financiera de la compañía, incorporando planificación financiera, gestión de tesorería, manejo de riesgos y elaboración de informes avanzados.

En resumen, existe una diversidad de opciones para administrar las finanzas empresariales, desde herramientas simples y manuales hasta soluciones tecnológicas más avanzadas y especializadas. La elección de la herramienta más adecuada dependerá de las necesidades y el nivel de complejidad propio de la empresa. (Fabozzi, 2017)

2) ESTADOS FINANCIEROS

Los informes contables conocidos como estados financieros ofrecen una visión detallada de la salud financiera, el desempeño y los flujos de efectivo de una empresa durante un período específico. El marco teórico que sostiene estos estados se erige sobre los principios contables que dirigen la elaboración y exposición de dichos informes. (Mantilla, 2013)

El fundamento conceptual de los estados financieros descansa en el principio contable de la partida doble. Esta norma establece que cada transacción económica provoca al menos dos efectos financieros, un débito y un crédito, registrados en cuentas distintas. Este principio posibilita a las empresas registrar sus transacciones y eventos económicos de forma estructurada y exhaustiva.

Adicionalmente, los estados financieros se apoyan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC). Estas directrices determinan los principios y criterios contables que rigen la preparación y exposición de los estados financieros. Dichas normativas garantizan la uniformidad y comparabilidad de los

estados financieros, promoviendo la toma de decisiones basadas en información financiera precisa por parte de los usuarios. (Mantilla, 2013)

Los estados financieros comprenden cuatro informes primordiales: el balance general, el estado de resultados, el estado de cambios en el patrimonio neto y el estado de flujos de efectivo. Cada uno de estos informes brinda detalles acerca de distintos aspectos relativos a la salud financiera y el desempeño de una empresa.

3) BALANCE GENERAL

El balance general, uno de los pilares fundamentales de los estados financieros, despliega una instantánea precisa de la salud financiera de una empresa en un punto específico en el tiempo. A través de este reporte, se expone una representación detallada de los activos, pasivos y patrimonio neto de la entidad, lo que se traduce en una valiosa evaluación de su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras y respaldar sus operaciones continuas.

En el balance general, se aprecia una división nítida en dos secciones esenciales: el lado izquierdo, que desglosa y cuantifica los activos poseídos por la empresa, y el lado derecho, que detalla los pasivos y el patrimonio neto. Los activos reflejan los recursos tangibles e intangibles que la empresa controla y que poseen valor económico. Estos pueden abarcar desde efectivo, inventarios y propiedades, hasta inversiones y cuentas por cobrar. Los pasivos y el patrimonio neto, en cambio, reflejan las fuentes de financiamiento que la empresa ha empleado para adquirir y operar sus activos. Los pasivos son las obligaciones pendientes de la empresa, como deudas y cuentas por pagar, mientras que el patrimonio neto representa la inversión de los dueños y las ganancias acumuladas a lo largo del tiempo.

Este informe es esencial no solo para la administración interna de la empresa, sino también para los inversionistas, acreedores y otras partes interesadas. El análisis del balance general permite evaluar la solidez financiera, la liquidez y la capacidad de endeudamiento de la empresa, lo que influye directamente en la toma de decisiones estratégicas y en la percepción global de la salud financiera de la entidad. (Fierro & Fierro, 2015)

A continuación, un ejemplo de un balance general:

Tabla 1. Ejemplo de un balance general

Activos	Pasivos y Patrimonio Neto
Activos corrientes	Pasivos corrientes
Caja y bancos	Cuentas por pagar
Cuentas por cobrar	Deudas a corto plazo
Inventario	Impuestos por pagar
Otros activos corrientes	Otros pasivos corrientes
Activos no corrientes	Pasivos no corrientes
Propiedad, planta y equipo	Deudas a largo plazo
Activos intangibles	Otros pasivos no corrientes
	Patrimonio neto
	Capital social
	Reservas
	Utilidades acumuladas
	Resultado del ejercicio

Fuente: (Hidalgo, 2015)

En la Tabla 1, la sección izquierda del balance general desglosa los activos de la empresa en distintas categorías. Entre estas se encuentran los activos corrientes, que abarcan elementos como efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar de clientes y existencias en inventario. También se incluyen los activos no corrientes, que engloban activos de más largo plazo, como propiedades, plantas y equipos, así como activos intangibles como patentes y marcas registradas.

Por otro lado, el lado derecho de la tabla expone los pasivos y el patrimonio neto de la empresa. En este ejemplo, los pasivos están divididos en dos subgrupos: los pasivos corrientes, que incluyen deudas que deben pagarse en el corto plazo, como cuentas por pagar a proveedores, deudas a corto plazo e impuestos por pagar; y los pasivos no corrientes, que abarcan obligaciones

financieras de largo plazo, como deudas a largo plazo y otros pasivos que no deben ser saldados en el corto plazo.

Por último, el patrimonio neto agrupa diversas categorías que representan la inversión de los dueños en la empresa y sus ganancias acumuladas. Esto engloba elementos como el capital social, que es la inversión inicial de los accionistas; las reservas, que son porciones de las utilidades retenidas por la empresa para diversos fines; las utilidades acumuladas, que son las ganancias retenidas a lo largo del tiempo; y el resultado del ejercicio actual, que es el beneficio o pérdida generado en el período actual.

Esta estructura de presentación del balance general en la Tabla 1 ofrece una visión sistemática y clara de los activos, pasivos y patrimonio neto de la empresa, lo que permite a los interesados comprender la composición de la posición financiera de la entidad en un momento dado.

4) ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultados, uno de los pilares fundamentales de los estados financieros, adquiere una relevancia significativa en la evaluación financiera de una empresa, al exhibir el desempeño económico de la entidad durante un período específico. Este informe financiero proporciona un análisis detallado de los ingresos generados por la empresa, así como los costos y gastos asociados a la generación de dichos ingresos, culminando en el resultado neto de las operaciones (utilidad o pérdida) durante el lapso bajo consideración.

El estado de resultados se compone de elementos esenciales, incluyendo:

- ✓ Ingresos: Estos representan los fondos generados por la empresa como resultado de sus actividades operativas, como ventas de productos o servicios.
- ✓ Costos de ventas: Comprenden los gastos directamente relacionados con la producción o prestación de los bienes o servicios vendidos, tales como los costos de materiales y mano de obra directa.
- ✓ Gastos operativos: Estos son los desembolsos que no están directamente ligados a la producción, como gastos de marketing, administrativos y otros gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

- ✓ Otros ingresos y gastos: Incluyen elementos como ingresos por intereses, ingresos no operativos y gastos financieros.

A partir de la sumatoria y comparación de estos elementos, se determina la utilidad o pérdida neta de la empresa durante el período en cuestión. La utilidad neta se obtiene cuando los ingresos superan los costos y gastos, mientras que una pérdida neta se registra cuando los costos y gastos superan los ingresos.

Este estado financiero es crucial para los inversores, acreedores y gerencia, ya que ofrece una visión completa y clara del rendimiento financiero de la empresa. Asimismo, posibilita la identificación de tendencias y patrones, lo que contribuye a la toma de decisiones estratégicas informadas para mejorar el rendimiento en el futuro. (Fierro & Fierro, 2015)

A continuación, un ejemplo de un estado de resultado y que lo compone:

Tabla 2. Ejemplo de un estado de resultados

Country Store				
Estado de resultados presupuestado de abril a junio 2004				
	Abril	Mayo	Junio	Abril-junio total
Ventas	\$ 70,000.00	\$ 85,000.00	\$ 90,000.00	\$ 245,000.00
Costo de Ventas	\$ 42,000.00	\$ 51,000.00	\$ 54,000.00	\$ 147,000.00
Utilidad Bruta	\$ 28,000.00	\$ 34,000.00	\$ 36,000.00	\$ 98,000.00
Gastos Operativos				\$ -
Sueldos y Salarios	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 7,500.00	\$ 22,500.00
Transportación	\$ 4,200.00	\$ 5,100.00	\$ 5,400.00	\$ 14,700.00
Publicidad	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	\$ 18,000.00
Otros	\$ 2,800.00	\$ 3,400.00	\$ 3,600.00	\$ 9,800.00
Intereses		\$ 179.00	\$ 154.00	\$ 333.00

Depreciación	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	\$ 6,000.00
Gastos Operativos Totales	\$ 22,500.00	\$ 24,179.00	\$ 24,654.00	\$ 71,333.00
Utilidad Operativa	\$ 5,500.00	\$ 9,821.00	\$ 11,346.00	\$ 26,667.00

Fuente: (Horngren, Harrison, & Bamber, 2010)

En el ejemplo proporcionado, los ingresos generados durante el período evaluado, que abarca de abril a junio, ascendieron a \$245,000. Estos ingresos representan los fondos obtenidos por la empresa como resultado de sus operaciones comerciales durante dicho lapso.

Los costos de ventas, que engloban los gastos directos relacionados con la producción o venta de bienes o servicios, totalizaron \$147,000. Estos costos incluyen los desembolsos por materiales, mano de obra directa y otros costos directamente asociados con la producción de lo vendido.

La diferencia entre los ingresos y los costos de ventas, que equivale a $\$245,000 - \$147,000 = \$98,000$, se refiere a la utilidad bruta generada durante el período. La utilidad bruta representa la ganancia obtenida antes de deducir los gastos operativos.

Por otro lado, los gastos operativos de la empresa, que son los gastos necesarios para mantener en funcionamiento la entidad, pero no relacionados directamente con la producción, alcanzaron los \$71,333 durante el mismo período.

Restando los gastos operativos de la utilidad bruta ($\$98,000 - \$71,333 = \$26,667$), se obtiene la utilidad neta o resultado neto de las operaciones de la empresa para el período en cuestión.

En resumen, el ejemplo muestra que la empresa generó \$245,000 en ingresos durante el período. Luego de restar los costos de ventas y los gastos operativos, la utilidad neta resultante fue de \$26,667. Este informe detalla de manera clara y concisa el desempeño financiero de la empresa durante el período especificado.

5) FLUJO DE EFECTIVO

El estado de flujos de efectivo es un informe financiero de gran importancia que detalla los movimientos de efectivo de una empresa en un periodo específico. Este reporte se compone de tres secciones fundamentales:

- ✓ Actividades operativas: En esta parte, se exponen los flujos de efectivo vinculados a las operaciones esenciales de la empresa. Esto abarca el efectivo generado por la venta de bienes y servicios, así como los pagos efectuados a proveedores, salarios, impuestos y otros gastos inherentes al funcionamiento normal de la empresa.
- ✓ Actividades de inversión: Aquí se presentan los flujos de efectivo relacionados con inversiones en activos de largo plazo y otros activos de carácter duradero. Esto incluye desembolsos para adquirir maquinaria, inmuebles y otros activos fijos, así como los ingresos generados por la venta de dichos activos.
- ✓ Actividades de financiamiento: En esta sección, se detallan los flujos de efectivo que se originan a partir de las operaciones de financiamiento de la empresa. Esto involucra la emisión de acciones, la obtención de préstamos, así como los pagos efectuados para reembolsar préstamos y distribuir dividendos a los accionistas.

El estado de flujos de efectivo es esencial para comprender cómo el efectivo fluye dentro y fuera de la empresa a lo largo del tiempo. Brinda información crucial sobre la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones, su inversión en activos y su financiamiento. También ayuda a evaluar la solidez financiera, la liquidez y la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones y financiar sus operaciones en el futuro. (Fierro & Fierro, 2015)

2.3.2 METODOLOGÍAS APLICADAS POR OTROS INVESTIGADORES

2.3.2.1 MODELO CONCEPTUAL PARA LA DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS EN LAS NANOSTORE PERTENECIENTES A LA LOCALIDAD RIOMAR DE LA CIUDAD DE BARRANQUILLA DURANTE EL COVID – 19

Álvarez, Yorleidis (2022) en su estudio documenta una serie de investigaciones llevadas a cabo en diversas localidades de la ciudad de Barranquilla, con el propósito de desarrollar modelos conceptuales para optimizar la distribución de bienes en cada una de esas áreas. El estudio adopta un enfoque combinado, detallando el proceso de aprovisionamiento y distribución en las *nanostores*, así como cómo estos procedimientos se ven impactados por la grave situación del país en virtud de la pandemia de la nueva enfermedad por coronavirus (COVID-19).

En su estudio, (Alvarez, 2022) empleó una estrategia efectiva para recopilar información al utilizar una encuesta como herramienta principal de investigación. Esta encuesta desempeñó un papel fundamental en la consecución de los objetivos de la investigación al proporcionar una plataforma estructurada para recopilar datos de manera sistemática y obtener información valiosa sobre el tema de estudio.

El estudio subraya la importancia de comprender el proceso de abastecimiento y distribución en las *nanostores* y cómo estos procesos se han visto alterados por la pandemia de COVID-19. Además, se centra en el caso específico de las *nanostores* de conveniencia en la zona de Riomar, y demuestra cómo una cadena de suministro eficiente es esencial para garantizar un flujo de productos efectivo a través de canales de distribución clave. La metodología presentada aporta un enfoque estructurado para analizar el entorno, evaluar las opciones y tomar decisiones informadas en el ámbito de la distribución de bienes.

2.3.2.2 ENTORNO COMPETITIVO DE *NANOSTORES* DURANTE COVID-19: ADAPTABILIDAD PARA MAYOR RENDIMIENTO EN HONDURAS.

(Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya, 2022) en su estudio se examina la interacción entre el entorno competitivo y la capacidad de adaptación en el contexto de las *nanostores* en Honduras. La investigación se apoya en la teoría de contingencia y se basa en un estudio que involucra a 143 *nanostores*. Estos establecimientos han implementado la adaptabilidad como un programa operativo crucial para potenciar su ventaja competitiva y mejorar su rendimiento en el mercado.

El informe aporta perspectivas esenciales tanto para propietarios como para gerentes de *nanostores*, además de brindar valiosa contribución al ámbito académico. Una conclusión central que se extrae es que la adaptabilidad desempeña un papel positivo y significativo en la relación

entre el entorno competitivo en el cual operan estas *nanostores* y su desempeño global. Este hallazgo sugiere que las *nanostores* que implementan estrategias de adaptación efectivas pueden obtener mejores resultados en términos de competitividad y rendimiento, incluso en un entorno altamente competitivo.

El informe también se erige como una fuente de nuevos conocimientos en el campo de las *nanostores*, al destacar la importancia de la adaptabilidad en un entorno de competencia. Además, se dirige específicamente a los desafíos que enfrentan las *nanostores* durante la pandemia de COVID-19, lo que enfatiza aún más la importancia de la adaptabilidad para superar las circunstancias cambiantes y desafiantes.

En síntesis, el informe aporta ideas esenciales sobre cómo la adaptabilidad impacta en la relación entre el entorno competitivo y el rendimiento de las *nanostores*. Su enfoque en las prácticas exitosas y los desafíos, especialmente en el contexto de la pandemia, brinda una comprensión más profunda sobre la forma en que estos establecimientos pueden mantener su competitividad y prosperar en situaciones cambiantes.

2.3.2.3 CARACTERIZACIÓN DE LAS NANOSTORE DURANTE EL PERÍODO 2020-2022

Acevedo Amaya, M. R. & Ortega-Jimenez, C. H., (2023) en su estudio se aborda la significativa relevancia de las pulperías en América Latina como fuentes generadoras de recursos y riqueza en sus respectivas comunidades. Estas pulperías, tradicionalmente entendidas como tiendas pequeñas y locales, han evolucionado para adaptarse a las necesidades cambiantes de los pobladores de barrios, colonias y residencias, aportando servicios tanto en el ámbito de las telecomunicaciones como en el financiero.

La metodología utilizada en este estudio es de naturaleza exploratoria y sigue un diseño de investigación transversal. Su objetivo principal es describir y caracterizar las operaciones de las nano tiendas en Honduras. Para recopilar información, se empleó un cuestionario estructurado y secuencial que contenía niveles de respuestas graduales, ordinales y nominales. Los datos se obtuvieron tanto de manera presencial como virtual a lo largo de los años 2020-2022. La selección de la unidad de análisis se basó en la consideración de negocios relacionados con la distribución

de productos de consumo masivo, excluyendo el estudio de evidencias empíricas en el punto de venta, como las pulperías.

A pesar del avance tecnológico y la digitalización, estas pulperías continúan enfrentando limitaciones, ya que su alcance y operación están intrínsecamente condicionados por su ubicación geográfica. El estudio se concentra específicamente en caracterizar las pulperías en Honduras, identificando un vacío de literatura especializada que aborde de manera continua y profunda su funcionamiento a nivel micro.

El informe resalta que las pulperías en la región implementan buenas prácticas que les permiten no solo subsistir, sino también prosperar en un entorno de mercado inestable y cambiante. La adaptabilidad y la comprensión de las necesidades de su comunidad son factores clave que les otorgan una ventaja competitiva en este contexto.

El análisis también abarca el impacto de la pandemia de COVID-19 en las pulperías, evidenciando cómo esta crisis afectó su operación y sostenibilidad. Además, se señala que muchas de estas pulperías, debido a su naturaleza empírica y al manejo informal de sus finanzas, se ven en la necesidad de utilizar fondos propios para financiar su funcionamiento.

En resumen, el estudio subraya la importancia y evolución de las pulperías en América Latina, destacando cómo han evolucionado para ofrecer servicios más allá de la venta de productos básicos. Se destaca la carencia de investigación continua en este ámbito y se exploran tanto las prácticas exitosas que emplean para sobrevivir en un entorno cambiante como los desafíos que enfrentan, particularmente en el contexto de la pandemia y la gestión de sus finanzas.

2.3.3 INSTRUMENTOS UTILIZADOS

En su estudio, (Alvarez, 2022) empleó una estrategia efectiva para recopilar información al utilizar una encuesta como herramienta principal de investigación. Esta encuesta desempeñó un papel fundamental en la consecución de los objetivos de la investigación al proporcionar una plataforma estructurada para recopilar datos de manera sistemática y obtener información valiosa sobre el tema de estudio.

