



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO Y SU
INCIDENCIA EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS
MYPES DEL RUBRO FARMACEUTICO-PERU 2015**

AUTORA:

YOSSY ANTONELLA DEL AGUILA WESTREICHER

ASESOR:

CP. GABRIEL JORGE REYES PIZARRO

LIMA - PERÚ

2016

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO-
PERÚ 2015

JURADO EVALUADOR

PRESIDENTE : _____
Mgtr. Eustaquio Agapito Melendez Pereira

SECRETARIO : _____
Dr. Enrique Loo Ayne

MIEMBRO : _____
Dra. Erlinda Rosario Rodriguez Cribilleros

ASESOR : _____
CP. Gabriel Jorge Reyes Pizarro

AGRADECIMIENTO

A MIS PROFESORES:

Que durante mi carrera profesional han aportado a mi formación profesional cultivando en mí un profesional excelente.

A MI FAMILIA Y A DIOS:

Que con su apoyo hacen posible que pueda seguir, y a Dios por acompañarme a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

DEDICATORIA

A DIOS:

Por guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin desfallecerme en el intento.

A MI FAMILIA:

Por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han brindado formación personal, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

RESUMEN

El principal problema de la mayoría de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del rubro farmacéutico del Perú es el financiamiento desde el inicio del emprendimiento, así como necesidades de capital de trabajo por falta de liquidez, adquisición de activos fijos o expandir sus actividades; para conseguir un préstamo el comerciante tiene que cumplir con las exigencias requeridas por la institución financiera, aquellos que no califican se ven obligados a recurrir a prestamistas informales con intereses sumamente altos.

La presente investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión empresarial de las MYPE, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas del rubro farmacéutico del Perú.

Palabras claves. Endeudamiento, liquidez, capital de trabajo, productividad, rentabilidad

ABSTRACT

The main problem with most of the micro and small enterprises (MSE) in the pharmaceutical sector in Peru is financing since the beginning of entrepreneurship, as well as working capital needs due to lack of liquidity, purchase of fixed assets or expand their activities; to get a loan the employer must comply with the requirements required by the financial institution, those who do not qualify are forced to resort to informal lenders with very high interest rates.

This research aims to demonstrate that funding influences the optimization of business management of MSE, which allows expansion or growth companies in the pharmaceutical sector in Peru.

Keywords: Indebtedness, liquidity, working capital, productivity, profitability

CONTENIDO

TÍTULO DE LA TESIS	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INDICE	viii
I. INTRODUCCIÓN	10
II. REVISIÓN DE LITERATURA	18
2.1 Antecedentes	18
2.1.1 Internacionales	18
2.1.2 Nacionales	21
2.2 Bases Teóricas	24
2.3 Marco Conceptual	108
III. METODOLOGÍA	112
3.1 Diseño de la Investigación	112
3.2 Población y Muestra	112
3.3 Técnicas e Instrumentos	112
3.4 Técnicas e instrumentos	112
3.5 Pan de análisis	114
3.6 Matriz de consistencia	115
3.7 Principios éticos	116
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	117
4.1. Presentación de Resultados	117
4.2 Análisis de resultados	145
V. CONCLUSIONES	149
5.1 Respecto al objetivo específico 1	149
5.2 Respecto al objetivo específico 2	150
5.3 Respecto al objetivo específico 3	150
VI. RECOMENDACIONES	151

6.1	Respecto al objetivo específico 1.....	151
6.2	Respecto al objetivo específico 2.....	151
6.3	Respecto al objetivo específico 3.....	152
VII.	ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	153
7.1	Referencias bibliográficas.....	153
7.2	Anexos	156

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está relacionado con la caracterización del financiamiento que adquiere el comerciante y su incidencia en la gestión empresarial de las MYPE del sector farmacéutico, debido a la problemática del financiamiento y su necesidad de éstas en conseguir recursos para su crecimiento. Las MYPE contribuyen al 42% del PBI (producto bruto interno), el 98% de las empresas en el país son Micro y Pequeñas, son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas, sin duda tienen una gran necesidad de financiamiento para un desarrollo sostenido. Las MYPE son el soporte de la crisis del desempleo en nuestro país, es un importante sector de la economía nacional, es por ello el interés en desarrollar el tema.

En los últimos años se han creado un gran número de MYPE, como también han desaparecido muchas de ellas, esto se debe a la falta de conocimiento en organización y las herramientas de gestión. Todas las empresas tienen la necesidad de crecer, no hay otra forma que con el financiamiento; es fundamental tener conocimiento para optar por la mejor opción de financiamiento, con criterios de evaluación, como presupuestos, determinar el flujo de caja para determinar su capacidad de pago, etc. Farmacéutico por un sector pujante, las entidades financieras han puesto interés en la atención a los requerimientos de financiamiento de este sector, pese a ello, la tasa de interés resultan aún muy altas en el financiamiento, pues las instituciones financieras aplican tasas diferenciales, en función al tamaño de la empresa y el riesgo que le representan estas colocaciones.

La investigación de esta problemática sobre LA CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPE DEL RUBRO FARMACÉUTICO DEL PERÚ está delimitada en el año 2015. Es así, que con un planteamiento metodológico de investigación científica el trabajo de investigación se ha desarrollado en cuatro capítulos:

En el capítulo I, se muestra el planteamiento del Problema, en él se puede apreciar los aspectos de la metodología, la descripción de la realidad problemática, la delimitación del estudio que como antes se menciona se enmarca en el financiamiento de las MYPE del sector farmacéutico del Perú, se encuentra también en este capítulo, los problemas, los objetivos y la justificación.