El uso de una encuesta como método de recolección de datos permitió a Álvarez explorar y analizar una amplia gama de preguntas y temas relacionados con su investigación. Esta estrategia ofreció una forma eficiente de recopilar datos cuantitativos y cualitativos de una muestra representativa de participantes, lo que posibilitó obtener una visión más completa y precisa de las tendencias, opiniones y actitudes que rodean al tema en cuestión.

Al utilizar una encuesta, Álvarez pudo estandarizar las preguntas y respuestas, lo que facilitó la comparación y el análisis de los resultados. La estructura predefinida de la encuesta también permitió que los participantes proporcionaran sus respuestas de manera coherente y uniforme, lo que ayudó a garantizar la validez y la confiabilidad de los datos recopilados.

Además, el enfoque en la encuesta como método de recopilación de datos permitió a Álvarez abordar preguntas específicas y objetivos de investigación concretos. Esto le brindó la capacidad de analizar patrones, correlaciones y asociaciones en los datos, lo que a su vez respaldó sus conclusiones y recomendaciones. Ver en anexo 1.

La encuesta consta de 26 preguntas y 7 secciones, en donde se distribuye de la siguiente manera:

- ✓ La sección 1 obtiene los datos del encuestado.
- ✓ La sección 2 la información de la pulpería.
- ✓ La sección 3 trata sobre el diseño y operacionalización de las políticas de inventario.
- ✓ La sección 4 los desafíos en la gestión de inventarios.
- ✓ La sección 5 Oportunidades de mejora.
- ✓ La sección 6 Comentarios del encuestador.
- ✓ La sección 7 Datos demográficos, datos de operación de la tienda y factores relevantes en el calculo de costos.

Cabe mencionar que en esta encuesta se utilizaron preguntas abiertas, preguntas estructuradas en la escala de Likert, preguntas dicotómicas, preguntas de selección múltiple entre otras.

2.4 MARCO LEGAL

2.4.1 PERMISO DE OPERACIÓN

Este reglamento municipal tiene como propósito definir los procedimientos y requisitos necesarios para obtener un permiso de operación de negocio dentro de un área geográfica específica. Este reglamento regula el proceso que los emprendedores y empresas deben seguir para obtener la autorización necesaria para llevar a cabo sus actividades comerciales en dicho municipio.

Una característica importante del reglamento es la implementación de un proceso de Inspección Posterior o Ex Post. Esta medida otorga a la Municipalidad la facultad de verificar la veracidad y precisión de la información presentada por los solicitantes para obtener el permiso de operación. Esto permite que las autoridades municipales se aseguren de que las actividades comerciales se lleven a cabo de acuerdo con los requisitos y normativas establecidos.

El documento también detalla las funciones asignadas al personal que opera en la Gerencia de Atención al Ciudadano, delineando sus responsabilidades y competencias en relación con la gestión de los permisos de operación. Además, se especifican los requisitos necesarios para ser nombrado en dichos roles y se establecen las causas que podrían conducir a la remoción de un individuo de su puesto.

En caso de incumplimiento de las normas establecidas en el reglamento, se describen las medidas correctivas que el infractor debe llevar a cabo para corregir la situación irregular. Estas medidas pueden variar según la naturaleza del incumplimiento y pueden implicar acciones específicas para rectificar la falta de conformidad.

Un aspecto crucial del reglamento es la fijación de un plazo de treinta días para implementar e institucionalizar el Proceso Simplificado objeto de dicho reglamento. Esto señala la intención de la municipalidad de aplicar el proceso de manera ágil y eficiente, con el objetivo de facilitar la obtención de permisos y reducir la burocracia en el proceso de operación de negocios.

2.4.2 LEY DE MUNICIPALIDADES

Este conjunto normativo enumera y describe tanto los derechos como las responsabilidades que recaen sobre los ciudadanos y la Municipalidad en relación con una serie de áreas clave. Los temas abordados incluyen, pero no se limitan a, los servicios públicos municipales, la

administración y el desarrollo de asuntos locales, la protección del medio ambiente, la gestión de tierras municipales, así como la construcción y el mantenimiento de vías públicas.

En cuanto a los ciudadanos, la ley establece sus derechos a recibir servicios públicos eficientes y de calidad por parte de la Municipalidad. También delimitan su responsabilidad de cumplir con las normativas y regulaciones municipales, así como de contribuir al mantenimiento de un ambiente saludable y sostenible. Los ciudadanos tienen el derecho de participar en la toma de decisiones a nivel local y de acceder a información relevante sobre asuntos municipales.

En síntesis, este marco normativo es integral y aborda una variedad de temas fundamentales relacionados con la relación entre los ciudadanos y la Municipalidad, la administración local, la protección del entorno, y la planificación y desarrollo de la comunidad.

2.4.3 LEY DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR

Ley de Protección al Consumidor proporciona una visión detallada de la ley y su reglamento en Honduras. A lo largo del texto, se examinan con minuciosidad los distintos elementos y aspectos que componen esta legislación, así como su aplicación y regulación en el contexto hondureño.

Uno de los puntos resaltantes del documento es la explicación exhaustiva del plan de previsión anual. Este plan tiene como objetivo neutralizar la especulación de precios que afecta a los productos de la canasta básica. La estrategia consiste en establecer medidas y directrices para controlar y mitigar los incrementos injustificados en los precios de los productos esenciales. Este enfoque busca salvaguardar los intereses de los consumidores al garantizar que los productos de primera necesidad sean accesibles y asequibles.

Además, se describen en detalle las obligaciones que recaen sobre los proveedores bajo esta ley. Esto incluye la responsabilidad de proporcionar información precisa y transparente sobre los productos, sus características y precios. Los proveedores deben cumplir con estándares éticos y comerciales que aseguren una relación justa y equitativa con los consumidores.

El documento también aborda las sanciones impuestas por incumplimientos a la Ley de Protección al Consumidor. Estas sanciones se aplican en caso de que los proveedores no cumplan con las regulaciones establecidas. Las sanciones tienen la finalidad de promover el cumplimiento y garantizar que se respeten los derechos y necesidades de los consumidores.

En el marco de la aplicación de la ley y su reglamento, se menciona que la Secretaría de Estado en el Despacho de Desarrollo Económico, a través de la Dirección General de Protección al Consumidor, es la autoridad encargada de supervisar y hacer cumplir estas regulaciones. Esta entidad es responsable de velar por la implementación adecuada de la ley y de asegurar que se respeten los derechos y bienestar de los consumidores en Honduras.

En conjunto, el documento brinda un panorama claro y detallado sobre la Ley de Protección al Consumidor y su reglamento en Honduras. Describe cómo se aborda la especulación de precios, las obligaciones de los proveedores y las medidas de sanción. La autoridad encargada de hacer cumplir estas regulaciones se establece claramente, lo que contribuye a la comprensión global de cómo se protegen los intereses de los consumidores en el país.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

En este capítulo se expone la metodología de investigación empleada en el estudio, abarcando aspectos como el diseño, enfoque y método de investigación utilizados. Se hace hincapié en la recopilación y el análisis de datos como herramientas para identificar relaciones en una población o muestra.

La obtención de información relevante desempeña un papel fundamental en la definición de las técnicas e instrumentos apropiados para alcanzar los objetivos de la investigación.

3.1.1 MATRIZ METODOLÓGICA

Tabla 3. Matriz Metodológica

TITULO: "Desarrollo de un manual de herramientas financieras para mejorar la gestión económica en pulperías y abarroterías"					
FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS		PREGUNTAS DE INVESTIGACION	VARIABLES	
	GENERAL	ESPECIFICOS		DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE
¿Cuáles son las herramientas financieras esenciales que	Analizar las practicas actuales de gestión	1. Realizar un análisis exhaustivo del perfil y las características de las pulperías y sus dueños.	1. ¿Qué características poseen las pulperías y sus dueños?	Proceso de Gestión Financiera	Características demográficas de los negocios y propietarios

TITULO: "Desarrollo de un manual de herramientas financieras para mejorar la gestión económica en pulperías y abarroterías"

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS		PREGUNTAS DE INVESTIGACION	VARIABLES	
	GENERAL	ESPECIFICOS		DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE
deben ser utilizadas en una tienda de conveniencia o una pequeña tienda de abarrotes?	financiera de negocios de comercio al detalle de abarrotería en Honduras.	2. Revisar y recopilar las prácticas actuales de gestión financiera de las pulperías.	2. ¿Cuáles son las prácticas financieras actuales utilizadas en la gestión de pulperías?	Eficiente en Pulperías	Prácticas de gestión financiera actual.
		3. Identificar las herramientas de gestión financiera que se encuentran existentes y su aplicabilidad en pulperías.	3. ¿Cuáles son las herramientas financieras más contemporáneas que se pueden implementar en cualquier tipo de empresa o negocio?		Herramientas y procesos de gestión financiera disponibles
		4. Realizar un análisis exhaustivo y una evaluación de la infraestructura requerida para el desarrollo tecnológico y financiero de una pulpería.	4. ¿Cuál es la infraestructura y la tecnología requerida para el desarrollo de cualquier empresa o negocio?		Infraestructura y tecnología requerida.
		5. Desarrollar un manual estructurado de herramientas de control financiero que presente de manera clara y concisa las herramientas financieras seleccionadas, brindando ejemplos prácticos y guías paso a	5. ¿Cuáles son las herramientas financieras apropiadas para aplicar en una tienda de comestibles o abarrotes?		Métodos para analizar la salud financiera.

TITULO: "Desarrollo de un manual de herramientas financieras para mejorar la gestión económica en pulperías y abarroterías"

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS		PREGUNTAS DE INVESTIGACION	VARIABLES	
	GENERAL	ESPECIFICOS		DEPENDIENTE	INDEPENDIENTE
		paso para su implementación en los negocios.			

3.1.2 ESQUEMA DE VARIABLES DE ESTUDIO

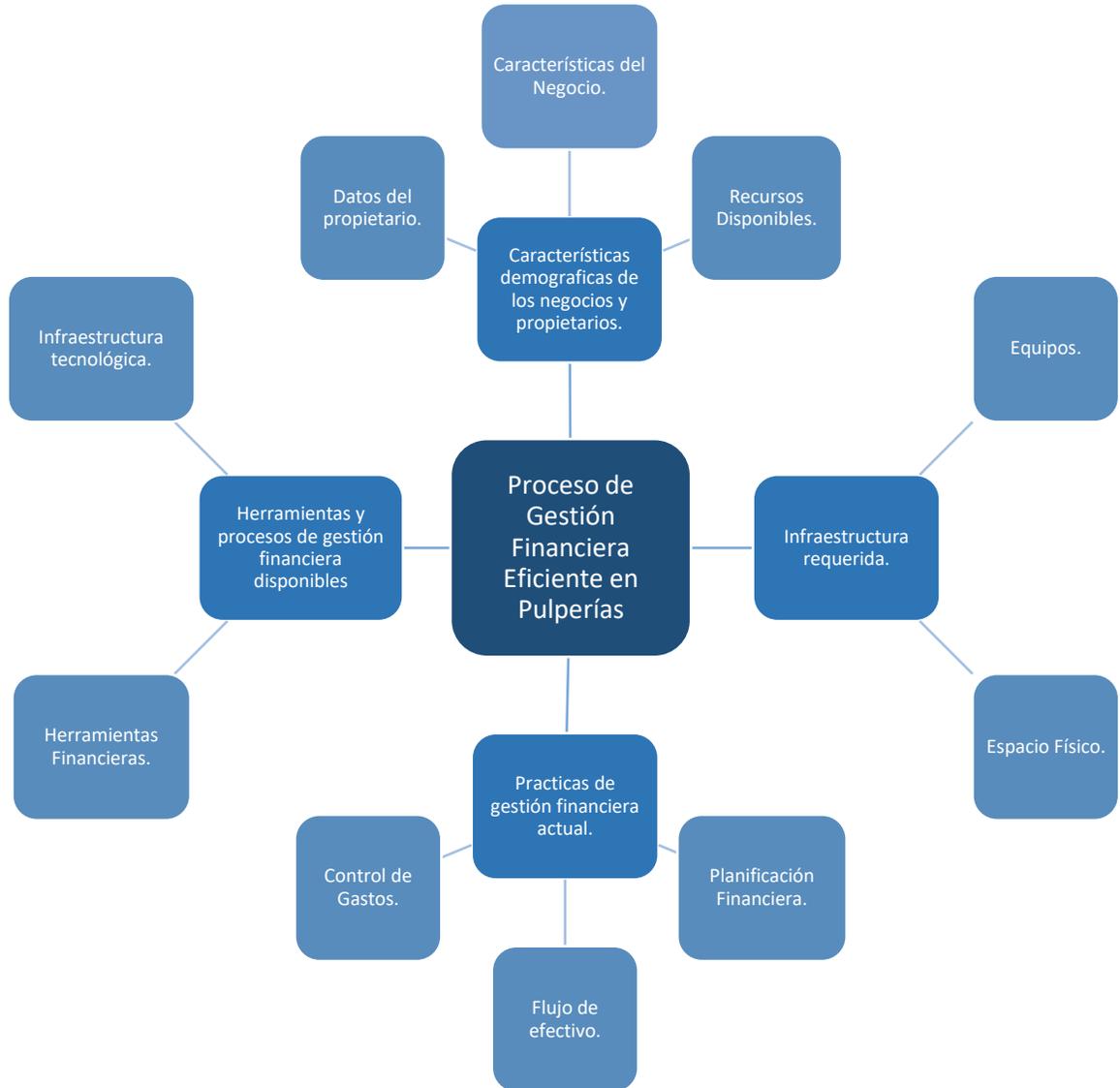


Figura 1. Diagrama de variables.

Este gráfico ilustra las etapas en las que se implementa el manual financiero. Es esencial evaluar los indicadores financieros para adquirir un conocimiento más completo del tema a evaluar. Esto proporcionará una perspectiva más amplia que respaldará la toma adecuada de decisiones por parte de los dueños.

3.1.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 4. Matriz de operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Características demográficas de los negocios y propietarios	Se refieren a los datos que describen quiénes son los propietarios o gestores de una empresa desde una perspectiva sociodemográfica, como la edad, el género, la ubicación, la educación y otros atributos similares.	Implica medir y registrar información sobre la edad, género, ubicación, educación y otros atributos sociodemográficos de los dueños o gestores de empresas. Esta información se recopila a través de cuestionarios o entrevistas y se analiza para entender mejor la composición demográfica de los empresarios y su relación con sus negocios y entorno.	Datos del Propietario	Edad
				Genero
				Nivel de educación
				Experiencia laboral
			Características del Negocio	Tipo de negocio
				Ubicación geográfica.
				Años de operación.
				Tamaño del negocio
			Recursos Disponibles	Financiamientos
				Contactos
Infraestructura y tecnología				
Prácticas de gestión financiera actual.	Se refiere a cómo una organización administra sus recursos financieros en el presente. Esto incluye la planificación, control de gastos, inversiones, financiamiento y estrategias financieras implementadas para alcanzar sus objetivos económicos.	Para medirlo, se recopila información sobre presupuestos, deudas, inversiones, riesgos, tecnologías financieras y desempeño actual mediante análisis financiero y entrevistas con personal financiero.	Presupuesto y Planificación Financiera	Presupuestos por año
				Planificación financiera a corto y largo plazo.
			Flujo de Efectivo	Flujo de efectivo mensual.
				Manejo de liquidez.
			Control de Costos y Gastos	Identificación de costos innecesarios
				Análisis de rentabilidad por producto.
				Softwares utilizados

Herramientas y procesos de gestión financiera disponibles	Se refiere a las opciones y métodos para administrar los recursos financieros de una organización.	Para medirlo, se evalúan las herramientas específicas utilizadas, como software financiero y políticas, y se considera la accesibilidad y el uso efectivo por parte del personal financiero.	Herramientas Financieras	Planificación financiera a corto y largo plazo.
				Presupuestos por año
			Infraestructura Tecnológica	Capacidad de respaldo
				Optimización de funciones.
Infraestructura y tecnología requerida.	Se refiere a los recursos físicos y tecnológicos necesarios para llevar a cabo una actividad o proyecto.	Para medirlo, se recopila información detallada sobre los equipos, software y sistemas necesarios, incluyendo su disponibilidad y capacidad.	Equipos	Cantidad de computadoras.
				Capacidad de almacenamiento.
				Cantidad de escáner.
			Espacio Físico	Metros cuadrados disponibles.
				Espacio disponible para expansión tecnológica

3.2 ENFOQUE Y MÉTODOS



Figura 2. Diagrama de enfoque y métodos.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de esta investigación se llevó a cabo mediante el uso de la técnica de entrevistas y encuestas. En este estudio, la entrevista se empleó como la única técnica de recopilación de datos cuantitativos y desempeñó un papel esencial en el procesamiento de información para su análisis posterior.

3.3.1 POBLACIÓN

En esta investigación, la población de estudio se conformó con los dueños de pulperías y/o abarroterías y con los especialistas de ventas de las más grandes distribuidoras del municipio de Juticalpa, Departamento de Olancho, así como con expertos en temas financieros relacionados con herramientas financieras. En total, la población de estudio incluyó a 360 *nanostore's* y 5 especialistas del entorno.

Tabla 5. Población de estudio

Puesto laboral	Cantidad
Pulperas y Abarroterías**	360
Expertos en campo	5
Total	365

Fuente: **Municipalidad de Juticalpa, Olancho. Ver el Anexo 2.

3.3.2 MUESTRA

En una investigación, la muestra representa un subgrupo de la población total bajo estudio. Para este estudio, se consideró la inclusión de pulperías y abarroterías. Esto se debió a su implicación en los procesos financieros y en la toma de decisiones de dicho negocio. Además, se incluyeron a 1 experto en finanzas con un amplio conocimiento en el desarrollo de herramientas financieras, y 1 experto de la cámara de comercio.