En el capítulo II, en la Revisión de Literatura, se presenta antecedentes del estudio, base legal y conjuntamente se encuentran las conceptualizaciones, que se han recopilado de diferentes autores; se ha visto conveniente para abordar el tema, la información sobre estadísticas, se ha recopilado información de diferentes instituciones que tienen fuentes de información.

En el punto 1 empieza con los antecedentes donde menciona información de autores de textos, tesis y proyectos referente al tema.

En el punto 2 se presenta las normas legales que se cumple en las MYPE de nuestro país referente a la actividad económica que realiza que influye en un gran porcentaje en la MYPE, también se desarrolla en este punto las bases teóricas donde presenta el desarrollo del financiamiento hasta la actualidad, presenta también el beneficio de la gestión empresarial en la MYPE y presenta instituciones financieras con sus respectivos programas de financiamiento para las mismas.

En el punto 3 el marco conceptual donde se presenta los diferentes conceptos teóricos referentes a la MYPE del sector comercial farmacéutico, temas de calidad y herramientas estadísticas.

En el capítulo 3, la metodología, el diseño de la investigación es no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, en cuanto a la población y muestra no es aplicable para este trabajo, adicionalmente se presentan las técnicas e instrumentos utilizados en la siguiente investigación.

En el capítulo 4 se presentan los resultados y su respectivo análisis.

En el capítulo 5 y 6 encontramos a las conclusiones y recomendaciones, respectivamente.

El capítulo 7 y el último, nos muestra los aspectos complementarios como las referencias bibliográficas y los anexos de la presente tesis,

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Caracterización del problema:

La problemática del presente trabajo radica en que existen una serie de tendencias globales que se reflejan con mayor intensidad en el primer mundo (países desarrollados) y condicionan el entorno competitivo de hoy en día, entre los que se destacan: el cambio fundamental de una economía mundial basada en la explotación de recursos naturales y la industria manufacturera, a una que se basa en el valor del conocimiento, la información y la innovación. La rápida globalización de mercados, patrones de comercio, capital financiero e innovación administrativa; el auge y convergencia de las tecnologías financieras, el aumento de las consideraciones ambientales, la expansión acelerada de las tecnologías de la información, la computación y las comunicaciones han creado un mundo de interdependencia

instantánea. Estas nuevas tecnologías convergentes aluden las reglas organizacionales y vuelven a escribir las reglas de la competencia administrativa internacional.

Todas estas tendencias unidas, crean un medio comercial que en nada se parece al que existía hace algunos pocos años. En un mundo en donde la competencia se ha vuelto tan multifacética e impredecible, ninguna ventaja será capaz de durar, sino que deberá regenerarse constantemente. En esta perspectiva, las Micro y Pequeñas empresas del mundo desarrollado no se han quedado rezagadas, dado que, las grandes empresas y/o corporaciones transnacionales que existen en la actualidad, se iniciaron como Micro y Pequeñas empresas.

En América Latina y el Caribe, las Micro y Pequeñas empresas son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la gestión empresarial. Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las Micro y Pequeñas empresas. Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que, las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPE.

Las Micro y Pequeñas empresas MYPE en el Perú se han convertido en la mayor fuerza empresarial del país, produciendo artículos de calidad y a un buen precio, empleando a cerca de un 70 % de trabajadores del país, ellas han hecho que nuestro

país se levante poco a poco ya que muchas MYPE no solo están en el mercado nacional sino que cada vez están más insertas en el mercado extranjero a través de las exportaciones, dicha importancia de las MYPE ha producido que el Estado promueva un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regional y Locales; estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva.

Las principales causas por las que las empresas no pueden acceder al financiamiento son: primero, no poseen las garantías necesarias o en algunos casos sus activos no pueden ser utilizados como colateral; segundo, no llevan registros contables o información gerencial adecuada, lo cual produce información asimétrica. Es decir, las entidades financieras (especialmente, las micro financieras) no pueden determinar con la información disponible sobre la empresa, cuán rentable será la misma y en función de ello otorgar los créditos solicitados. También se tiene incertidumbre cualitativa, ya que no es posible determinar la certeza de las rentas y el pago de la deuda, además está la percepción del riesgo moral que también constituye una barrera para el financiamiento.

Enunciado del problema:

¿En qué medida el financiamiento adecuado incide en la gestión empresarial para el crecimiento de las Micro y Pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, período 2015?

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN:

Objetivo General

Determinar la caracterización del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las Micro y Pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, período 2015.

Objetivos Específicos

Describir las características de la liquidez obtenida por el financiamiento para atender las necesidades de flujo de caja en la gestión empresarial.

Describir las características del endeudamiento obtenido y su relación con el alcance los objetivos de inversión incrementando la producción.

Describir el nivel ventajoso de recursos ajenos reflejando en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.

JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:

Uno de los problemas que enfrentan las MYPE del sector farmacéutico en el Perú es la dificultad de solicitar un crédito financiero. En opinión de Juan Enrique Sánchez, gerente de Banca de Inversión de la consultora Maximixe, existen empresas de este rubro, que son la mayoría, que son muy riesgosas. En ese tipo de casos, las micro financieras no están dispuestas a asumir más allá de un peligro razonable o aceptable. Para Enrique Bernal Cannata, gerente de Operaciones y Productos Multiclientes de Arellano Marketing, los productos que se ofrecen no se adecuan a las verdaderas necesidades de los pequeños empresarios. Las entidades financieras no conocen el perfil de su público objetivo ni las particularidades que cada uno posee. Otro factor que influye es la desconfianza de los emprendedores hacia estas instituciones, por

ello es importante que los productos que ofrecen las entidades financieras se adecuen a sus necesidades.

El mercado farmacéutico peruano creció 8% en el 2015, equivalente a US\$2 mil millones, por ello esta investigación obedece a las necesidades de las micro y pequeñas empresas a la escasez de liquidez y la problemática de la obtención del financiamiento. Se dice que una empresa se consolida cuando el problema de liquidez lo tiene resuelto. El comerciante debe tener interés de una permanente actualización en las técnicas y métodos de gestión empresarial. Lamentablemente existe desconocimiento de las técnicas y ventajas para obtener beneficios rentables, por la falta de capacitación y formación empresarial de los que dirigen estos negocios.

Por ello, es de necesidad conocer la incidencia del financiamiento en la gestión empresarial; induciendo a los gestores o al profesional que dirija el negocio, a ser el artífice de la obtención de recursos con la mayor rentabilidad y así propiciar un eficaz desarrollo de este sector empresarial mejorando los procesos de producción con alianzas estratégicas o consorcios para atender los requerimientos del mercado exterior, con ventajas competitivas y con las exigencias de la globalización.

El 98% de las empresas en el país pertenecen a las MYPE y constituyen unas de las principales fuentes de empleo en nuestro país. Es evidente que el gobierno está otorgando facilidades para la promoción y desarrollo de estas empresas; siendo que, existen instituciones del Estado, instituciones privadas, así como ONG que promueven y promocionan a este sector de empresarios, tales como PROMPEX, PROMPYME, la Sociedad Nacional de Industrias e instituciones financieras que

brindan asesoramiento y capacitación empresarial en administración, comercio exterior y financiamiento.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

(García, 2004) Tesis: “Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas “. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile. El autor realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan.

(Fernández, 2009) en su proyecto “Salto de Fortalecimiento de las Micro finanzas y Reformas Macro Económicas”, presentado en el VI Foro Interamericano de la Microempresa concluye diciendo que, en los últimos años se ha producido una revalorización de la capacidad de las pequeñas y medianas empresas, sobre todo de aquellas industriales, para generar empleo y crecimiento en numerosas regiones del mundo, dada su rápida capacidad de adaptación en forma flexible al nuevo contexto competitivo, los cambiantes gustos y preferencias del mercado y la rápida innovación tecnológica.

(Fernández M. H., 2005)Tesis: “Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas“. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México. La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

(Espinoza, 2009) en su trabajo de investigación “Proyecto de Titularización de Cartera de Crédito Comercial como método para obtener Recursos Financieros en el Sector Bancario”, explican que los recursos pueden ser reinvertidos y usados para mejorar los diferentes negocios de una empresa. Para conseguirlo, se consideró un enfoque general sobre los proyectos que han tenido lugar en Ecuador a través de los fideicomisos mercantiles. Asimismo, se analizaron las características del portafolio de crédito y los flujos de caja esperados que pueden ser titularizados, sometiénolas a distintos escenarios. Esto, con el objetivo de garantizar el pago puntual a los inversores, teniendo en cuenta los datos reales de un banco en particular. El resultado fue una mejora de los indicadores financieros como el aumento de la liquidez, aumento de la rentabilidad, aumento de cobertura de activos y margen financiero.

(Velecela, 2013) en su trabajo de investigación: “Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYME”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero, Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus

propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos.

(Héctor, 2002)(L., 2004), en su tesis “Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en Pequeñas y Medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona”, investigó cómo se genera el conocimiento en las Pequeñas y Medianas empresas de las tecnologías de la información y cómo se transfiere el conocimiento en dichas empresas. En una primera fase de investigación cualitativa analizó cuatro empresas del sector de tecnologías de la información del área metropolitana de Barcelona-España con el objetivo de elaborar el marco teórico en que se basa la investigación cuantitativa. Y en la segunda fase encuestó a 11 Pequeñas empresas y 4 Medianas empresas. Llegando a la conclusión que las Pequeñas y Medianas empresas consideran que el conocimiento organizativo les permite ampliar, modificar y fortalecer su oferta de productos y servicios; toma de base la filosofía de una de las empresas en la que expresa: “...somos conscientes de que nuestro sector es un sector continuamente cambiante... tienes que estar constantemente desaprendiendo y aprendiendo de nuevo. Las reglas y los esquemas se rompen continuamente por lo que puedes quedarte con un mismo esquema porque ese esquema dentro de un año ya no funcionará. Por lo que colige el investigador en lo siguiente: en la MYPES debe existir una cultura organizativa abierta, es decir, que permita al director general alentar a los empleados a compartir su conocimiento y que facilite la comunicación entre los miembros de la empresa como fuente de creación interna de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita sus transferencias es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y

monitoreo constante de conocimiento. Otra de las conclusiones fue que el único atributo del conocimiento que facilita su transferencia es la facilidad de enseñanza, es decir un entrenamiento, capacitación y monitoreo constante.

2.1.2 Nacionales

(Vilanueva, 1996) Tesis: “La Pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad”; presentada para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.

(Calle, 1992) en su tesis: “Estudio de las alternativas de financiamiento que tiene la Pequeña empresa comercial y propuesta de los parámetros a seguir para la optimización de sus usos.”, presentada para obtener el título de Contador Público en la facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura, investigó que son diferentes las razones por la que las empresas comerciales acceden a créditos, sin embargo la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial. Esta política de financiamiento les permite estar preparados para las variaciones que muchas veces tiene la demanda del consumidor. Las empresas buscan seguir algunos parámetros con el fin de optimizar el uso de los créditos. Es decir tratar de obtener la mayor rentabilidad posible. En conclusión se puede decir que las Pequeñas empresas comerciales deben utilizar eficientemente sus recursos por cuanto les permitirá obtener mejores resultados.