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

N = Población • e = margen de error (en decimales) • z = puntuación z

Figura 3. Fórmula para cálculo tamaño de la muestra

Figura 4. Resultado del cálculo de la muestra (SurveyMonkey, 2023)

Tabla 6. Muestra de estudio

Puesto laboral	Cantidad
Especialista de la Cámara de Comercio	1
Especialista Financiero	1
Pulperías y Abarroterías	76
Total	78

3.4 TÉCNICAS, INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS APLICADOS

El instrumento de medición utilizado en el estudio fue 1 encuesta presencial a las *nanostores*. La encuesta se diseñó para recopilar información sobre las variables del estudio. De igual manera se implementó una entrevista mediante una guía de preguntas, a cada uno de los especialistas del entorno.

3.4.1 ENCUESTAS

En el marco de esta investigación, se llevó a cabo una encuesta en persona a las pulperías y abarroterías de Juticalpa el 20 de septiembre de 2023, durante la cual se recopiló toda la información financiera necesaria para el desarrollo de esta tesis.

3.4.2 ENTREVISTA

Se condujo una entrevista separada con un experto en finanzas empresariales el 29 de septiembre de 2023, a través de una reunión en persona, durante la cual compartieron información sobre la elaboración de un manual de herramientas financieras, que es uno de los objetivos centrales de esta tesis. De igual manera se condujo una entrevista con un especialista de la cámara de comercio de Olancho.

3.4.3 PROCEDIMIENTOS

El objetivo era obtener la mayor cantidad de pulperías y abarroterías encuestadas y recopilar la información esencial para evaluar su situación financiera conceptual, así como para administrar cuestionarios.

Luego, se procedió a aplicar la encuesta utilizando la plataforma electrónica Microsoft Forms 365, lo que simplificó el proceso de recopilación y tabulación de datos, facilitando así el análisis posterior. Cabe mencionar que la encuesta se aplicó en persona utilizando smartphones y una Tablet para aplicar las encuestas con el programa indicado.

Finalmente, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de los resultados obtenidos, lo que permitió identificar indicadores financieros clave y evaluar la percepción de los conceptos por parte del personal encuestado. Estos resultados se utilizaron en la creación del manual de herramientas financieras y en la propuesta final de indicadores relevantes para mejorar la operatividad de la empresa.

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Para llevar a cabo la investigación, es fundamental contar con diversas fuentes de información que nos permitan explorar tanto los datos históricos como los actuales relacionados con el tema de investigación. En este proyecto, hemos clasificado las fuentes de información de la siguiente manera:

3.5.1 FUENTES PRIMARIAS

La fuente principal empleada en la elaboración de esta investigación fue la entrevista con expertos financieros. Además, se aplicó una encuesta a los dueños de las pulperías con el propósito de obtener información directa sobre la metodología empleada en el análisis financiero de la empresa y sus proyecciones futuras. (Sampieri, 2017)

3.5.2 FUENTES SECUNDARIAS

Además de las fuentes de investigación primarias mencionadas previamente, se recurrió a una variedad de fuentes secundarias para enriquecer el análisis. Estas fuentes secundarias incluyeron libros, bases de datos del CRAI, revistas científicas, tesis, informes elaborados por expertos en temas financieros, estadísticas de instrumentos financieros y encuestas, así como libros de referencia. En particular, se consultaron:

- Libros de metodología de investigación.
- Libros sobre herramientas financieras.
- Libros relacionados con la gestión en organizaciones.

Estas fuentes secundarias proporcionaron información complementaria y contextual para respaldar y enriquecer la investigación.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

4.1 INFORME DE PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

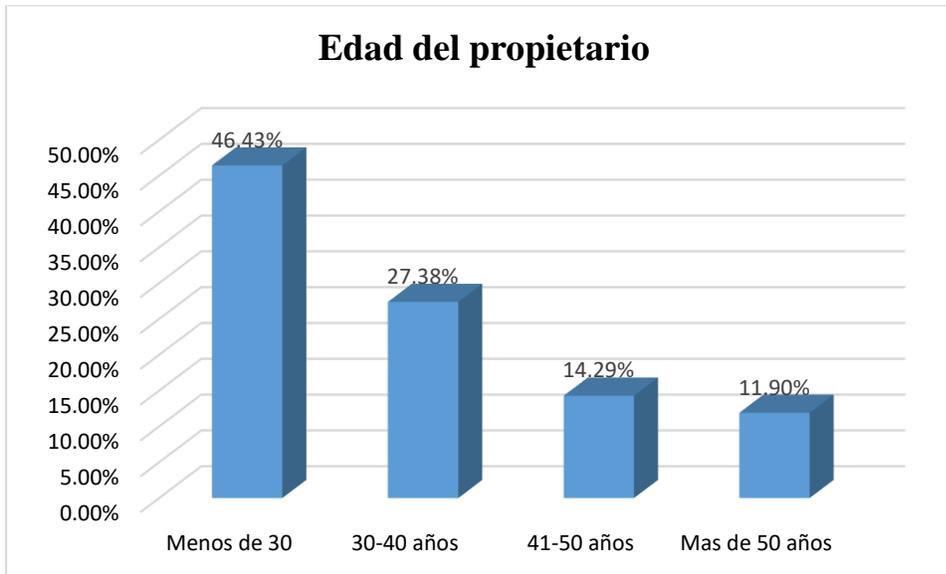
Con el propósito de recabar la información requerida para la investigación, se administró un cuestionario a las *nanostore* de la ciudad de Juticalpa los días 16, 17 y 18 de septiembre de 2023 a un total de ochenta y cuatro dueños de *nanostores* los cuales se registraron en Microsoft

Forms 365 y se analizaron en la herramienta Microsoft Excel 365, cada cuestionario duró 5 minutos en promedio por dueño de *nanostore*. De igual manera se realizaron entrevistas a especialistas del entorno como ser: especialista de ventas y especialista de la cámara de comercio de Juticalpa el cual tomo 10 minutos en promedio.

4.2 RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LAS TÉCNICAS APLICADAS

4.2.1 CUESTIONARIO

Gráfico 1. Edad del propietario

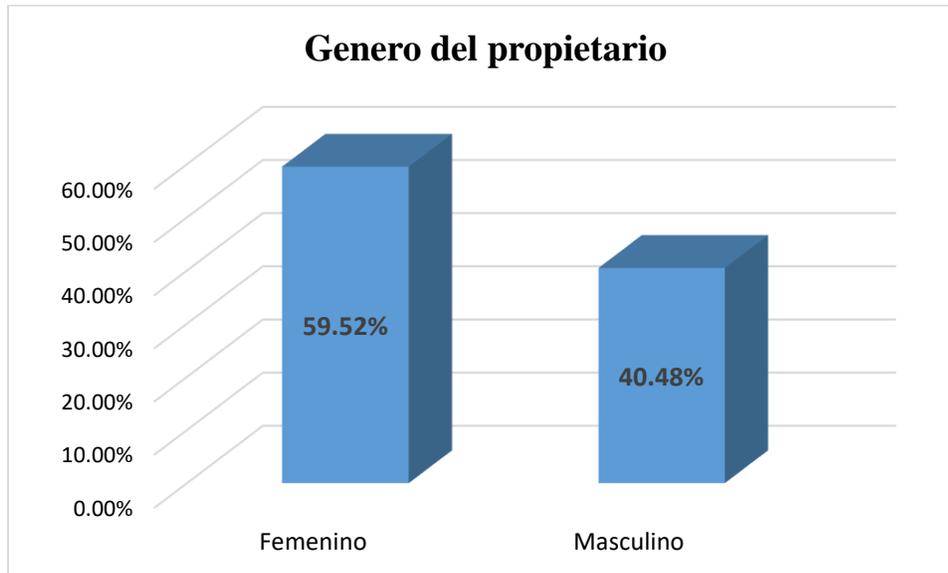


Fuente: (Nanostore's, 2023)

Mediante el análisis de los datos proporcionados en el Gráfico No. 1, se evidencia de manera destacada que el 46.43% de los propietarios de *nanostores* encuestados se encuentran en el grupo de edad menor de 30 años. Este hallazgo es significativo ya que indica que la gestión y operación de este tipo de pequeños establecimientos comerciales está siendo liderada principalmente por individuos jóvenes. Este fenómeno puede ser un reflejo de las tendencias actuales en el emprendimiento, donde la generación más joven está tomando un papel activo en la economía, aprovechando las oportunidades de negocio que se presentan en diversos sectores. Además, este dato podría tener implicaciones en términos de estrategias de marketing y adaptación de productos y servicios para satisfacer las necesidades de este grupo demográfico en particular,

que podría tener demandas y preferencias diferentes en comparación con propietarios de negocios más experimentados.

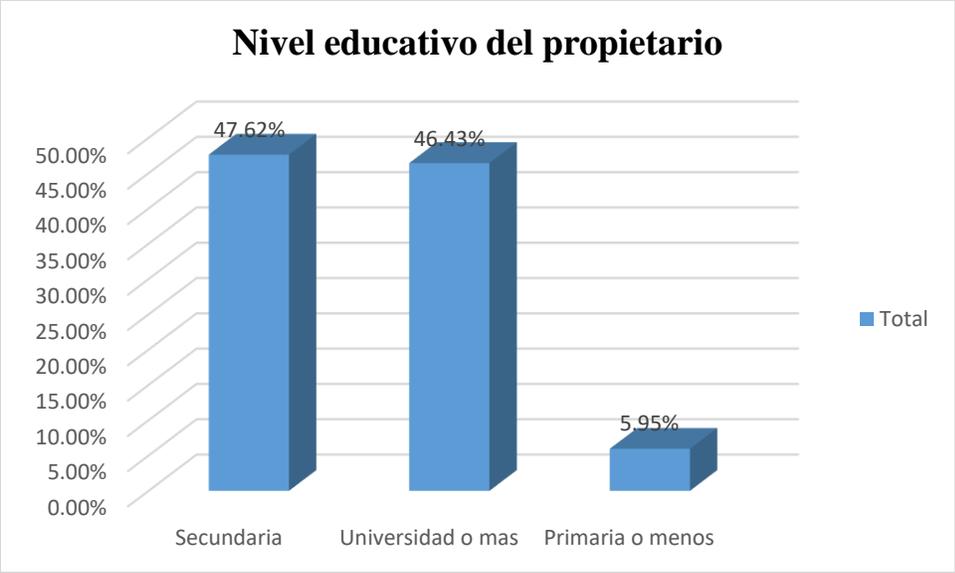
Gráfico 2. Género del propietario



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 2 revela que el 59.52% de los propietarios de *nanostores* encuestados son mujeres, lo que refleja una tendencia significativa en el ámbito empresarial. Esto sugiere un aumento en la participación de las mujeres en el emprendimiento y destaca la importancia de comprender y atender las necesidades específicas de este grupo demográfico en el sector de los *nanostores*.

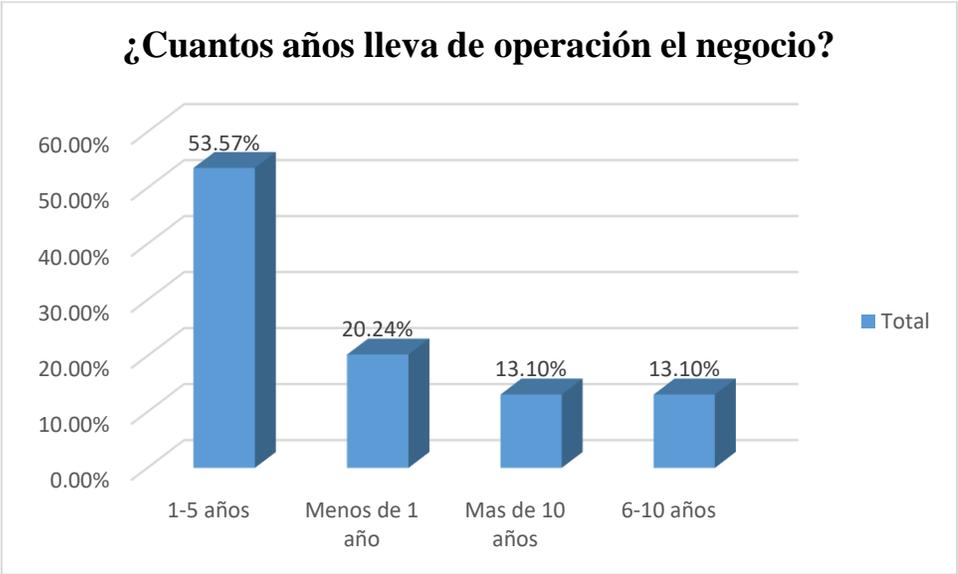
Gráfico 3. Nivel educativo del propietario



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 3 muestra que el 47.62% de los propietarios de *nanostores* encuestados poseen niveles educativos que oscilan entre secundaria y universitaria. Esto indica una diversidad en los niveles de educación de los dueños de *nanostores* y podría tener implicaciones en términos de la toma de decisiones, la gestión y las estrategias empresariales en este sector.

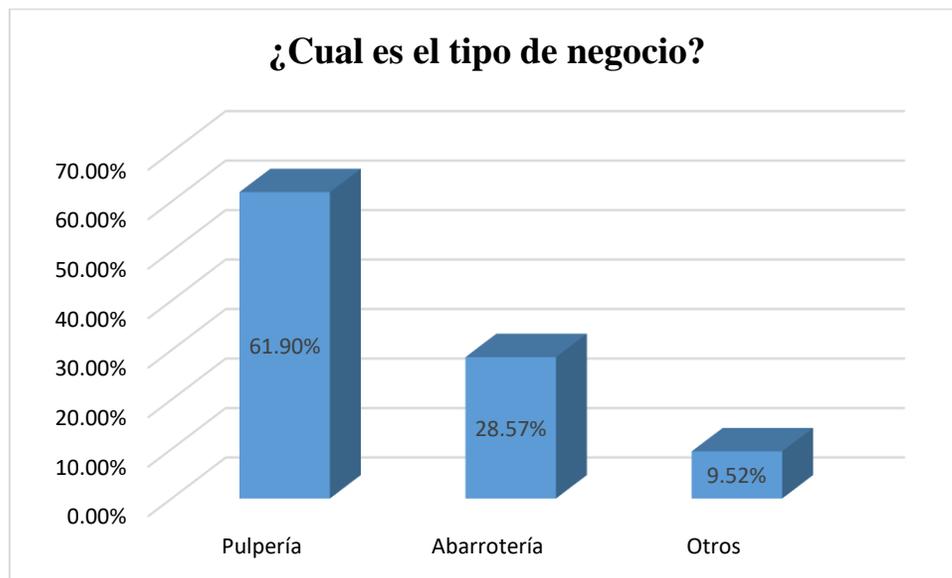
Gráfico 4. Años de operación del negocio



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 4 muestra que la el 53.57% de las *nanostores* encuestadas tienen una trayectoria de operación que oscila entre 1 y 5 años. Este hallazgo sugiere que muchas de estas pequeñas tiendas han estado en funcionamiento durante un período relativamente corto. Esto puede ser indicativo de la dinámica empresarial en este sector, donde las *nanostores* pueden surgir y establecerse rápidamente debido a su tamaño y naturaleza ágil. También podría reflejar la creciente popularidad de este tipo de negocios como una opción viable en el mercado minorista.

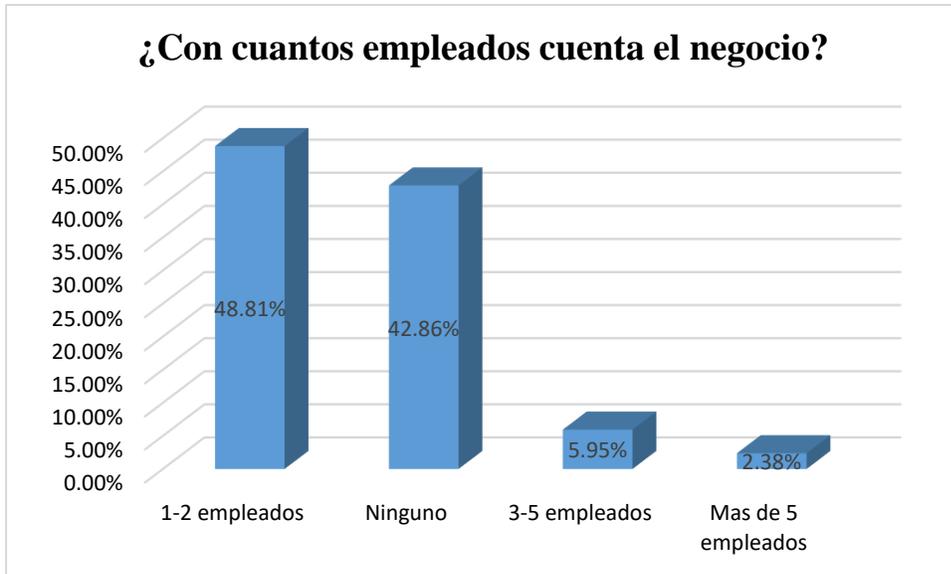
Gráfico 5. Tipo de negocio



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 5 muestra que el 61.90% de las *nanostores* encuestadas fueron pulperías.