(Ullauri, 1981), en su tesis: “Las pequeñas empresas en Piura y sus oportunidades de inversión y financiamiento”, presentada para obtener el título de Contador Público en la facultad de Ciencias Contables y Financieras de la Universidad Nacional de Piura. Afirma que adecuarse a determinados niveles de competitividad implica a las Pequeñas empresas su eficiencia en cuanto a calidad y precio de sus productos. Para ello es necesario tener diversas oportunidades de inversión, las cuales deben ser respaldadas por fuentes de financiamiento de acuerdo a su grado de liquidez. Es precisamente el grado de liquidez insuficiente una de las principales dificultades que impide a las pequeñas empresas ser considerada sujeto de crédito.

(León J. A., 2009) su tesis: “El financiamiento de la Caja Trujillo a la micro y pequeña empresa de la Libertad”. Sostiene que la incidencia de los créditos de Caja Trujillo, en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la Región Libertad durante los últimos períodos han incrementado significativamente, teniendo la mayor participación el sistema no bancario, de lo cual destaca la Caja Trujillo, Caja Nuestra Gente, Caja Sullana, Mi Banco, Crear Trujillo, Edyficar y Pro Negocios a través de las principales ciudades de la Región Trujillo, Huamachuco, Otuzco, Chepén, Virú, etc. A lo que también nos señala es que se incorpora en este tipo de créditos los dos bancos más importantes de la Región y el país, es decir el Banco Continental y el Banco de Crédito del Perú, lo que hace algunos clientes tengan deudas con cinco o más entidades en forma simultánea.

(M., 2005) en su tesis “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana, evaluó los factores que afectan el desarrollo de la Mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y

necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

(Abraham José, 2005) Tesis: “La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003”; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se analiza la gestión financiera y su contribución en el desarrollo de las PYME.

2.2 Bases Teóricas.

Gestión Empresarial

Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social; es la técnica de la coordinación que busca resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa. De esta forma, la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización.

Para el Instituto de Investigación El Pacífico (2004), la gestión empresarial es administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos, proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, entre otros. Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, dirección y control.

Según Cassini (2008), el concepto de gestión, por su parte, proviene del latín *gesio* y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar. Se trata, por lo tanto, de la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.

Según (J., 1986), la gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una

política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos.

Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. La intención es guiar el trabajo de una organización durante un tiempo razonable. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el Directorio o por la estructura del gobierno institucional, está uniéndose a toda la organización.

Para (O'Donnell, 1990), el enfoque tradicional de la gestión empresarial, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de éste enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y potenciar una empresa. Se crea un marco de referencia que permite a los gestores diseñar las tareas, como dividir las en otras tareas y la coordinación entre las mismas.

Para Van Horne (1995), la gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas.

La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto permite definir el objetivo básico de la

gestión financiera desde dos elementos. La de generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados. Y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles de aceptables y satisfactorios en su manejo. El primer elemento recoge aspectos propios del crecimiento de las empresas que se dilucidó a partir de la crisis financiera de inicios de los 80s, y en una segunda etapa con apertura a terceros no asociados en los 90s. Las discusiones en torno de éste tema colocó en controversia a algunos consejos de administración frente a las gerencias generales de varias de las organizaciones analizadas. Esto en el sentido de cuál era la forma más acorde y en qué mercados se debía captar y colocar recursos financieros. Con el segundo elemento no se plantearon discusiones en relación con los esfuerzos y exigencias en el manejo del dinero. Esto es indiscutible y reforzado en éste contexto por una buena gestión de administración. Hubo si puntos de vista encontrados sobre el manejo de los niveles de rentabilidad y sus incidencias en el propósito empresarial (corregir el desequilibrio del poder del mercado).

Las tasas de interés para las colocaciones de dinero en entidades asociadas y terceros versus la maximización de la utilidad en su colocación; la relación del costo del crédito versus el cumplimiento del propósito empresarial.

Asimismo, (Héctor, 2002) el proceso de gestión produce los acontecimientos como operaciones en el mundo real de las transacciones, por ello la gestión transforma el objetivo en resultado. La capacidad de gestión es un recurso estratégico para las organizaciones porque está compuesto por la dinámica del conjunto de actividades interrelacionadas entre actores, tecnología, proceso, resaltando como atributo sustantivo de la gestión: la decisión.

En definitiva, la estructura es la apoyatura de la organización para el desarrollo de la gestión mediante la fijación de funciones, áreas de negocios.

Una mala gestión empresarial deriva a una empresa a destrozarse consecuencias, que van desde el aumento de los gastos y costos no considerados o no presupuestados, hasta una disminución de oportunidades por la mala gestión.

Las malas decisiones (decisiones inadecuadas), lleva a que la empresa quede mal vista, ya que deriva al incumplimiento de obligaciones y compromisos, tanto con los proveedores como con los clientes.

Es bastante común ver de manera recurrente cómo los empresarios de las Micro y Pequeña empresa tienen problemas con la gestión empresarial debido a su falta de conocimientos ya que desarrollan una actividad empírica lo cual no le permite obtener resultados exitosos.

Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

Micro y pequeñas empresas

Se revisó la Constitución Política del Perú de 1993, encontrándose artículos que se relacionan con el contexto de la presente investigación.

Protección y fomento del empleo

El trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona.

Derechos del trabajador

El trabajador tiene derecho a una remuneración equitativa y suficiente, que procure, para él y su familia, el bienestar material y espiritual.

El pago de la remuneración y de los beneficios sociales del trabajador tiene prioridad sobre cualquier otra obligación del empleador.

Las remuneraciones mínimas se regulan por el Estado con participación de las organizaciones representativas de los trabajadores y de los empleadores.

Rol Económico del Estado

El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa.

Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional.

La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

Asimismo, se revisó la Ley General de Sociedades N° 26887, encontrándose artículos que se relaciona con el contexto de la presente investigación.

La Sociedad

Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas.

Pluralidad de socios

La sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo.

No es exigible pluralidad de socios cuando el único socio es el Estado o en otros casos señalados expresamente por ley.

Denominación o Razón Social

La sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado.

No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social igual o semejante a la de otra sociedad preexistente, salvo cuando se demuestre legitimidad para ello.

Esta prohibición no tiene en cuenta la forma social. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social que contenga nombres de organismos o instituciones públicas o signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o elementos protegidos por derechos de autor, salvo que se demuestre estar legitimado para ello.

El Registro no inscribe a la sociedad que adopta una denominación completa o abreviada o una razón social igual a la de otra sociedad preexistente. En los demás casos previstos en los párrafos anteriores los afectados tienen derecho a demandar la

modificación de la denominación o razón social por el proceso sumarísimo ante el juez del domicilio de la sociedad que haya infringido la prohibición.

La razón social puede conservar el nombre del socio separado o fallecido, si el socio separado o los sucesores del socio fallecido consienten en ello. En este último caso, la razón social debe indicar esta circunstancia. Los que no perteneciendo a la sociedad consienten la inclusión de su nombre en la razón social quedan sujetos a responsabilidad solidaria, sin perjuicio de la responsabilidad penal si a ello hubiere lugar.

De la misma manera se revisó la **LEY N° 28015: LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de julio del 2003)**

En el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encontraban vigentes, y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

La presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la

ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Características MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

↗ La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive

↗ La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

b) Niveles de ventas anuales:

↗ La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT

↗ La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

LEY N° 30056: LEY QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL (Publicada el 2 de julio de 2013)

El 02 de julio del 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de

las micro, pequeñas y medianas empresas (MIMYPE). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual “Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente”.

La exposición de motivos de la norma indica que el Perú requiere mantener una alta tasa de crecimiento durante los próximos 15 años, elevando productividad y competitividad de manera que se pueda contrarrestar la caída de los precios de los minerales.

Igualmente explica que el crecimiento de la productividad representa un gran reto que se hace evidente, por ejemplo, en el nivel latinoamericano donde nos encontramos por debajo de países como Colombia, México y Chile.

En ese sentido, explica la exposición de motivos que era necesario dictar normas con la finalidad de facilitar el incremento de la productividad; indicando que se ha detectado que las barreras burocráticas generan costos para la empresas y en general para la economía, ya que no sólo implican el mayor costo por el cumplimiento del trámite sino también el costo de oportunidad perdido porque la empresa evita destinar recursos para sus fines sociales o comerciales, se contrae la inversión y se reduce el tráfico comercial.

Tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIMYPE), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y

permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Características de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

↗ **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

↗ **Pequeña empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

↗ **Mediana empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

DECRETO LEGISLATIVO N° 1086: DECRETO LEGISLATIVO QUE APRUEBA LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE (28 de Junio del 2008)

El presente Decreto Legislativo publicado el 28 de junio del 2008 tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Modificación del artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa

Modifíquese el artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

“Características de las MYPE (art 3°):

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia

al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.”

DECRETO SUPREMO N° 009-2003-TR: REGLAMENTO DE LA LEY N° 28015 LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

El presente Reglamento contiene las disposiciones aplicables a la promoción y formalización de las MYPE, en concordancia con la Ley y de acuerdo con el artículo 59° de la Constitución Política del Perú.

DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR: Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

DECRETO SUPREMO N° 008-2008-TR: Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente - Reglamento de la Ley MYPE

El presente reglamento contiene las disposiciones aplicables a la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del

acceso al empleo decente, en concordancia con la Ley y de conformidad con el artículo 59° de la Constitución Política del Perú.

Financiamiento

El acceso a financiamiento es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.

Para acceder a un financiamiento los pasos que a seguir son los siguientes:

- Identificar la necesidad de financiamiento (ya sea para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.). Cuando lo sepa, encontrar el producto más adecuado para el negocio será mucho más fácil.
- Dentro de los Productos Financieros existe una relación de instituciones especializadas en brindar créditos para la Micro y Pequeña Empresa como son bancos, financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, EDMYPES, así como los respectivos productos que ofrecen.
- Obtenida esta información se podrá conocer el monto de la cuota a pagar (si se eligió pagos mensuales, trimestrales, semestrales, etc.) y la Tasa de Costo Efectiva Anual del crédito, que indica cuál es el costo real de la deuda.

2.1. Marco Teórico

FINANCIAMIENTO

Respecto al financiamiento (Poma, 2010) en su libro “Micro y Pequeña Empresa, oportunidad de crecimiento” especifica lo siguiente:

“Actividad Financiera en la MYPE

La Actividad Financiera de la Micro y Pequeña Empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

1. Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios.
2. Otra corriente de fondos que entra en la Empresa, constituidas por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas y sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas.

Teniendo en consideración estas dos corrientes, la actividad financiera de las empresas se preocupa, precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la médula de la economía en la empresa.

En la Pequeña Empresa, la gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente a medida que crece un órgano o departamento especializado en cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa.

La función financiera de la empresa se desarrolla, pues, en el ciclo compra-almacenamiento. Venta, objeto de la función comercial, en los siguientes aspectos:

1. Volumen y ritmo de compras. Fondo de pago.
2. Volumen y ritmo de ventas. Formas de cobro.
3. Evolución de los stocks. Inversiones financieras en almacenes de materias primas y la gestión de almacenes de productos terminados.

No debe interpretarse el tercer punto como que la gestión financiera sea responsable de la gestión de compras o de ventas, sino que se precisa su intervención para determinar las consecuencias financieras que pueda acarrear la actuación de los departamentos técnicos o comerciales. Por otra parte, la exigencia de disponer de datos específicos para realizar una labor de administración de recursos financieros eficaz hace que los servicios de control tengan que estar en íntimo contacto con el departamento financiero.