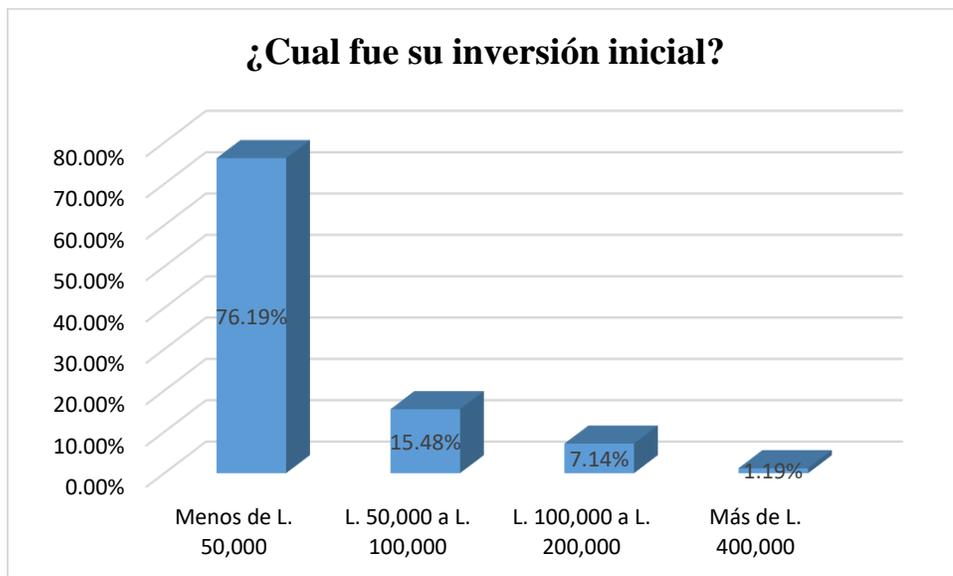
Gráfico 6. Empleados que tiene el negocio.



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 6 muestra que el 48.81% de las *nanostores* encuestadas cuenta con 1-2 empleados.

Gráfico 7. Inversión inicial del negocio

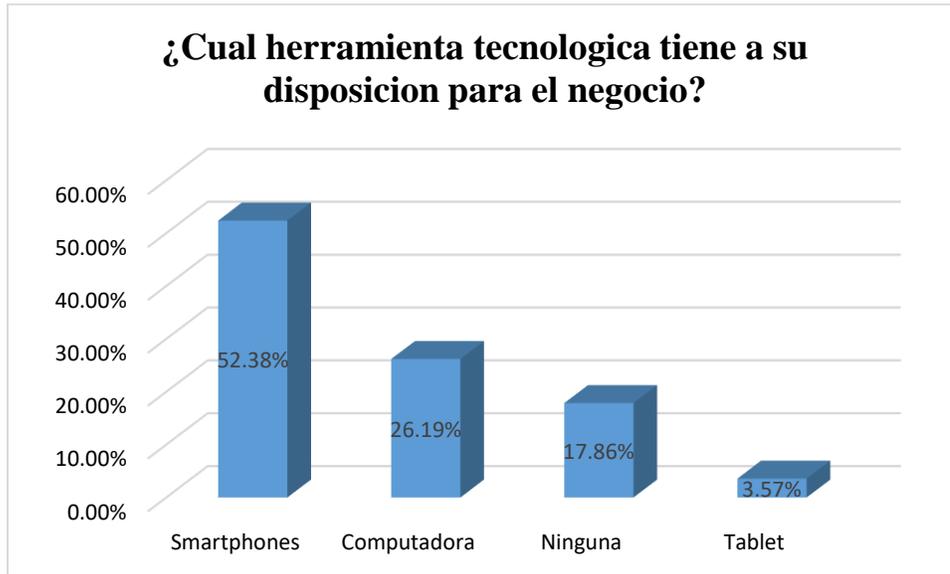


Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 7 indica que el 76.19% de las *nanostores* encuestadas comenzaron su operación con una inversión inicial de menos de L. 50,000. Este dato resalta la naturaleza de bajo costo y accesibilidad de las *nanostores* como opción de negocio. La capacidad de comenzar con

una inversión relativamente pequeña puede ser un factor clave para que los emprendedores elijan este tipo de establecimiento, lo que les permite ingresar al mercado minorista con recursos limitados y, potencialmente, expandirse con el tiempo a medida que crece su negocio.

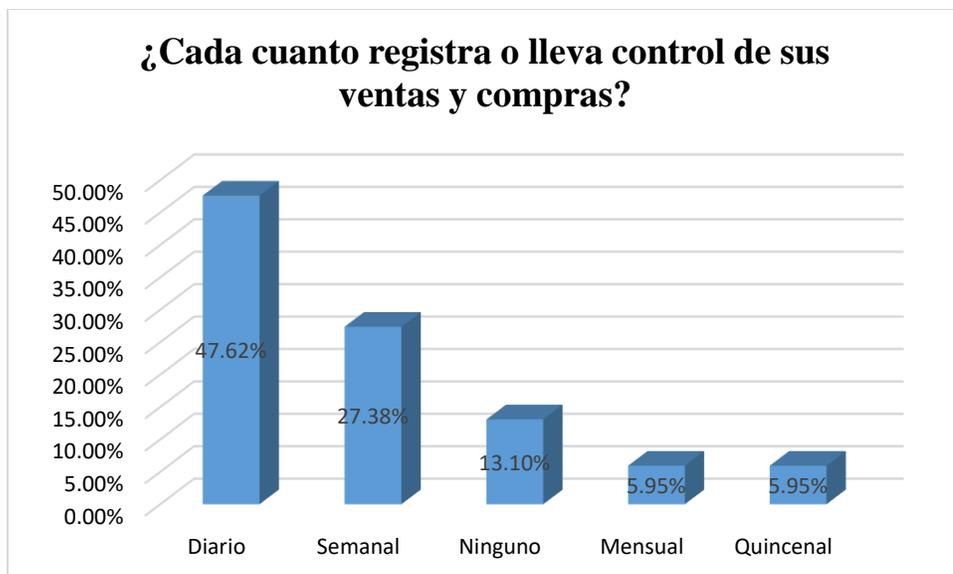
Gráfico 8. Herramientas tecnológicas con las que cuenta el negocio.



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 8 resalta que la 52.38% de las *nanostores* encuestadas utilizan smartphones como herramienta tecnológica en su negocio. Esta tendencia subraya la importancia de la tecnología móvil en la gestión y operación de las *nanostores*. Los smartphones pueden desempeñar un papel crucial en diversas áreas, como la gestión de inventario, la comunicación con los clientes, la administración de pagos y la obtención de información de mercado en tiempo real. Esta adaptación tecnológica puede mejorar la eficiencia y la competitividad de las *nanostores* en el mercado minorista.

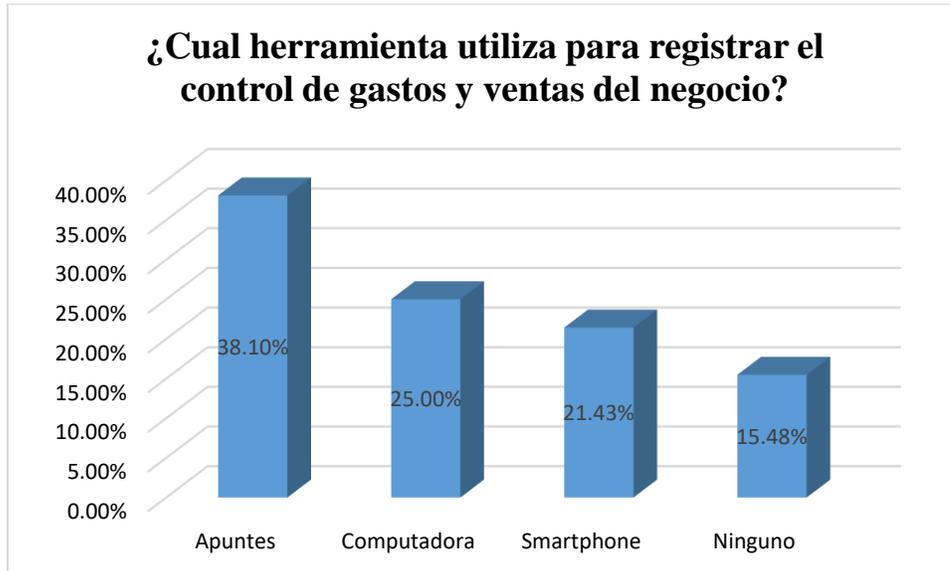
Gráfico 9. ¿Cada cuánto registra o lleva control de sus ventas y compras?



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 9 muestra que el 47.62% de las *nanostores* encuestadas realizan diario el control de sus ventas y compras.

Gráfico 10. Herramienta con que registra el control de gastos y ventas.



Fuente: (Nanostore's, 2023)

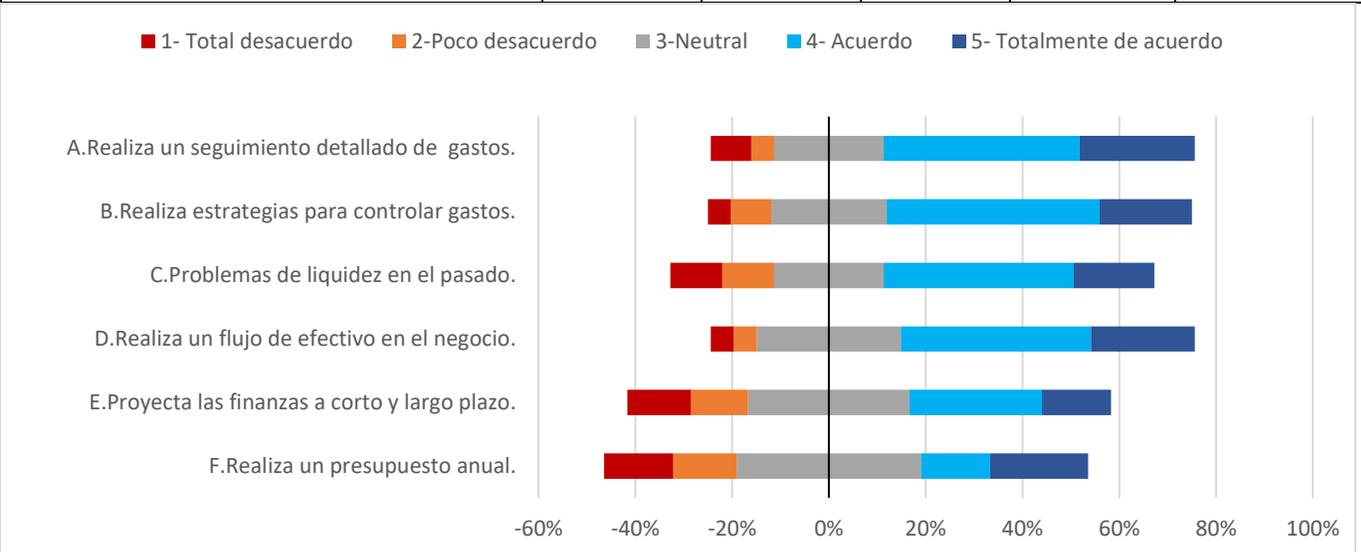
El Gráfico No. 10 muestra que el 38.10% de las *nanostores* encuestadas realizan el control de gastos y ventas utilizando apuntes manuales. Este hallazgo subraya una preferencia por métodos tradicionales de seguimiento financiero en lugar de herramientas tecnológicas o sistemas automatizados.

El uso de apuntes manuales para el control de gastos y ventas puede ser efectivo en ciertos casos, especialmente para propietarios de *nanostores* con operaciones simples y un volumen de transacciones bajo. Sin embargo, también puede llevar a desafíos en términos de precisión, eficiencia y capacidad para realizar un seguimiento detallado de las finanzas.

Este dato podría indicar una oportunidad para educar a los propietarios de *nanostores* sobre las ventajas de la tecnología y las herramientas digitales para una gestión financiera más eficaz y precisa. La adopción de software de contabilidad o aplicaciones móviles podría simplificar el proceso de registro y facilitar un análisis más completo de los gastos y las ventas, lo que podría contribuir a una toma de decisiones más informada y una gestión financiera más sólida en estas pequeñas tiendas.

Gráfico 11. Prácticas de Gestión Financiera actual

Pregunta	1-Total desacuerdo	2-Poco desacuerdo	3-Neutral	4- Acuerdo	5- Totalmente de acuerdo
A. Realiza un seguimiento detallado de gastos.	7	4	19	34	20
B. Estrategias para controlar los costos y gastos.	4	7	20	37	16
C. Problemas de liquidez en el pasado.	9	9	19	33	14
D. Realiza un flujo de efectivo en el negocio.	4	4	25	33	18
E. Proyecta las finanzas a corto y largo plazo.	11	10	28	23	12
F. Realiza un presupuesto anual.	12	11	32	12	17



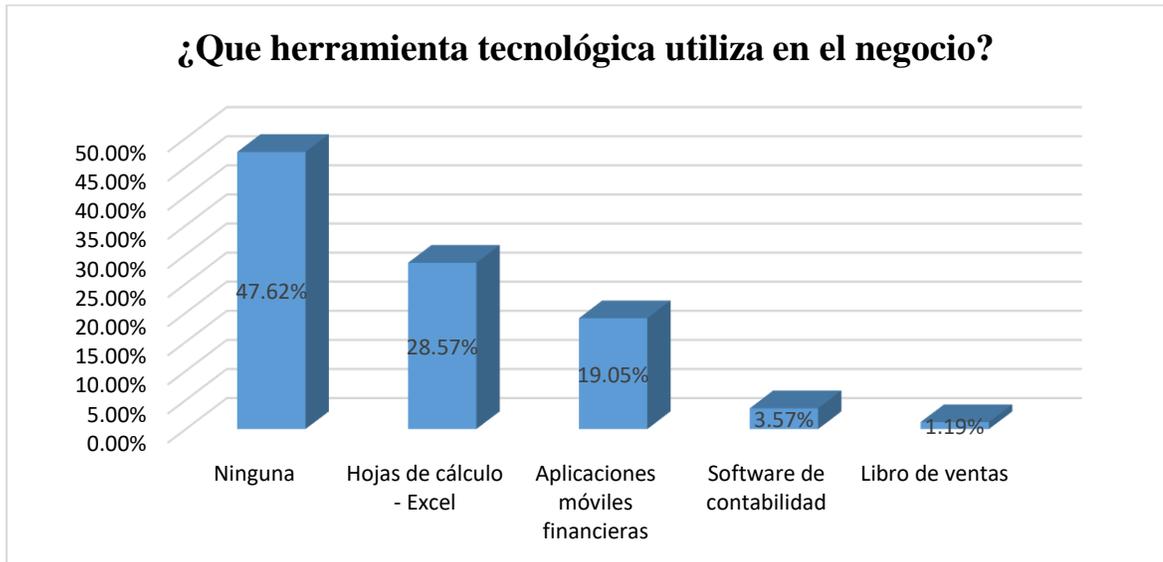
Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 11 destaca un hallazgo importante: aunque las *nanostores* encuestadas muestran un interés en mejorar su gestión financiera, muchas carecen de una orientación clara y estratégica para lograrlo.

Este resultado subraya la necesidad de brindar apoyo y capacitación a los propietarios de *nanostores* en términos de educación financiera y gestión empresarial. La falta de comprensión de conceptos financieros clave, como el flujo de efectivo, puede limitar su capacidad para tomar decisiones financieras sólidas y estratégicas. Proporcionar orientación y recursos que ayuden a

estos emprendedores a desarrollar habilidades financieras y estrategias sólidas podría tener un impacto positivo en la gestión y el crecimiento de sus negocios.

Gráfico 12. Herramientas tecnológicas utilizadas en el negocio.

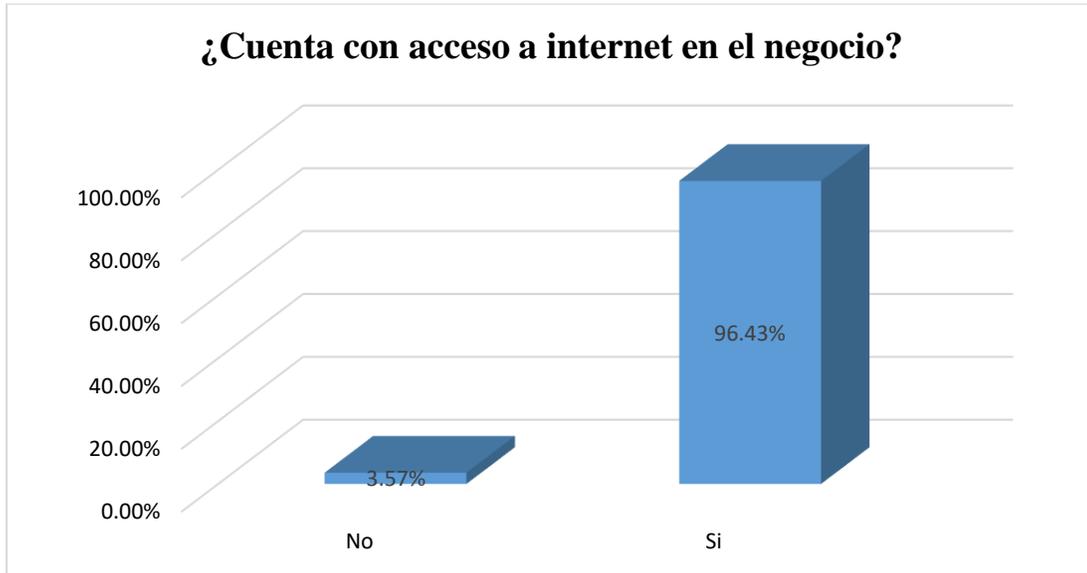


Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 12 destaca que el 47.62% de las *nanostores* encuestadas no utilizan una herramienta tecnológica específica en su negocio. Este hallazgo subraya un área donde podría haber oportunidades de mejora en términos de eficiencia y gestión empresarial. La adopción de herramientas tecnológicas adecuadas, como sistemas de punto de venta (POS), software de contabilidad o aplicaciones de seguimiento de inventario, podría ayudar a las *nanostores* a optimizar sus operaciones, llevar un mejor control financiero y mejorar la experiencia del cliente.