Estructura de la inversión

Los rubros que constituyen las inversiones pueden ser clasificados en muchas, sin embargo, se ha llegado a concretar una estructura que se ha convertido en la más usual; dicha estructura tiene dos componentes básicos.

a. Inversión Fija: La que se realiza en elementos que no son materia de transacción usuales, esta una vez adquiridas quedan incorporadas a la actividad empresarial.

b. Capital de Trabajo: es el conjunto de recursos del patrimonio de la empresa, necesarios para la operación normal durante un ciclo productivo, para una capacidad utilizada y un tamaño dado.

El capital de trabajo también puede ser conformado por un préstamo a terceros a lo que se le denomina financiamiento externo, y el cual detallaremos en este capítulo.

Como estimar el capital necesario

La cantidad necesaria de capital para financiar adecuadamente un negocio varía de acuerdo con el tipo de empresa que se trate, y esto podrá ser determinado solamente después de un estudio cuidadoso del negocio que se planea establecer.

Desde el primer momento, el empresario tendrá que reconocer, que el deberá proveer suficiente efectivo para hacerle frente a dos tipos de costos:

1. De capital de trabajo
2. A los gastos que exigen inversiones substanciales en activos fijos, tales como maquinarias, equipos, local, etc.

El capital invertido en activos fijos deberá ser el menor posible, pero siempre suficiente para permitirle a la empresa competir satisfactoriamente en el mercado. La cantidad de capital invertido en activos fijos dependerá lógicamente del tipo de actividad que se trate, siendo relativamente pequeño en casos de empresas comerciales y de servicios, ya será mayor en caso de firmas manufactureras.

El volumen de efectivo disponible que se debe mantener en reserva está en función de los gastos que la empresa va a incurrir y que tendrá que ser cubierto antes de que comience a estar su flujo de efectivo, producto de las operaciones. Algunos de los gastos son: planillas, alquileres, gastos de oficina, etc.

Financiamiento del capital de trabajo

Las Micro y Pequeñas Empresas se financian por medio de varios mecanismos como:

- ↗ Financiamiento Interno: Conformado por los ahorros de la empresa que inicia un nuevo negocio.
- ↗ Flujo de fondos o ganancias generadas por las ventas del negocio.
- ↗ Crédito de insumos o productos por parte de los proveedores.
- ↗ Pago adelantado de los productos por un cliente, es frecuente en negocios artesanales donde los productos que se elaboran son únicos.
- ↗ Financiamiento Externo: créditos otorgados por alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Financiamiento externo:

Como vimos anteriormente el financiamiento externo está formada por todo flujo de dinero externo al que accede la empresa mediante la oferta hecha por las entidades financieras para que sea invertido en la mejora de la misma:

- ↗ Modificaciones del local.
- ↗ Compra de maquinarias que mejore el proceso de fabricación, el tiempo de producción y por ende la calidad del producto.
- ↗ Compra de mayores insumos o productos sobre todo en época de mayor venta, entre otros más por lo que la empresa necesitaría invertir para crecer.

En los siguientes puntos le mostraremos algunos medios que pueden facilitar la obtención de financiamiento externo de una MYPE.

1. Factoring

El Factoring, es un instrumento financiero que sirve para que una empresa o persona profesional obtenga liquidez o capital de trabajo en el corto plazo, a través del

factoring se puede transformar en efectivo las cuentas por cobrar originadas por la venta al crédito de bienes o servicios.

En toda operación de factoring, el proveedor (emisor de la factura) no recibe el monto total de la factura, sino que se le hace un descuento. Este descuento es calculado por el adquirente de la factura, usualmente una entidad bancaria.

¿Cómo una MYPE puede acceder al factoring?

Con la ley 29623 se promueve el financiamiento de las MYPE a través de la factura comercial (factoring), la cual tiene como propósito promover el acceso al financiamiento a los proveedores de bienes o servicios a través de la comercialización de un nuevo título valor denominado Factura negociable.

La factura negociable es un título valor a la orden, es decir, quien lo posee es el beneficiario de todos los derechos, es transferible por endoso a cualquier persona natural o jurídica, y se origina en una transacción de venta de bienes o servicios al crédito.

2. Sociedad de Garantía Reciproca

Las SGR son entidades con fines de lucro que se dedican a otorgar certificados de fianza o avales para que las MYPE puedan acceder a financiamiento bancario.

Es decir, las SGR se obligan a avalar al cliente / beneficiario frente a un acreedor y el cliente se obliga a constituir en favor de la sociedad una garantía, que puede ser una prenda sobre una máquina, una hipoteca sobre un terreno, etc.

Las actividades de estas sociedades benefician, tanto a las MYPE, como a las Entidades Financieras. En el caso de los avalados, porque pueden acceder al crédito y en el caso de las Entidades Financieras, porque invierten sin riesgo, al ser las SGR la que responden como avalistas, en caso de que la operación financiera sea fallida, considerando el hecho de que los certificados de fianza tienen merito ejecutivo y se encuentran respaldadas por los patrimonios de las SGR.

Actualmente existe en el mercado peruano una entidad similar: el FOGAPI (Fondo de Garantía para Préstamos de la Pequeña Industria), pero se trata de una fundación. En el caso de la SGR, son entidades lucrativas que perciben una comisión por la emisión del certificado de fianza.

Por otro lado, también existen programas públicos como el COBMYPE (Cobertura Múltiple MYPE) y el FOGEM (Fondo de Garantía Empresarial).

3. Entidades Financieras

Las posibilidades de acceder al financiamiento para las Pequeñas Empresas se pueden encontrar en bancos, cajas rurales, empresas de desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta ONG.

En la actualidad la variedad de ofertas para que una Micro y Pequeña Empresa acceda a un crédito es cada vez mayor, siendo otorgados tanto por entidades públicas como privadas, es por ello que continuación los describiremos así:

3.1. Créditos Gubernamentales

Son todos aquellos créditos otorgados de manera directa o indirecta por instituciones del estado, la mayor parte de dichos créditos directos está dirigida a un fin específico y son otorgados por:

FONDEPES (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero): Otorga únicamente financiamiento a actividades dirigidas a la pesca artesanal y acuicultura.

BANCO DE MATERIALES: Otorga créditos para la construcción y ampliación de sus viviendas y negocios con cobertura nacional.

AGROBANCO: Otorga créditos al agro, la ganadería, la acuicultura y las actividades de transformación y comercialización de los productos del sector agropecuario y acuícola, tiene una cobertura sobre Piura, Chiclayo, Trujillo, Tarapoto, Huancayo, Ayacucho, Lima, Cusco, Arequipa, Cajamarca, Puno e Iquitos.

Sin embargo los créditos indirectos son otorgados por:

COFIDE: Otorga créditos a través de otras instituciones financieras, es por ello que es conocida como entidad de segundo piso en el sistema financiero, siendo la misión de COFIDE “apoyar el desarrollo económico y social del país promoviendo y facilitando recursos de inversión”. Un elemento central de esta misión es alentar el crecimiento de las MYPE, brindándoles servicios financieros y de desarrollo empresarial.

Durante los últimos años COFIDE ha diseñado productos destinados a atender al segmento de las micro finanzas y los resultados alcanzados señalan que se ha tratado de productos exitosos para la industria, dentro de estos productos encontramos:

Multisectorial

Beneficiarios: Personas naturales o jurídicas con adecuada capacidad administrativa, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.

Destino: Estudios de viabilidad, activo fijo, reposición de inversiones (realizadas en activo fijo con un antigüedad no mayor de 360 días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del intermediario financiero a COFIDE), capital de trabajo, servicios técnicos-gerenciales y venta de bienes de capital.

Multisectorial no financia a:

- ↗ Adquisición de terrenos o inmuebles.
- ↗ Pagos de tasas e impuestos.
- ↗ Gastos de aduanas.
- ↗ Gastos de constitución de la empresa ni intereses pre-operativos.

Monto: Financia hasta el 60% del total de las inversiones financiadas con recursos del programa. El 40% restante será financiado con aportes del beneficiario y/o del intermediario financiero.

Tasa de Interés: La tasa de interés en las operaciones de préstamo, son fijadas por el intermediario financiero.

Garantías: El beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

Microglobal

Beneficiarios: Personas naturales y jurídicas que reúnan los siguientes requisitos:

- ↗ Tener no más de 10 empleados, incluyendo al propietario.
- ↗ Tener un total de activos no mayores al equivalente a US\$ 20 000; excluyendo los bienes inmuebles.

Destino: Activo Fijo y Capital de Trabajo.

Microglobal no financia a:

- ↗ Personas jurídicas que sean parte de una unidad económica que no se ajuste a los lineamientos antes mencionados.
- ↗ Personas naturales, cuyos ingresos principales no provengan de una actividad micro empresarial, sino de una relación de dependencia laboral.
- ↗ Personas naturales o jurídicas que mantengan el sistema financiero nacional un saldo total adecuado, con recursos del programa, que en su conjunto exceda de US\$ 10 000.
- ↗ Actividad con efectos negativos para el medio ambiente.

Monto: Financia hasta el 100% de la inversión o proyecto a desarrollar.

Tasa de Interés: La tasa de interés en las operaciones de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.

Garantías: El beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

PROPEM

Beneficiarios: Personas naturales y jurídicas con adecuada capital administrativas, técnica y financiera para llevar a cabo eficientemente el proyecto a financiar.

Destino: Estudios de viabilidad, Activo fijo, Reposición de Inversiones (realizadas en activo fijo con una antigüedad no mayor de 360 días calendario, contados a partir de la fecha de presentación de la solicitud del intermediario financiero a COFIDE), Capital de Trabajo, Servicios Técnicos – Gerenciales y Venta de Bienes de Capital.

PROPEM no financia a:

- ↗ Adquisición de terrenos o inmuebles,
- ↗ Pagos de tasas e impuestos,
- ↗ Gastos de aduana.
- ↗ Gastos de constitución de la empresa, ni intereses pre-operativos.

Monto: Hasta el 70% del costo total de la inversión o proyecto a desarrollar. El 30% restante será financiado con aportes del Beneficiario y/o del Intermediario financiero.

Tasa de Interés: La tasa de interés en las operaciones de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.

Garantías: El beneficiario constituirá garantías de común acuerdo con su intermediario financiero.

Corto Plazo

Beneficiario: Personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades económicas.

Destino: Capital de trabajo.

Monto: La línea financia hasta el 100% de los requerimientos.

Tasa de Interés: La tasa de interés en las operaciones de préstamo son fijadas por el intermediario financiero.

3.2. Créditos de bancos privados:

Una de las fuentes de financiamiento más comunes son los bancos, los cuales han desarrollado diversos productos dirigidos a la MYPE, a continuación veremos un resumen de las principales financieras:

1. Banco SCOTIABANK:

Crediscotia Financiera

Esta entidad pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la micro empresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar. En general, las personas que desean adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos.