La falta de uso de herramientas tecnológicas puede deberse a diversas razones, como limitaciones presupuestarias o falta de conocimiento sobre las opciones disponibles. Sin embargo, considerar la implementación de tecnología podría ser un paso importante para aumentar la competitividad y la eficiencia de estas pequeñas tiendas en el mercado minorista.

Gráfico 13. Acceso a internet en el negocio.

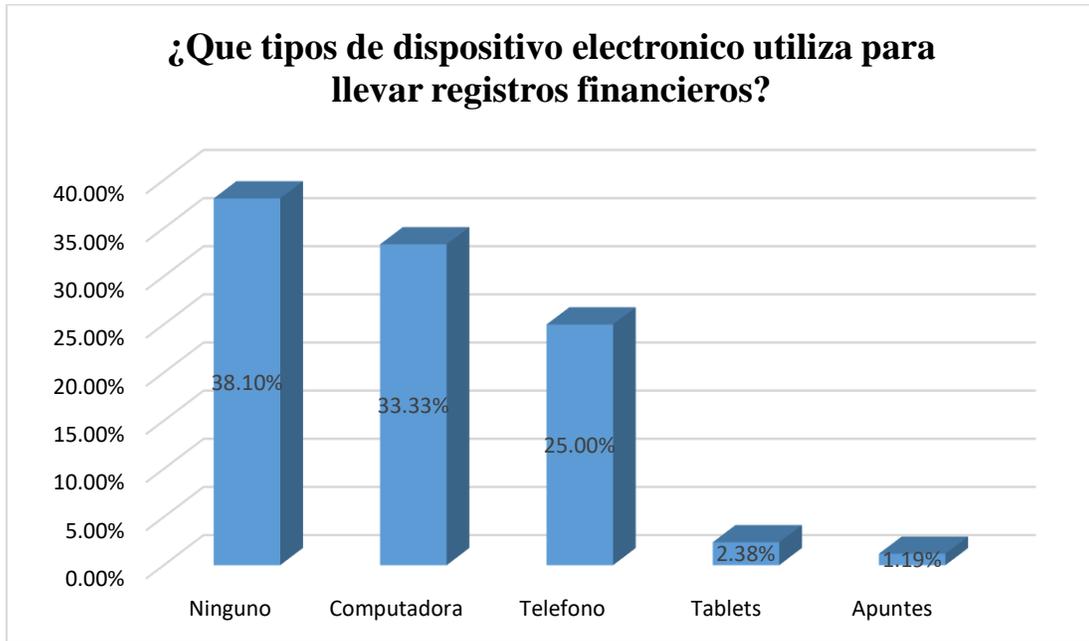


Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 13 resalta que el 96.43% de las *nanostores* encuestadas tienen acceso a internet. Este dato es relevante, ya que el acceso a la conectividad en línea puede abrir oportunidades para mejorar la gestión y operación de estas tiendas. La disponibilidad de internet puede facilitar tareas como la administración de inventario, la comunicación con proveedores y clientes, y el acceso a recursos en línea para el desarrollo empresarial.

El acceso a internet también puede ser un habilitador para la adopción de herramientas y tecnologías digitales que pueden mejorar la eficiencia y la competitividad de las *nanostores*. En este sentido, la conectividad puede contribuir significativamente al crecimiento y la adaptación de estas pequeñas tiendas en el mercado minorista.

Gráfico 14. Tipos de dispositivo electrónico utilizados para llevar registros financieros



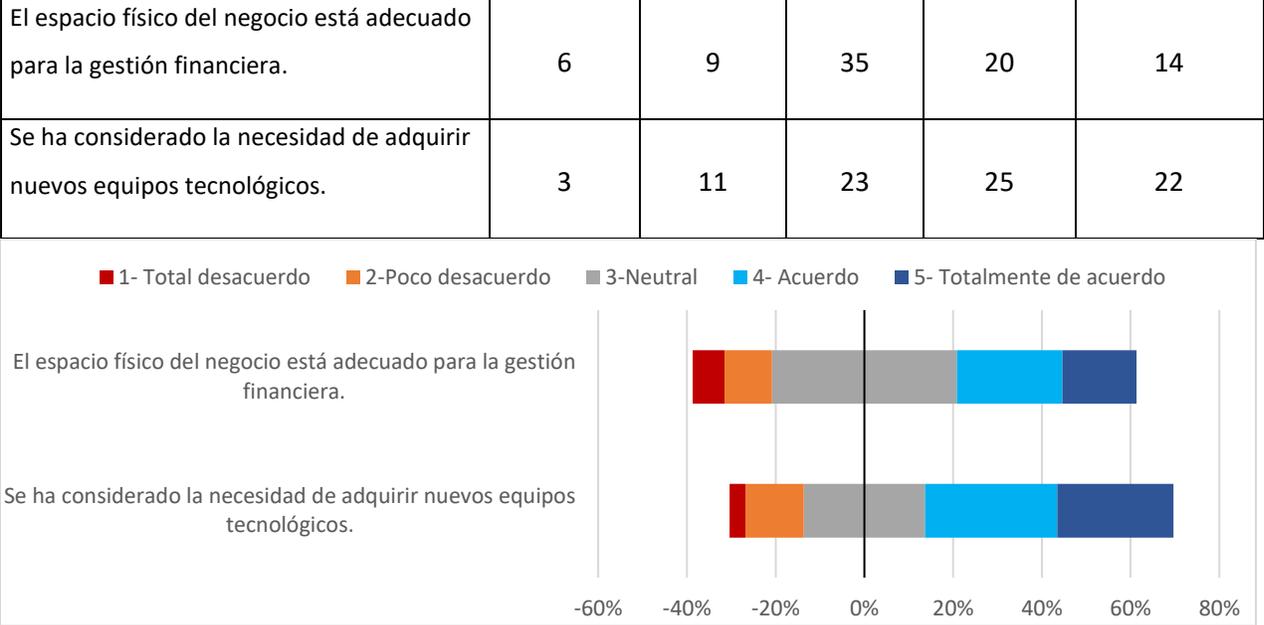
Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 14 resalta que el 38.10% de las *nanostores* encuestadas no utilizan una herramienta tecnológica para llevar registros financieros en sus negocios. Este dato sugiere que muchas de estas tiendas aún utilizan métodos manuales o tradicionales para llevar un seguimiento de sus transacciones y registros financieros.

La falta de adopción de herramientas tecnológicas para la gestión financiera puede tener implicaciones en términos de eficiencia y precisión en la contabilidad de las *nanostores*. La implementación de software o aplicaciones financieras podría ayudar a automatizar procesos, reducir errores humanos y proporcionar una visión más clara y actualizada de la situación financiera de estos negocios. Esta información destaca una posible área de mejora en la gestión de las *nanostores* para garantizar una base financiera sólida y una toma de decisiones informada.

Gráfico 15. Infraestructura y tecnología requerida.

Pregunta	1-Total desacuerdo	2-Poco desacuerdo	3-Neutral	4- Acuerdo	5- Totalmente de acuerdo
----------	--------------------	-------------------	-----------	------------	--------------------------



Fuente: (Nanostore's, 2023)

El Gráfico No. 15 destaca que el 41% de las *nanostores* encuestadas están de acuerdo en que el espacio físico de su negocio es adecuado para la gestión financiera. También indica que han considerado la necesidad de adquirir nuevos equipos tecnológicos. Estos hallazgos reflejan una actitud positiva hacia la optimización de la infraestructura y la tecnología en sus negocios.

La percepción de que el espacio físico es adecuado para la gestión financiera puede indicar que los propietarios sienten que cuentan con un entorno de trabajo funcional para llevar a cabo sus tareas financieras.

El reconocimiento de la necesidad de adquirir nuevos equipos tecnológicos sugiere una disposición a invertir en tecnología para mejorar la eficiencia y la competitividad de sus negocios. Esto puede incluir la adquisición de computadoras, software de contabilidad u otras herramientas tecnológicas que faciliten la gestión financiera.

En conjunto, estos datos indican que las *nanostores* encuestadas están abiertas a mejoras en la infraestructura y la tecnología en sus negocios, lo que puede contribuir a una gestión financiera más efectiva y al crecimiento de sus establecimientos.

4.2.2 ENTREVISTAS

4.2.2.1 ESPECIALISTA DE LA CAMARA DE COMERCIO

¿Han realizado estudios o investigaciones previas sobre la situación de las nanostore en esta región?

Basado en la información proporcionada por el especialista, se puede concluir que muchas *nanostores* no generan ingresos significativos y pueden operar con un nivel de simplicidad que no requiere empleados adicionales. Esto puede influir en su decisión de no afiliarse a la Cámara de Comercio u otras asociaciones comerciales, ya que pueden no percibir los beneficios de dicha afiliación en términos de su tamaño y estructura empresarial. Además, la preferencia por llevar un control financiero manual y la falta de adopción de herramientas tecnológicas podrían ser indicativos de que estos negocios pueden tener recursos limitados o una menor capacidad para invertir en sistemas y servicios adicionales.

Sin embargo, es importante destacar que cada nanostore es única y las decisiones comerciales pueden variar según diversos factores, incluidos los objetivos comerciales y las circunstancias individuales. Algunas *nanostores* pueden encontrar valor en la afiliación a asociaciones comerciales para acceder a recursos, capacitación y redes de apoyo, incluso si sus ingresos son modestos. En última instancia, las decisiones empresariales varían según las necesidades y metas específicas de cada propietario de nanostore.

Desde la perspectiva de la Cámara de Comercio, ¿en qué áreas consideran que podrían involucrarse para mejorar la gestión económica de las pulperías y abarroterías en Juticalpa?

La respuesta del especialista sobre la posibilidad de involucrarse en la capacitación de las *nanostores* para mejorar su gestión económica es un enfoque estratégico y valioso que puede tener un impacto significativo en el éxito de estos pequeños negocios.

Ofrecer capacitación personalizada y recursos específicos a las *nanostores* para mejorar su gestión económica es una estrategia efectiva. Esto incluye identificar sus necesidades, desarrollar programas de capacitación, proporcionar herramientas financieras, brindar mentoría, colaborar con instituciones educativas y medir el impacto. Esta iniciativa empodera a las *nanostores* para tomar decisiones financieras más informadas y fortalecer su posición en el mercado.

¿Están dispuestos a colaborar o proporcionar orientación en la investigación?

El especialista nos indica que están dispuestos a colaborar ya que la misión de la Cámara de Comercio es aumentar la competitividad de las empresas asociadas, brindando representatividad y servicios al sector empresarial. Esta misión puede ser de gran ayuda, ya que enfatiza el respaldo a las empresas y busca fortalecer su competitividad. Al enfocarse en ofrecer servicios y representación, la Cámara de Comercio puede atraer a más *nanostores* a afiliarse, ya que estas pueden ver un valor claro en la membresía. Esto puede permitir a la Cámara brindar un apoyo aún mayor a las nanostore en áreas como la promoción de negocios, la defensa de intereses y el acceso a recursos y oportunidades comerciales.

4.2.2.2 ESPECIALISTA FINANCIERO

En esta entrevista, el especialista financiero expresa su opinión sobre el uso de herramientas financieras en las pulperías. En primer lugar, destaca que el uso de herramientas financieras puede ser muy beneficioso para mejorar la gestión y el rendimiento financiero de las pulperías. Señala que estas herramientas son valiosas para abordar una variedad de desafíos financieros, como la gestión del flujo de efectivo y la inversión en tecnología. Además, menciona que estas herramientas ayudan a monitorear los riesgos financieros, evaluar opciones de financiamiento, reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.

El especialista también identifica algunas de las herramientas financieras más relevantes para las pulperías, incluyendo el flujo de caja proyectado, análisis de costos y rentabilidad, balance general, estado de resultados y ratios financieros. Destaca que la administración de riesgos de precios es esencial en este contexto.

Finalmente, se aborda el principal desafío financiero que enfrentan las pulperías en la actualidad, que es la gestión del flujo de efectivo. El especialista señala que muchos propietarios no tienen experiencia en llevar un control financiero adecuado, lo que dificulta evaluar la rentabilidad del negocio y aprovechar oportunidades de crecimiento. En resumen, la entrevista proporciona información valiosa sobre la importancia de la gestión financiera y el uso de herramientas financieras en el contexto de las pulperías en Honduras.

El cual en el anexo 5 se puede ver más a detalle la entrevista.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- Realizando un análisis completo del perfil y las características de las pulperías y sus dueños encontramos que el 46% de los dueños son menores de 30 años es decir que la mayoría es joven reflejo de las tendencias de emprendimiento, casi el 60% de los dueños son mujeres, el 49% de los dueños cursaron al menos secundaria como nivel educativo y el 57% de los negocios tienen menos de 5 años y más de 1 año de operación. Correspondiente a las características de las pulperías se podría decir que son negocios versátiles, es decir que dependiendo el espacio físico con que el dueño cuenta, así mismo está distribuida la mercancía. Como dato importante se obtuvo que el 76% de los negocios encuestados su inversión inicial fue de L. 0 a L.50,000.
- El análisis de las prácticas actuales de gestión financiera de las pulperías nos ha permitido obtener una visión completa de cómo estas tiendas administran sus recursos económicos en la actualidad, el cual es bastante empírico gracias a que no hay una educación financiera en este sector. A pesar que el 53% de los negocios encuestados cuenta con un Smartphone y el 26% con computadora, el 39% de los negocios registra el control de sus gastos y sus ventas en papel y lápiz en vez de utilizar herramientas tecnológicas que les pueden ayudar a organizar la información.
- Gracias a la entrevista al especialista financiero (Ver Anexo 6) encontramos que las herramientas financieras disponibles y que pueden ser aplicables para las pulperías son el flujo de caja proyectado, análisis de costos y rentabilidad, balance general, estado de resultados y ratios financieros. Además, la administración de riesgos de precios también es esencial en este contexto.
- Solo el 18% de los negocios encuestados no cuentan con herramientas tecnológicas en el negocio en donde la mayoría tiene acceso a internet. Esto nos dice que si cuentan con infraestructura para recursos tecnológicos y financieros para optimizar la operación. Este análisis proporciona una visión clara de cómo la inversión en

infraestructura puede impulsar la eficiencia operativa y la gestión financiera de las pulperías, contribuyendo así a su crecimiento y éxito a largo plazo. Gracias a la encuesta se encontró que la mayoría se encuentra en la necesidad de adquirir nuevos equipos tecnológicos. Estos hallazgos reflejan una actitud positiva hacia la optimización de la infraestructura y la tecnología en sus negocios.

- La perspectiva de los niveles de gestión de las *nanostores* por parte de otros actores del entorno nos ha permitido obtener una comprensión más profunda de cómo diversas partes interesadas perciben y se relacionan con la gestión de las *nanostores*. Gracias a las entrevistas a estos actores nos ayudó a ampliar el panorama haciendo énfasis que hay muchos puntos de mejora al momento de implementar el manual a estos negocios. La cámara de comercio de Olancho se encuentra disponible para este proyecto. Así como varios especialistas financieros disponibles para ser partícipes de la capacitación de la implementación del manual a los dueños de las pulperías.

5.2 RECOMENDACIONES

- Brindar un manual de herramientas financieras: Ofrecer a las pulperías y abarroterías un manual detallado que contenga información sobre herramientas financieras y cómo utilizarlas de manera efectiva. Este manual les proporcionará el conocimiento necesario para comprender y aplicar conceptos financieros clave, como el flujo de efectivo, la rentabilidad y la gestión de deudas. El manual debe ser accesible y fácil de entender, de manera que los propietarios y empleados puedan referirse a él en busca de orientación sobre cuestiones financieras. Esto les permitirá aprovechar al máximo estas herramientas y mejorar su gestión económica de manera significativa.
- Establecer un presupuesto mensual: Animar a estos negocios a crear un presupuesto mensual que incluya ingresos proyectados y gastos estimados. Al hacerlo, podrán planificar con anticipación y evitar gastos innecesarios. El seguimiento constante

del presupuesto les ayudará a identificar áreas de mejora y a ajustar sus operaciones según sea necesario para alcanzar sus metas financieras.

- Buscar capacitación financiera: Fomentar a los propietarios y empleados de las pulperías y abarroterías que participen en cursos o talleres de educación financiera. Una mayor comprensión financiera les permitirá tomar decisiones más sólidas y estratégicas para su negocio.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA

Manual de herramientas financieras para mejorar la gestión económica en *nanostores*, Juticalpa, Olancho.

6.2 JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Los hallazgos del estudio apuntan directamente a la carencia de conocimientos financieros entre los propietarios de *nanostores*, lo que pone de relieve la urgente necesidad de implementar un manual de herramientas financieras. Dicho manual se convertiría en un recurso crucial para capacitar a estos propietarios, reduciendo la probabilidad de errores financieros y mejorando su eficacia en la toma de decisiones económicas. Al proporcionar una guía clara y comprensible, se aborda directamente la complejidad percibida en el uso de herramientas financieras, lo que garantiza su accesibilidad y utilidad para todos los interesados.

La implementación de un manual de herramientas financieras se vuelve imperativa para brindar a los propietarios de *nanostores* una guía exhaustiva y transparente sobre el adecuado uso de los diversos estados financieros. El propósito fundamental de este manual consiste en proporcionar una exposición minuciosa de los distintos instrumentos financieros, destacando tanto sus ventajas como desventajas, y ofreciendo orientación sobre las mejores prácticas para su aplicación.

El motivo principal que impulsa la creación de este manual radica en la necesidad de dotar de conocimientos esenciales en herramientas financieras a los propietarios de *nanostores*, permitiéndoles así tomar decisiones informadas y acertadas. Esto, a su vez, tiene el potencial de

reducir la probabilidad de cometer errores financieros y mejorar la eficacia en el seguimiento y control de indicadores económicos.

Un hallazgo significativo durante la ejecución de esta investigación ha sido la constatación de un nivel de conocimiento financiero limitado entre aquellos a cargo de los *nanostores*. Esto se debe a que sus métodos de ventas y gestión se basan en gran medida en la intuición y carecen de un sólido fundamento financiero. Esta carencia podría eventualmente impactar negativamente en sus ventas o en sus proyecciones a largo plazo.

Considerando este panorama y reconociendo que las herramientas financieras pueden resultar complicadas y confusas para aquellos que no tienen experiencia en finanzas, se ha tomado la decisión de desarrollar un manual claro y de fácil comprensión. Este manual se presenta como una solución necesaria para simplificar la complejidad inherente a las herramientas financieras, haciéndolas más accesibles y comprensibles para todos los interesados.

6.3 ALCANCE DE LA PROPUESTA

La implementación del manual de herramientas financieras para nanostore se llevó a cabo con el propósito de lograr una serie de objetivos fundamentales que revisten gran importancia:

- Brindar a la mayor cantidad de pulperías de Juticalpa, Olancho el manual para mejorar su gestión económica.
- Ampliar el Conocimiento Financiero: Se buscó enriquecer el entendimiento financiero de los propietarios de *nanostores*, proporcionando información clara y accesible sobre conceptos y prácticas financieras esenciales. El objetivo era equiparlos con el conocimiento necesario para tomar decisiones informadas y fundamentadas en el ámbito económico.
- Optimizar la Gestión Financiera: Uno de los objetivos centrales fue mejorar la eficiencia en la gestión de recursos financieros dentro de los *nanostores*. Esto abarcó desde la planificación y el seguimiento de presupuestos hasta la toma de decisiones estratégicas basadas en datos financieros sólidos.
- Reducir el Riesgo Financiero: La implementación del manual tenía como objetivo reducir la probabilidad de cometer errores financieros que podrían tener un impacto

negativo en la estabilidad económica de los *nanostores*. Al proporcionar pautas claras y mejores prácticas, se buscaba mitigar riesgos financieros potenciales.

- Establecer un Marco de Referencia: Se aspiraba a crear un sólido marco de referencia financiera que sirviera como base para la toma de decisiones en los *nanostores*. Este marco proporcionaría directrices claras y coherentes para abordar cuestiones financieras y evaluar el rendimiento económico.

Estos objetivos se convirtieron en pilares fundamentales para el éxito de la implementación del manual de herramientas financieras en los *nanostores*, contribuyendo a una gestión financiera más sólida y sostenible en este importante sector empresarial.

6.4 DESCRIPCIÓN Y DESARROLLO

6.4.1 DESCRIPCIÓN

El objetivo principal de esta investigación fue desarrollar una guía completa y práctica dirigida a los propietarios de *nanostores* para facilitar su comprensión y uso efectivo de herramientas financieras. El manual se ha diseñado con la intención de explicar conceptos financieros de manera accesible, adecuada para una audiencia que abarca desde principiantes hasta expertos en la materia. Ofrece una exposición clara y minuciosa de las herramientas financieras más esenciales. A través de la utilización de este manual, los propietarios de *nanostores* tienen la oportunidad de mejorar sus procesos internos, optimizar su gestión financiera, reducir el riesgo asociado a las finanzas y tomar decisiones informadas basadas en datos y análisis financieros.

6.4.2 DESARROLLO DE TODOS LOS ELEMENTOS NECESARIOS

6.4.2.1 MANUAL DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS A NANOSTORE DE JUTICALPA, OLANCHO.

Objetivos:

- Adquirir conocimiento acerca de los conceptos fundamentales y las aplicaciones de herramientas financieras que resultan pertinentes para evaluar la rentabilidad de los negocios de *nanostores*. Esto incluye la capacidad de analizar con precisión los gastos y las obligaciones tributarias que inciden en estos emprendimientos,

permitiendo una gestión efectiva de la economía interna y la toma de decisiones informadas.

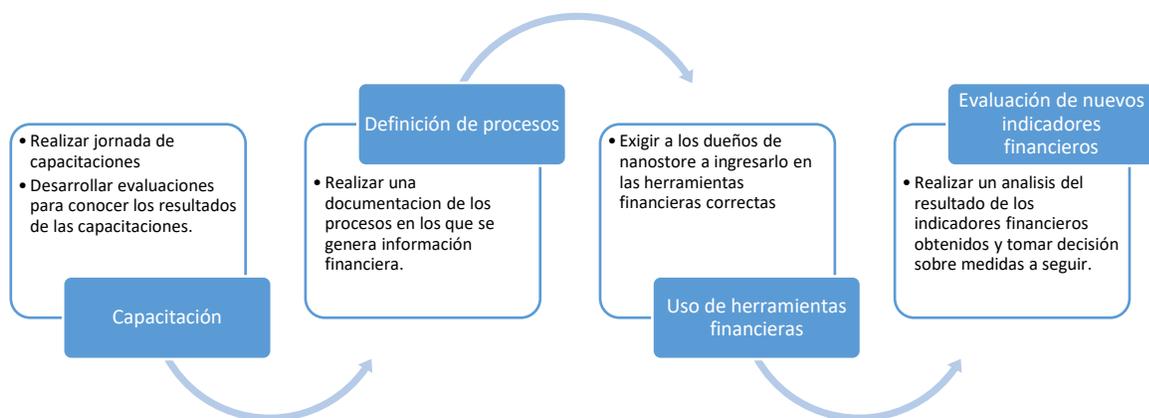
- Plantear estrategias que contribuyan al crecimiento eficiente y transparente de las operaciones de las *nanostores*, con el objetivo de mejorar su funcionamiento y competitividad en el mercado.

Introducción

Mantener un control financiero adecuado es esencial para la gestión eficaz de cualquier empresa. A pesar de que algunos propietarios pueden sentirse seguros al no acumular deudas significativas, esta perspectiva no siempre resulta realista, especialmente cuando se trata de un negocio en expansión que requiere importantes inversiones de capital de trabajo. En estas circunstancias, es posible que sea necesario recurrir a diversas fuentes de financiamiento, como préstamos bancarios, líneas de crédito, financiamiento directo con proveedores u otras formas de endeudamiento. ¿Cómo se puede determinar cuándo es necesario recurrir a la deuda y cuándo se convierte en excesiva? La respuesta se encuentra en un análisis minucioso de los resultados contables, el flujo de efectivo y las estrategias comerciales que se adapten a las necesidades y desafíos específicos de las *nanostores*. Es imperativo que la toma de decisiones empresariales esté respaldada por una sólida gestión financiera, lo que implica el uso de herramientas de gestión adecuadas para proporcionar información relevante de manera puntual y continua.

Dentro del estudio se construyó una propuesta de un manual de herramientas financieras para pulperías. (ver Apéndice).

Flujograma de procesos para las nanostore luego de la capacitación del manual de herramientas financieras



Contenido

Información sobre el modelo de negocio *nanostores*

El modelo de negocio de las *nanostores* se basa en la operación de pequeñas tiendas locales que ofrecen una variedad de productos de consumo diario y de conveniencia. Estas tiendas suelen ser de tamaño reducido y están estratégicamente ubicadas en áreas residenciales o comerciales para brindar comodidad a los clientes locales. Aquí hay una descripción general de los aspectos clave del modelo de negocio de las *nanostores*.

Para llevar a cabo este modelo de negocio, los dueños de las *nanostores* deben establecer relaciones comerciales con distribuidores. También es importante considerar factores como el almacenamiento y la logística de distribución, ya que muchos productos son perecederos y requieren condiciones especiales de almacenamiento y transporte para mantener su calidad.

Definición de conceptos generales

Es esencial que los propietarios de *nanostores* tengan un sólido conocimiento en gestión financiera para tomar decisiones oportunas, informadas y adecuadas. Esto implica anticiparse a los eventos económicos en lugar de reaccionar de manera reactiva ante situaciones desfavorables.

Ingresos

Los ingresos comprenden todas las entradas de dinero que las *nanostores* obtienen, principalmente a través de la venta de productos disponibles para los clientes. Estos ingresos operacionales se derivan de las actividades comerciales, ya sean productos o servicios ofrecidos.

Costos

Los costos representan la inversión de dinero que las *nanostores* realizan para producir bienes, comercializar productos o prestar servicios. Los costos son sensibles a los cambios en el nivel de actividad de la empresa, aumentando o disminuyendo en función de las ventas.

Estos costos se pueden agrupar en tres categorías:

- **Materia prima:** Los insumos utilizados en la producción de bienes o servicios, es decir, el material básico para fabricar productos.
- **Mano de obra:** El trabajo humano necesario en la producción de bienes o servicios, esfuerzo físico y mental que las personas brindan para crear, fabricar, diseñar, reparar, vender o proporcionar servicios a los clientes.
- **Costos de producción:** Los gastos necesarios para mantener proyectos, líneas de procesamiento o equipos en funcionamiento.

Gastos

Los gastos no forman parte de los costos de producción y, por lo general, no varían de manera significativa en relación con el nivel de actividad de la empresa. Estos gastos incluyen elementos como la renta o compra de propiedad, gastos de telefonía celular, internet, transporte, consumo de luz y agua, y otros gastos generales o relacionados con la caja chica.

Estados financieros

Los estados financieros son informes contables que proporcionan información esencial sobre el desempeño, la situación financiera y la gestión financiera de las *nanostores*. Estos informes reflejan las consecuencias financieras de las decisiones tomadas por los propietarios, ya sea con un impacto positivo o negativo.

Balance General

El Balance General organiza las cuentas contables con saldos monetarios según su naturaleza (Activo, Pasivo o Patrimonio) y su función.

Activos:

- Circulantes: Recursos que se espera vender, cobrar o utilizar en un año.
- Fijos: Recursos que no se destinan a la venta, sino que apoyan las operaciones de la empresa.

Pasivos:

- Corrientes o de corto plazo: Deudas con vencimiento máximo en un año.
- No corrientes o a largo plazo: Deudas con vencimiento en más de un año.

Patrimonio:

El patrimonio representa los derechos de los propietarios sobre los activos de la empresa, financiados mediante aportes de los propietarios y otras transacciones.

- Capital Neto: Diferencia entre el valor total de los activos y pasivos.
- Reservas: Ganancias acumuladas no distribuidas como dividendos, pueden originarse en excedentes en el ingreso neto u otras fuentes.

Ejemplo de un balance general

A continuación, se muestra un ejemplo un balance general.

En este ejemplo, los Activos totales de la empresa son L. 27,000, y esta cantidad se financia a través de L. 14,000 en Pasivos y L. 13,000 en Patrimonio.

Tabla 7. Balance General

Activos	Monto (LPS)	Pasivo y Patrimonio	Monto (LPS)
Activo Circulante		Pasivo Corriente	
Caja	8,000	Cuentas por Pagar	4,000
Cuentas por Cobrar	2,000	Impuestos por Pagar	1,000

Inventario	10,000	Préstamo a Corto Plazo	3,000
Total Activo Circulante	20,000	Total Pasivo Corriente	8,000
Activo Fijo		Pasivo a Largo Plazo	
Mobiliario	5,000	Préstamo a Largo Plazo	6,000
Equipo de Computo	2,000		
Total Activo Fijo	7,000	Total Pasivo a Largo Plazo	6,000
		Total Pasivo	14,000
		Patrimonio Neto	13,000
Total	27,000	Total	27,000

Estado de Resultados

La nanostore requiere obtener información que le permita evaluar el desempeño de sus operaciones al final de un período determinado, con el fin de determinar si las decisiones acertadas han resultado en un saldo positivo (ganancias) o si, por el contrario, se han registrado pérdidas.

El estado de resultados se estructura en dos secciones fundamentales: ingresos y gastos. En la sección de ingresos, se registran todos los ingresos generados por la pulpería durante el período de evaluación, que abarcan ventas de productos o servicios, intereses, dividendos y otros conceptos. En la sección de gastos, se contabilizan todos los desembolsos realizados en el mismo período, como costos de producción, salarios, alquileres, gastos financieros y otros ítems.

La diferencia entre los ingresos y los gastos determina el resultado neto de la empresa, que puede ser una ganancia o una pérdida. Cuando los ingresos superan a los gastos, la empresa obtiene una ganancia. En caso contrario, si los gastos superan a los ingresos, se registra una pérdida. Este análisis proporciona una visión clara del rendimiento financiero de la nanostore.

Tabla 8. Ejemplo de un estado de resultados

Concepto	Monto (LPS)
Ingresos por Ventas	90,000
Costo de Ventas	-45,000
Utilidad Bruta	45,000
Gastos Operativos	
Sueldos y Salarios	-15,000
Gastos de Alquiler	-8,000
Gastos de Suministros	-4,000
Otros Gastos	-2,000
Total Gastos Operativos	-29,000
Utilidad Operativa	16,000
Gastos Financieros	-2,000
Utilidad Antes de Impuestos	14,000
Impuestos	-3,500
Utilidad Neta	10,500

Flujo de caja

El flujo de caja, también conocido como flujo de efectivo, representa el movimiento de dinero que entra y sale de una empresa en un período determinado, generalmente mensual o anual. Este concepto se centra específicamente en el efectivo recibido y desembolsado, en contraposición a los ingresos y gastos que se registran en el estado de resultados.

El flujo de caja se desglosa en tres categorías principales:

- **Flujo de Caja de Operaciones:** Hace referencia al efectivo generado o utilizado en las actividades diarias del negocio, como las ventas y los gastos operativos.
- **Flujo de Caja de Inversión:** Engloba el efectivo generado o empleado en inversiones a largo plazo en el negocio, como la adquisición o venta de activos fijos.
- **Flujo de Caja de Financiamiento:** Se refiere al efectivo generado o utilizado en las actividades de financiamiento del negocio, como préstamos, emisión de acciones o distribución de dividendos.

El flujo de caja constituye una herramienta financiera esencial para evaluar la liquidez de las *nanostores* y su capacidad para generar efectivo. Un flujo de caja positivo indica que la empresa dispone de suficiente efectivo para cumplir con sus gastos y obligaciones de pago de manera puntual. Por el contrario, un flujo de caja negativo sugiere que podrían surgir dificultades para cumplir con las obligaciones financieras, lo que podría requerir la búsqueda de financiamiento adicional para cubrir las necesidades de efectivo. Este análisis es fundamental para una gestión financiera efectiva y la toma de decisiones informadas.

Tabla 9. Ejemplo de un flujo de efectivo

Concepto	Ingresos (LPS)	Egresos (LPS)
Flujo de Caja de Operaciones		
Ventas de Productos	15,000	
Compras de Inventario		-5,000
Salarios y Sueldos		-2,000
Gastos de Alquiler		-1,000
Suministros		-500
Total Flujo de Caja de Operaciones	15,000	-8,500
Flujo de Caja de Inversión		

Compra de Mobiliario		-3,000
Total Flujo de Caja de Inversión		-3,000
Flujo de Caja de Financiamiento		
Préstamo a Corto Plazo	5,000	
Total Flujo de Caja de Financiamiento	5,000	
Variación Neta de Efectivo	19,000	-11,500
Efectivo Inicial	10,000	
Efectivo Final	29,000	

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio representa el nivel de ventas necesario para que un negocio cubra todos sus costos y no genere ni pérdidas ni ganancias. En otras palabras, es el punto en el cual los ingresos totales de la empresa igualan sus costos totales.

Para calcular el punto de equilibrio, se deben tener en cuenta tanto los costos fijos como los costos variables del negocio. Los costos fijos son aquellos que no varían con el nivel de ventas, como el alquiler, los salarios de los empleados y los impuestos. Por otro lado, los costos variables son aquellos que se relacionan directamente con el nivel de ventas, como los materiales o la mano de obra directa.

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio} = \text{Costos fijos} / (\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costo variable por unidad})$$

Esta fórmula nos indica cuántas unidades de los productos del negocio deben venderse para cubrir todos los costos y alcanzar el punto de equilibrio. Cuando se venden más unidades que el punto de equilibrio, el negocio comienza a generar utilidades; si se venden menos unidades, se incurre en pérdidas.

El punto de equilibrio es una herramienta vital para la toma de decisiones empresariales, ya que permite a los propietarios determinar cuántas unidades deben venderse para alcanzar el punto de equilibrio y, a partir de ahí, definir estrategias de ventas y precios para maximizar las ganancias. También es útil para evaluar la viabilidad de nuevos proyectos o inversiones, ya que permite estimar cuánto debe venderse para cubrir los costos asociados con esos proyectos.

Ejemplo de Punto de Equilibrio:

Supongamos que un negocio desea impulsar las ventas de productos lácteos como un nuevo producto. Para vender estos productos, incurre en un costo fijo mensual de 1,000 Lempiras, que incluye gastos generales y combustible. Además, debe envasar cada libra del producto lácteo a un costo variable de 55 Lempiras, que incluye 50 Lempiras en costos por libra del lácteo más 5 Lempiras en costos variables.

El negocio vende cada libra de producto lácteo por 75 Lempiras. Para calcular el punto de equilibrio, aplicamos la fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = 1,000 / (L. 75 - L. 55)$$

Esto nos da un punto de equilibrio de 50 libras de productos lácteos. En otras palabras, el negocio debe vender al menos 50 libras de productos lácteos en un mes para cubrir todos sus costos y evitar pérdidas o ganancias. Si vende más de 50 libras, obtendrá ganancias; si vende menos, tendrá pérdidas.

Por ejemplo, si el negocio vende 80 libras de productos lácteos en un mes, sus ingresos serían de 6,000 Lempiras, mientras que sus costos totales serían de 5,400 Lempiras (costos fijos de 1,000 Lempiras más costos variables de 4,400 Lempiras), lo que generaría una utilidad de 600 Lempiras. Por otro lado, si el negocio vende solo 40 libras de productos lácteos, sus ingresos serían de 3,000 Lempiras, pero sus costos totales serían de 3,200 Lempiras (costos fijos de 1,000 Lempiras más costos variables de 2,200 Lempiras), lo que resultaría en una pérdida de 200 Lempiras.

Control de Desempeño

Una forma efectiva de controlar el desempeño de un negocio es mediante un análisis exhaustivo e interpretación de los estados financieros utilizando razones financieras. Estas razones proporcionan información valiosa sobre la rentabilidad, la liquidez y la gestión de activos de la empresa, lo que permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

Las razones financieras se utilizan para evaluar diversos aspectos del negocio y se agrupan en las siguientes categorías:

Razones de Liquidez: Estas razones miden la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a corto plazo. Algunas de las razones de liquidez incluyen:

- a. Razón Circulante: $\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$
- b. Razón Prueba de Ácido: $(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}) / \text{Pasivo Corriente}$
- c. Razón Capital de Trabajo: $\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

Razones de Actividad: Estas razones evalúan la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos y la rapidez con la que convierte cuentas en efectivo. Algunas de las razones de actividad son:

- a. Rotación de Inventarios: $\text{Costo de Bienes Vendidos} / \text{Inventario}$
- b. Edad Promedio de Inventario: $360 / \text{Rotación de Inventarios}$
- c. Rotación de Cuentas por Cobrar: $\text{Ventas al Crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Cobrar}$
- d. Periodo Promedio de Cobro: $\text{Cuentas por Cobrar} / \text{Ventas Diarias Promedio}$
- e. Rotación de Cuentas por Pagar: $\text{Compras al Crédito} / \text{Promedio de Cuentas por Pagar}$
- f. Periodo Promedio de Pago: $\text{Cuentas por Pagar} / \text{Compras Diarias Promedio}$
- g. Rotación de Activos Totales: $\text{Ventas Netas} / \text{Activos Totales}$
- h. Rotación de Activos Fijos: $\text{Ventas Netas} / \text{Promedio de Activos Fijos}$

Razones de Endeudamiento: Estas razones miden la cantidad de deuda en relación con el capital de la empresa. Algunas de las razones de endeudamiento incluyen:

- a. Razón de Endeudamiento: $\text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$

- b. Cobertura de Intereses: $\text{Ganancias antes de Intereses e Impuestos} / \text{Gastos por Intereses}$
- c. Cobertura de Pagos Fijos: $(\text{Ganancias antes de Intereses e Impuestos} + \text{Pagos de Arrendamientos}) / (\text{Intereses} + \text{Pagos de Capital})$

Razones de Rentabilidad: Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para generar ganancias a partir de sus operaciones. Algunas de las razones de rentabilidad son:

- a. Margen de Utilidad Bruta: $(\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}) / \text{Ventas Netas}$
- b. Margen de Utilidad Operativa: $\text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$
- c. Margen de Utilidad Neta: $\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas Netas}$
- d. Rendimiento sobre Activos Totales (ROA): $\text{Utilidad Neta} / \text{Total de Activos}$
- e. Retorno sobre el Patrimonio (ROE): $\text{Utilidad Neta} / \text{Capital Contable en Acciones Comunes}$

Estas razones financieras proporcionan una visión completa del desempeño de la empresa y ayudan a los propietarios y gerentes a tomar decisiones informadas y estratégicas para mejorar la rentabilidad y la eficiencia operativa del negocio. Se pueden comparar con estándares a lo largo del tiempo o con el desempeño de otras empresas similares para evaluar la posición competitiva de la empresa en el mercado.

6.5 PLAN PARA JORNADA DE CAPACITACION

Un plan de jornada de capacitación para las pulperías acerca de un manual de herramientas financieras podría ser crucial para mejorar la administración y la gestión financiera de estos negocios.

Objetivo General de la Jornada de Capacitación:

Mejorar la comprensión y aplicación de las herramientas financieras claves presentes en el manual, con el fin de optimizar la gestión financiera de las pulperías y fomentar su sostenibilidad económica.

Duración:

Se sugiere una jornada de capacitación de dos días, con un horario de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. con pausas programadas para descanso y almuerzo.

Día 1: Fundamentos Financieros Básicos

- Introducción a conceptos financieros clave para las pulperías.
- Explicación detallada de los contenidos del manual y su relevancia para la gestión financiera.
- Prácticas para el registro adecuado de ingresos y gastos diarios.

Día 2: Aplicación Práctica de Herramientas Financieras

- Análisis de estados financieros básicos y su interpretación para la toma de decisiones.
- Métodos para el control de inventario y gestión de proveedores.
- Estrategias para la elaboración de presupuestos y proyecciones financieras a corto plazo.

Metodología:

- Exposiciones teóricas.
- Estudios de caso específicos a las pulperías.
- Talleres prácticos y ejercicios aplicados con el manual y casos reales.
- Espacio para preguntas y respuestas y discusiones grupales.

Recursos Necesarios:

- Proyector y computadora para presentaciones.
- Copias impresas del manual para cada participante.
- Material de escritura y hojas de trabajo.

Evaluación de la Capacitación:

- Examen breve al final de cada día para evaluar la comprensión de los temas presentados.
- Encuesta de retroalimentación para recopilar comentarios y sugerencias de mejora.

Seguimiento:

- Sesiones de seguimiento programadas después de la capacitación para resolver dudas adicionales y evaluar la implementación de las herramientas aprendidas en las pulperías.
- Recomendación de recursos adicionales para el perfeccionamiento continuo de la gestión financiera.

6.6 MEDIDAS DE CONTROL

Para asegurar una implementación efectiva del manual de herramientas financieras, es fundamental establecer medidas de control adecuadas. A continuación, se presentan algunas medidas sugeridas:

1. **Definición de Roles y Responsabilidades:** Es esencial definir con claridad los roles y responsabilidades de todas las partes involucradas en la implementación y uso del manual. Esto incluye a los propietarios de las *nanostores*, la Cámara de Comercio de Olancho y los agentes de la Alcaldía Municipal de Juticalpa, Olancho. Cada uno debe comprender su función en el proceso y sus responsabilidades específicas.
2. **Capacitación y Entrenamiento:** Para asegurar que todas las personas involucradas estén bien preparadas, se debe proporcionar capacitación y entrenamiento adecuados. Esto puede incluir sesiones presenciales o en línea, tutoriales, ejemplos prácticos y material de referencia. El objetivo es que todos adquieran un conocimiento sólido de las herramientas financieras descritas en el manual.
3. **Sistema de Revisión Continua:** Establecer un sistema de revisión periódica es crucial para mantener el manual actualizado y relevante. Se deben programar revisiones

regulares para incorporar las últimas herramientas y técnicas financieras disponibles. La revisión debe ser un proceso colaborativo que involucre a expertos financieros y contables, así como a las partes interesadas mencionadas.

4. **Control de Calidad:** Para garantizar la precisión y confiabilidad de la información en el manual, es necesario implementar controles de calidad. Esto puede incluir revisiones exhaustivas de contenido, verificación de datos y validación de información por parte de expertos en finanzas. Los datos y ejemplos proporcionados deben ser sólidos y respaldados por fuentes confiables.
5. **Procedimientos de Seguimiento:** Establecer procedimientos de seguimiento permitirá evaluar el impacto del manual en el desempeño financiero. Se pueden llevar a cabo encuestas y entrevistas con aquellos que han utilizado el manual para evaluar su satisfacción y su capacidad para aplicar las herramientas financieras en sus actividades cotidianas. El feedback de los usuarios es valioso para realizar mejoras continuas.

Al implementar estas medidas de control, se garantiza que el manual de herramientas financieras sea una herramienta efectiva y confiable para mejorar el conocimiento financiero, optimizar la gestión financiera y reducir los riesgos financieros en la organización. Además, fomenta un ambiente de aprendizaje y mejora continua en el ámbito financiero de las *nanostores* y sus colaboradores.

6.6.1 PROCESO DE SOCIABILIZACIÓN DE LA PROPUESTA

A continuación, se presenta una guía de pasos para el proceso de cómo se espera sociabilizar el manual de herramientas financieras a los dueños:

6.6.1.1 Campañas de sensibilización

Se espera realizar campañas de sensibilización para informar a la comunidad sobre la disponibilidad y los beneficios del manual de herramientas financieras. Mediante medios locales, como anuncios en radio, carteles y sesiones informativas comunitarias.

6.6.1.2 Talleres y capacitaciones:

Se organizará talleres interactivos y sesiones de capacitación para presentar el manual y explicar su uso práctico. En donde el encargado de la capacitación proporcionara ejemplos reales y casos de estudio para ilustrar la relevancia del manual en situaciones financieras cotidianas.

6.6.1.3 Alianzas estratégicas:

La alianza estratégica con la que se espera contar es con la Cámara de Comercio de Olancho, dado que en la entrevista realizada al especialista financiero de dicha institución nos comenta que tienen como objetivo afiliar la mayor cantidad de negocios para apoyarlos en su crecimiento (Ver Anexo 5). Esto ayudará a facilitar la difusión del manual y así se podrá obtener un apoyo logístico y financiero en la implementación del proyecto.

6.6.1.4 Evaluación continua:

El mecanismo de evaluación para monitorear el impacto del manual a lo largo del tiempo lo establecerá la Cámara de Comercio de Olancho. Realizando encuestas y entrevistas para recopilar comentarios y sugerencias de los usuarios, para identificar posibles áreas de mejora y adaptación.

6.6.2 ORIENTACIÓN PARA LA IMPLEMTACIÓN DEL MANUAL A LOS DUEÑOS DE NANOSTORES

A continuación, se presenta un pequeño manual de orientación para los dueños de los negocios lo que facilitara la implementación de las herramientas.

6.6.2.1 Contenido adaptado:

Se debe crear un manual de orientación específico para los propietarios de negocios que utilicen el manual de herramientas financieras. Incluye ejemplos y estrategias relacionadas con la gestión financiera de pequeñas empresas y empresas locales.

6.6.2.2 Enfoque práctico:

El manual destaca la aplicabilidad del manual en la toma de decisiones financieras empresariales. Proporciona ejercicios y guías paso a paso que ayuden a los dueños de negocios a aplicar los conceptos financieros en sus operaciones diarias.

6.6.2.3 Sesiones de consultoría:

Las sesiones de consultoría personalizadas para los propietarios de negocios interesados en implementar las herramientas financieras serán desarrolladas por la Cámara de Comercio de Olancho siempre y cuando el negocio este afiliado. En donde se proporcionará orientación individualizada y asesoramiento práctico sobre cómo utilizar el manual para mejorar la salud financiera del negocio.

6.6.2.4 Recursos adicionales:

Una vez este implementado el manual se optará como segundo proyecto proporcionar recursos adicionales, como plantillas de presupuesto, hojas de cálculo y herramientas en línea, que complementen el manual y faciliten la implementación de las estrategias financieras recomendadas.

6.7 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN Y PRESUPUESTO

6.7.1 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

Tabla 10 Cronograma de implementación de manual de herramientas financieras

Objetivos	No.	Cronograma	SEMANAS ENERO				SEMANAS FEBRERO 2024				
			2024				FEBRERO 2024				
			1	2	3	4	1	2	3	4	
Introducción al manual de herramientas financieras	1	Presentación del Manual y Objetivos de la Capacitación	■								
	2	Fundamentos de Herramientas Financieras Básicas	■	■							
	3	Aplicación Práctica de Herramientas Financieras			■						
Análisis de herramientas financieras	4	Análisis Financiero Básico e Interpretación			■	■					
	5	Evaluación de Indicadores Financieros				■	■				

- Costos de logística y capacitadores para sesiones de capacitación en persona con los dueños de las *nanostores*.

5. Materiales de Capacitación: L. 1,500

- Adquisición de materiales de capacitación, como presentaciones, ejercicios prácticos y recursos visuales.

Promoción y Comunicación:

6. Promoción del Manual: L. 2,000

- Costos relacionados con la promoción del manual, incluyendo la creación de materiales promocionales y la difusión de información sobre la capacitación.

Costos Totales de Implementación: L. 31,000

Es importante recordar que estos costos son estimados y pueden variar según las circunstancias específicas de implementación. Además, se debe considerar la necesidad de presupuestos adicionales para el mantenimiento y actualización continua del manual en el futuro.

Este presupuesto se ha diseñado con el propósito de mejorar la gestión financiera de las *nanostores* y proporcionar un conjunto sólido de herramientas financieras para el éxito continuo de las operaciones comerciales.

6.8 CONCORDANCIA DE LOS SEGMENTOS DE LA TESIS CON LA PROPUESTA

Tabla 11. Concordancia de segmentos de la tesis con la propuesta

Capítulo I			Capítulo II	Capítulo III			Capítulo V	Capitulo VI	
Título de la investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Teorías de sustento	Variables	Población	Técnicas	Conclusiones	Nombre de la propuesta	Objetivos
DESARROLLO DE UN MANUAL DE HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA MEJORAR LA GESTIÓN ECONÓMICA EN NANOSTORES : CASO JUTICALPA.	Analizar las practicas actuales de gestión financiera de negocios de comercio al detalle de abarrotería en Honduras.	1. Realizar un análisis exhaustivo del perfil y las características de las pulperías y sus dueños. 2.Revisar y recopilar las prácticas actuales de gestión financiera de las pulperías.	Análisis Financieros	Variables Independientes Técnicas de diagnóstico financiero.	360 pulperías de Juticalpa, Olancho 3 especialistas del entorno, 1 especialista de CCIO, 1 especialista de ventas y 1 especialista financiero.	Encuesta Entrevista	Realizar un análisis completo del perfil y las características de las pulperías y sus dueños ha proporcionado información valiosa sobre el sector y los propietarios. Esto facilita el desarrollo de estrategias adecuadas para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad de estas tiendas. Llevar a cabo la revisión y recopilación de las prácticas actuales de gestión financiera de las pulperías nos ha	Manual de Herramientas financieras para <i>nanostores</i> .	Conocimiento Financiero

		<p>3. Identificar las herramientas de gestión financiera que se encuentran existentes y su aplicabilidad en pulperías.</p>		<p>Modelo de negocio actual.</p>		<p>permitido obtener una visión completa de cómo estas tiendas administran sus recursos económicos en la actualidad, el cual es bastante empírico gracias a que no hay una educación financiera en este sector.</p> <p>Las herramientas de gestión financiera disponibles y su aplicabilidad en las pulperías nos ha permitido reconocer las herramientas financieras disponibles y evaluar cómo pueden adaptarse y utilizarse efectivamente en este contexto empresarial específico. Este análisis proporciona una base sólida para seleccionar y aplicar las herramientas más</p>	
--	--	--	--	----------------------------------	--	---	--

						<p>adecuadas que ayudarán a mejorar la gestión financiera de las pulperías y, en última instancia, a fortalecer su viabilidad económica.</p>	
		<p>4. Realizar un análisis exhaustivo y una evaluación de la infraestructura requerida para el desarrollo tecnológico y financiero de una pulpería.</p>		<p>Modelos de medición de la situación financieras</p>		<p>El objetivo de llevar a cabo un análisis exhaustivo y una evaluación de la infraestructura necesaria para el desarrollo tecnológico y financiero de una pulpería nos ha permitido comprender a fondo los recursos tecnológicos y financieros requeridos para optimizar la operación de estos negocios. Este análisis proporciona una visión clara de cómo la inversión en infraestructura puede impulsar la eficiencia</p>	<p>Elaborar estrategias de crecimiento.</p>

						operativa y la gestión financiera de las pulperías, contribuyendo así a su crecimiento y éxito a largo plazo.	
		5. Realizar un análisis de la perspectiva de los niveles de gestión de las <i>nanostores</i> por parte de otros actores del entorno.	Análisis de riesgos	Variables Dependientes: Herramientas Financieras		La perspectiva de los niveles de gestión de las <i>nanostores</i> por parte de otros actores del entorno nos ha permitido obtener una comprensión más profunda de cómo diversas partes interesadas perciben y se relacionan con la gestión de las <i>nanostores</i> . Este análisis proporciona información valiosa sobre las dinámicas y relaciones entre las <i>nanostores</i> y su entorno, lo que puede ser crucial para la toma de decisiones estratégicas y la	

							mejora de la gestión de estos negocios a nivel local.		
--	--	--	--	--	--	--	---	--	--

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarez, Y. (2022). *Modelo Conceptual para la Distribución de Mercancías en las Nanostore Pertenecientes a la Localidad RIOMAR de la Ciudad de Barranquilla Durante el COVID – 19*. Barranquilla: Universidad de la Costa, CUC.
- Amaya, A., & Ortega-Jimenez. (2023). Caracterización de las nanostore durante el período 2020-2022. *Revista Universidad y Sociedad*, 15(1), 571-587.
- Avila, M. A. (2020). A Discrete Choice Model for Retailer Selection in Emerging Markets. *Supply Chain Management and Logistics in Emerging Markets*.
- Bambilra, V. (2008). *El capitalismo dependiente latinoamericano. Siglo xxi*. D.F. Mexico: Siglo veintiuno editores.
- Blanco, E. E., & Fransoo, J. C. (2013). Reaching 50 million nanostores : retail distribution in emerging megacities. *Technische Universiteit Eindhoven.*, Vol. 404.
- Bolsa de Valores El Salvador. (s.f.). *Bolsa de Valores*. Obtenido de <https://www.bolsadevalores.com.sv/>
- Burguete, A. C. (2015). *Análisis Financiero*.
- Castillejo, L. E. (2015). *Plan de negocios*. Editorial Macro.
- Chavez, I. (2 de Agosto de 2022). *Las mujeres al centro de la reactivación económica*. Obtenido de Fundes Latinoamerica: <https://fundes.org/2022/08/02/las-mujeres-al-centro-de-la-reactivacion-economica/>
- Christian Derlagen, C. P. (2019). *Análisis de políticas agropecuarias en Honduras*.

- Duran, Y. (2011). Administración del Capital de Trabajo: una herramienta financiera para la gerencia de las PyME tradicionales venezolanas. *Visión General*, 37-56.
- E., B. R. (2011). *Presupuestos*. Bogotá: MCGraw-Hill Bogotá.
- Espinoza, W. A. (2023). Sistema de gestión de ventas y control de inventario para microempresa de venta de productos básicos pulpería La Económica. *Unitec Honduras*.
- Fabozzi, F. J. (2017). *Finanzas para Directivos*.
- Fierro, Á. M., & Fierro, F. A. (2015). *CONTABILIDAD DE ACTIVOS CON ENFOQUE NIIF PARA LAS PYMES*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- González, A. C. (2017). *Plan estratégico de negocios*. Grupo Editorial Patria.
- Hidalgo, M. (2015). *Presupuestos Empresariales*.
- Horngren, Harrison, & Bamber. (2010). *Contabilidad*. Estado de Mexico: Pearson.
- Mantilla, S. A. (2013). *Estándares / Normas Internacioneles de información financiera NIIF*. Ecoe Ediciones.
- Nanostore's, J. (18 de Septiembre de 2023). Herramientas Financieras en Nanostore de Juticalpa, Olancho. (K. I. Rosales, Entrevistador)
- Ortega-Jiménez, Amador-Matute, Parada-López, Melgar-Martínez, & Cruz-Amaya. (2022). Entorno competitivo de Nanostores durante Covid-19: Adaptabilidad para mayor rendimiento en Honduras. *Revista Universidad y Sociedad*, 14(6), 473-483.

- Ramirez, Y. M. (2019). *Determinantes del uso de herramientas financieras*.
- REA. (2023). *Diccionario de Lengua española*.
- Rodríguez López, M. P. (2013). Mapa de riesgos: Identificación y gestión de riesgos. *Mapa de riesgos: Identificación y gestión de riesgos*.
- Rodriguez, Y. (2022). ¡Véndame! Las pulperías y tiendas hondureñas: un esbozo a través del tiempo (1681-1943). *I Jornada Historia y Patrimonio Cultural* .
- Sampieri, R. H. (2017). *Metodología de la investigación*.
- SOSA, E. (2013). VIOLENCIA E INSEGURIDAD EN HONDURAS: DE LA CONTRAINSURGENCIA A LA CRIMINALIZACIÓN. *VIOLENCIA Y SEGURIDAD EN CENTROAMERICA: DE LA GUERRA FRIA A LA ACTUALIDAD*, 94.
- SurveyMonkey. (2023). *SurveyMonkey*. Obtenido de <https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/>

APENDICE

Manual de Herramientas financieras para pulperías

Un manual de herramientas financieras para pulperías es un documento detallado que proporciona orientación práctica sobre cómo gestionar eficazmente los aspectos financieros de un negocio de pulpería. Este manual está diseñado para ayudar a los propietarios y administradores de pulperías a comprender y aplicar conceptos financieros fundamentales que son relevantes para el funcionamiento exitoso de su negocio.

Algunos de los elementos que podrían incluirse en un manual de este tipo son:

Introducción a conceptos financieros básicos: Explicación de términos financieros esenciales que son relevantes para la gestión de una pulpería, como ingresos, gastos, flujo de efectivo, capital de trabajo, etc.

Registros contables y financieros: Instrucciones detalladas sobre cómo mantener registros precisos de las transacciones financieras diarias, incluidas las ventas, compras, gastos operativos y otras transacciones relevantes para la pulpería.

Presupuesto y planificación financiera: Guía sobre cómo desarrollar un presupuesto operativo y un plan financiero a corto plazo que permita a los propietarios de la pulpería administrar sus recursos financieros de manera más eficiente y planificar el crecimiento futuro del negocio.

Gestión de inventario y proveedores: Consejos y estrategias para gestionar el inventario de manera efectiva, controlar los costos de adquisición y mantener relaciones sólidas con proveedores para asegurar un suministro constante de productos a precios competitivos.

Análisis financiero básico: Explicación de cómo realizar un análisis básico de los estados financieros, como el estado de resultados y el balance general, para evaluar la salud financiera general de la pulpería y tomar decisiones informadas basadas en la información financiera disponible.

Estrategias de control de costos: Recomendaciones sobre cómo identificar y reducir costos innecesarios, optimizar los gastos operativos y mejorar la rentabilidad general del negocio sin comprometer la calidad de los productos o servicios ofrecidos.

Gestión de flujo de efectivo: Consejos prácticos para administrar el flujo de efectivo de manera efectiva, incluyendo la gestión de cuentas por cobrar y pagar, la previsión de entradas y salidas de efectivo, y la identificación de estrategias para mantener un flujo de efectivo positivo en la pulpería.

Para ver el manual favor ver el anexo 8.

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta de (Alvarez, 2022) para recopilación de datos de las *nanostores* de barranquilla.

ENCUESTA A NANOSTORE DE BARRANQUILLA

Objeto: La presente encuesta tiene como objeto recabar información relacionada con el aprovisionamiento de productos de las nanostore pertenecientes a la localidad Riomar de la ciudad Barranquilla bajo la metodología del km2 durante el COVID 19.

Nombre (Opcional):

1.1 Sexo:

1.2 Edad:

1.3 Nivel de escolaridad (máximo):

1.4 Teléfono (Opcional):

1.5 Correo (Opcional):

1.6 Desea ser contactado para el envío de resultados y recomendaciones una vez finalizado el estudio: SI__NO __

2. Información de la Nanostore

2.1 Nombre:

2.2 Ubicación:

2.3 Descripción de la Nanostore:

2.4 Cantidad de ítems-SKU que administra (Aprox):

2.5 Registra sus ventas y compras:

2.6 Tiene información de la disponibilidad de inventario:

2.7 Cómo registra la información de entradas /salidas/ Inventario:

2.8 Utiliza algún software para la gestión de inventarios:

2.9 Segmenta su portafolio de productos:

3. Diseño y Operacionalización de las políticas de inventario

3.1 La tienda realiza el diseño de políticas de inventario: SI NO

3.2 Si su respuesta anterior fue positiva. Responda: ¿Que política(s) de inventario utiliza la Nanostore?:

3.3 ¿Cómo determina cuando hacer un pedido (revisión periódica/ visita del proveedor, punto de reorden):

3.4 ¿Cómo determina cuanto comprar (Sugerido proveedor, lote constante, promedio ventas) ?:

3.5 ¿Utiliza alguna métrica/indicador controlar su inventario (si/no)?: SI NO

3.6 ¿Cuál (Días de inventario, rotación de inventarios, nivel de servicio, otra)?

4. Desafíos en la gestión de Inventario

Para las siguientes preguntas mencione la frecuencia con que se presenta el problema (diariamente D, semanalmente S, mensual M, anualmente A)

4.1 Ventas perdidas por no disponer de unidades en inventario: D S M A

4.2 Se agota un ítem antes de lo previsto y se requiere un pedido de emergencia:

D__S__M__A__

4.3 Debe desechar productos por vencimiento: D__S__M__A__

4.4 Tiene alta cantidad de inventario de un producto: D__S__M__A__

4.5 No dispone del espacio suficiente para almacenar sus mercancías: D__S__M__A__

4.6 Piensa que tiene una cantidad de producto cuando en realidad tiene otra:

D__S__M__A__

4.7 Pasa por alto el ordenar un producto que debe ser pedido: D__S__M__A__

4.8 Se desajusta el inventario registrado en comparación con el inventario real:

D__S__M__A__

5. Oportunidades de Mejora

5.1 Describa el principal problema que considera que tiene en su gestión de inventarios:

5.2 Que herramienta o conocimiento piensa que le ayudaría a gestionar de mejor forma sus inventarios:

5.3 Piensa que una gestión eficiente de inventarios le puede aumentar sus ingresos:

5.4 Ha realizado algún curso de gestión de inventarios

5.5 Le interesaría recibir capacitaciones para una gestión eficiente de inventarios

6. Comentarios del Encuestador

Por cada tienda encuestada describa su percepción teniendo en cuenta los siguientes factores:

- Impacto visual de la cantidad de referencias y buenas prácticas en el almacenamiento
- Conocimiento técnico del personal involucrado
- Describa problemas observados en cuando a las políticas de inventarios utilizadas
- Oportunidades de mejora

7. NUMERO DE EMPLEADOS

- 0 ()
- 1 ()
- 2 ()
- 3 ()

8. CLIENTES DE LA TIENDA

- Jóvenes ()
- Amas de casa ()
- Niños ()
- Padres de familia *papas* ()

- Ancianos ()

9. NUMERO DE PROVEEDORES

- Menos de 10 ()
- Más de 10 pero menos de 30 ()
- Más de 30 ()

10. MEDIO DE COMUNICACIÓN DE LOS PROVEEDORES AL TENDERO

- Atención directa *preventa y auto venta* ()
- Vía telefónica *tele venta* ()
- El tendero mismo visita y realiza la compra en puntos mayoristas ()

11. HORARIOS DE ENTREGA DE PROVEEDORES

- Mañana ()
- Tarde ()
- Noche ()

12. HORA DE APERTURA DE LA TIENDA

- 6:00 AM ()
- 6:30 AM ()
- 7:00 AM ()

13. HORA DEL CIERRE DE LA TIENDA

- 9:00 PM ()
- 9:30 PM ()
- 10 PM ()

14. FORMAS DE PAGO DE LOS CLIENTES AL TENDERO

- De contado ()
- Fiado ()

De contado y fiado ()

15. FORMAS DE PAGO DEL TENDEROS A LOS PROVEEDORES

De contado ()

Fiado ()

De contado y fiado ()

16. PRODUCTOS DE MAYOR VENTA EN LA TIENDA

Alimentos no refrigerados ()

Bebidas no alcohólicas ()

Refrigerados y congelados ()

Bebidas alcohólicas y cigarrillos

Aseo Personal ()

Aseo Hogar ()

17. PRODUCTOS QUE MAS PREDOMINAN EN LAS ESTANTERIAS

Alimento no refrigerado ()

Bebidas no alcohólicas ()

Refrigerados y congelados ()

Bebidas alcohólicas y cigarrillos

Aseo Personal ()

Aseo Hogar ()

18. CUAN A MENUDO SURTE SUS CATEGORIAS

Una vez por semana

Dos veces por semana

Tres veces por semana

Cuatro veces por semana

19. EN CUALES CATEGORIAS TIENEN INVENTARIO DE SEGURIDAD

Alimentos no refrigerados ()

Bebidas no alcohólicas ()

Refrigerados y congelados ()

Bebidas alcohólicas y cigarrillos

Aseo Personal ()

Aseo Hogar ()

20. QUE TIPO DE ESTANTERIAS UTILIZAN

Anaqueles ()

Estantes ()

Repisas ()

Mostradores ()

Vitrinas ()

Muebles tipo Oxxo ()

21. DISPONE LA TIENDA DE BODEGA

Si ()

No ()

22. DISPONE DE UNA PERSONA ESPECIFICA PARA LA RECEPCION DE LOS PEDIDOS

Si ()

No ()

23. COMO ADQUIERE LOS PRODUCTOS

El proveedor se lo lleva ()

Lo obtiene del mercado ()

Se dirige hacia donde el Proveedor ()

Va a una tienda Mayorista ()

24. Como le cancela al personal que labora en la tienda:

Diariamente ()

Semanalmente ()

Mensualmente ()

25. En que rangos están los salarios que se cancelan:

- 200.000 y 400.000 mensuales
- 401.000-600.000 mensual
- 601.000 – 1.000.000
- 1.00.0– 2.000.000 mensuales

26. ¿Cuál cree usted que es el factor o los factores más relevantes a la hora de calcular los costos de una nanostore?

Anexo 2 Constancia de la cantidad de pulperías que tiene registrada la Municipalidad de Juticalpa, Olancho



Constancia Alcaldia
Juticalpa.pdf

Anexo 3 Hoja de beneficios de ser asociado a la Cámara de Comercio de Olancho.



Folleto Camara
Comercio Olancho.pdf

Anexo 4 Cuestionario a Nanostore's de Juticalpa, Olancho

Pregunta	Tipo de Respuesta
Nombre completo del propietario	Respuesta Breve

Edad del propietario	Selección
Genero del propietario	Selección
Nivel educativo	Selección
Nombre del negocio	Respuesta Breve
¿Cuánto tiempo lleva el negocio?	Selección
Tipo de negocio	Selección
¿Cuántos empleados tiene el negocio?	Selección
¿Con cuánto dinero empezó su negocio?	Selección
¿Herramientas tecnológicas con las que cuenta el negocio?	Selección
¿Registra o lleva control de sus ventas y compras?	Selección
¿Con que herramientas registra o lleva control de sus ventas y compras?	Selección
¿El negocio tiene un presupuesto anual?	Escala Likert
¿Se realizan proyecciones financieras a corto y largo plazo?	Escala Likert
¿Gestionamos eficazmente el flujo de efectivo en el negocio?	Escala Likert
¿Hemos enfrentado problemas de liquidez en el pasado?	Escala Likert
¿Utilizamos estrategias para controlar los costos y gastos?	Escala Likert
¿Realizamos un seguimiento detallado de los gastos??	Escala Likert
Herramientas usadas en el negocio	Selección
¿Tiene acceso a internet?	Respuesta dicotómica
¿Utiliza dispositivos electrónicos para llevar registros financieros?	Respuesta dicotómica
¿Qué tipos de dispositivos electrónicos utiliza para llevar registros financieros?	Selección
¿El espacio físico del negocio está adecuado para la gestión financiera?	Escala Likert
¿Se ha considerado la necesidad de adquirir nuevos equipos tecnológicos?	Escala Likert

Anexo 5 Entrevista a especialista de la Cámara de Comercio de Olancho.

La siguiente entrevista fue realizada a la experta Anyi Pavon, especialista de Mercadeo de la Cámara de Comercio e Industria de Olancho Honduras, con más de 3 años de experiencia en capacitaciones y afiliaciones de empresas y negocios.

Pregunta	Respuesta
<p>¿Han realizado estudios o investigaciones previas sobre la situación de las nanostore en esta región?</p>	<p>¡Claro que sí!, Comprendo la situación que enfrentamos. A pesar de nuestras capacitaciones sobre los beneficios de afiliarse a la CCIO, muchas pulperías no generan ingresos significativos y pueden operar de manera bastante simple, lo que puede hacer que duden en unirse a la Cámara de Comercio u otras asociaciones comerciales. Pueden no percibir claramente los beneficios de dicha afiliación dadas sus dimensiones y su estructura empresarial.</p> <p>Algunas pulperías pueden encontrar ventajas al unirse a asociaciones comerciales, como acceder a recursos, recibir formación y ser parte de redes de apoyo, incluso si sus ingresos son modestos.</p> <p>En última instancia, las decisiones empresariales se toman en función de las necesidades y metas específicas de cada propietario de pulpería. Nuestra labor es seguir ofreciendo información sobre los beneficios de la afiliación y adaptar nuestros servicios para que se ajusten a las necesidades particulares de cada negocio en este sector diverso y único.</p>
<p>Desde la perspectiva de la Cámara de Comercio, ¿en qué áreas consideran que podrían involucrarse para mejorar la gestión económica de las pulperías y abarroterías en Juticalpa?</p>	<p>Nosotros estamos dispuestos a participar en las investigaciones y capacitaciones que ayuden a fortalecer estos negocios.</p>
<p>¿Están dispuestos a colaborar o proporcionar orientación en la investigación?</p>	<p>¡Por supuesto! Al afiliar más negocios de este sector, estamos avanzando en nuestra misión de aumentar su competitividad. Nuestro enfoque será proporcionar una variedad de servicios y ofrecer representación legal para respaldar a estos negocios y ayudarlos a alcanzar sus metas.</p>
<p>¿Cuántas pulperías tienen afiliadas?</p>	<p>Tenemos 9 pulperías, 5 Abarroterías, 3 Minimarket</p>

Anexo 6 Entrevista a especialista financiero.

La siguiente entrevista fue realizada al experto Johnny M. Pacheco, el cual cuenta con el puesto de Subgerente de Planificación Financiera de la empresa SERCOM de Honduras, con más de 9 años de experiencia en finanzas empresariales.

Pregunta	Respuesta
¿Cuál es su opinión general sobre el uso de herramientas financieras en las pulperías?	En mi opinión, el uso de herramientas financieras en las pulperías puede ser muy beneficioso para mejorar la gestión y el desempeño financiero del negocio. Al igual que cualquier otro tipo de empresa, las pulperías pueden enfrentar una variedad de desafíos financieros, desde la gestión del flujo de efectivo hasta la inversión en tecnología. Las herramientas financieras pueden ayudar a las pulperías a monitorear los riesgos financieros, evaluar las opciones de financiamiento, identificar oportunidades para reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.
¿Podría compartir cuáles herramientas financieras considera más relevantes para las pulperías?	Existen diversas herramientas financieras que pueden ser útiles para estos pequeños negocios, pero mencionaré algunas de las más relevantes. Esto incluye el flujo de caja proyectado, análisis de costos y rentabilidad, balance general, estado de resultados y ratios financieros. Además, la administración de riesgos de precios también es esencial en este contexto.
¿Cuál considera que es el principal desafío financiero que enfrentan las pulperías en la actualidad?	En la actualidad, uno de los principales desafíos financieros que enfrentan las pulperías es la gestión del flujo de efectivo. Muchos de los propietarios no están acostumbrados a llevar un control financiero adecuado, lo que les dificulta evaluar si el negocio es rentable o identificar oportunidades para expandirse y atraer a más clientes.

<p>¿Considera necesario que este tipo de negocios cuente con un manual de herramientas financieras para mejorar su gestión económica?</p>	<p>¡Por supuesto!, ya que esto ayudaría a educar a muchos dueños que presentan dificultades al momento de evaluar su inversión, que en este país es muy fácil perder.</p>
---	---

Anexo 7 Visto bueno Asesora temática de tesis.



Visto Bueno para entrega de Trabajo I

Anexo 8 Manual de herramientas financieras para pulperías



Manual Herramientas financ