- ✦ Presentar su DNI y el de su cónyuge.
- ✦ Firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantías.
- ✦ Mostrar recibo de agua o luz cancelado.
- ✦ Enseñar el autoevaluó o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito).
- ✦ Documentación sustentatoria de ventas, constancias de asociado, contrato de alquiler o autoavaluó del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes o paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como aprobación del crédito de manera rápida u sencilla, excelentes tasas de interés,

prepago son penalidades y una amplia red de agencias, cajeros express y automáticos a nivel nacional.

A continuación, revisaremos los diferentes productos que esta entidad pone a disposición de las MYPE.

a. Crédito de Garantía Liquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinarias, equipo y locales comerciales.

El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

b. Crédito para Capital de Trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde s/. 500 hasta s/. 90,000.

Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

c. Financiamiento para Inversiones

Es la presentación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de maquinarias, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde s/ 1,500 hasta s/ 120,000 o su equivalente en dólares; se puede pagar hasta en 72 meses.

d. Crédito para Proyectos de Infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupo de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por

un monto que va desde USS 1,000 hasta USS 25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son:

Solicitud de financiamiento por la asociación; padrón de asociados, escritura de Constitución de la Asociación que incluye estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de su DNI; título de propiedad del inmueble; modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida, anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

e. Línea de Capital de Trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPE por montos que van desde s/ 500 hasta s/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

2. BANCO DE CREDITO DEL PERU (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPE sobre todo en campañas como la de fiestas, así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

Crédito Paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los

micros y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago” al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias.

Los requisitos que se pide es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de s/ 2,000 o \$600, el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente.

Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

a. Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de comprar por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinarias y equipos en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: la empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos, flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa, depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo de contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes inmuebles y de 60 meses para bienes muebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación; plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenados; estado financieros de los últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; flujo de caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración, proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autovaluó, en el caso de inmuebles.

b. Financiamiento de Bienes inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses

para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar.

Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor de 1 años; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial; de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga, el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales o S/. 100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por ultimo; el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: el DNI del interesado, última declaración de pagos de impuestos mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovaluó vigente, título COFOPRI, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

c. Financiamiento de Bienes Muebles

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$ 100,000, financiándose hasta 100% del bien.

El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses, hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar. Los requisitos que deben

presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

3. Banco INTERBANK

Otras de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPE es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas. Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo.

Ambos tipos de financiamientos comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/64,000 o US\$20,000 sin garantía, si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realiza pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de periodo de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Créditos para Persona Natural

a. Créditos para Capital de Trabajo

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia, de lo contrario debe presentar un aval.

b. Crédito para Activo Fijo

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equie su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe de tener una antigüedad mínima de 18 meses, la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años, si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

Créditos para personas Jurídicas

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activos fijos).

Comparten ciertas características estas son: se presta hasta S/ 40,000 o US\$12,000 sin garantías, para préstamos hasta S/100,000 o US\$30,000 si cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble.

No se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de periodo de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

a. Créditos para capital de trabajo

En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: tener un año de

antigüedad comercial inscrita en SUNAT y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

b. Crédito activo fijo

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia; los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% de bien y otorgándose plazo de hasta 48 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario como en el caso anterior; se debe presentar un aval.

4. MI BANCO

Es el primer banco privado especializado en el sector de micro finanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados de tal modo que los pequeños y micro empresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

Micapital

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPE desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

Miequipo

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares por montos desde S/ 1,000 o US\$350 con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional y 5 años si es en la divisa norteamericana.

Las personas que requieren el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamo mencionado deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas), entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge y adquirir una proforma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el título de propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, licencia municipal de funcionamiento, RUC, carne de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Leasing

Con este contrato de crédito a mediano plazo los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero tributario. Mibanco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo.

Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo.

Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: presentar RUC y DNI del cliente, calificados en centrales de riesgo en los 3 últimos meses, copia original o simple autenticada del testimonio de constitución de la empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI)

de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días.

Crédito de Garantía Liquida

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares.

Al igual que en los demás empréstitos puede ser otorgado en soles o dólares desde S/ 1.000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100% entre los requisitos que exige la entidad es que la persona tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un certificado de depósito negociable (CDN) en soles o en dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

Créditos de otras Instituciones:

Existen diversas instituciones financieras y no financieras que también otorgan créditos directos. La mayor parte están ubicadas en provincias entre estas tenemos.

Empresas Financieras: Actualmente gracias al emprendimiento de cada vez más peruanos que se lanzan a la aventura de ser empresarios, nuevas entidades financieras han ingresado al mercado para ofrecer créditos que apoyen a la MYPE.

Caja Municipal de Ahorro y Crédito (CMAC): con una red a nivel nacional de 12 cajas municipales, su función principal es captar recursos del público en su especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, de preferencia a las Pequeñas y Micro Empresa.

Usualmente solicita garantías prendarias que deben representar por lo menos tres veces el importe del préstamo. Algunos de los requisitos principales que se debe presentar para optar por un crédito en esta institución son: Copia del DNI, RUC contar con un mínimo de 6 meses de funcionamiento del negocio, garantías (reales: hipoteca, auto, maquinas, personal: de 1 a 2 garantes).

Caja rural de ahorros y crédito: Capta recursos del público y su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la Mediana, Pequeña y Micro Empresa del ámbito rural. Para el financiamiento, la institución solicita entre otros documentos, licencia municipal, título de propiedad y estados financieros.

Empresa de desarrollo de la pequeña y micro empresa (EDPYME): Su especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la Pequeña y Micro Empresa, para acceder al crédito es necesario dejar en garantía de hipoteca un inmueble para cualquiera que sea el monto del crédito. Cuando se trata de comerciantes de un mercado solo es necesario presentar un aval que tenga una propiedad, pero esta no queda hipotecada.

¿Cómo calcular el costo de un crédito?

De alguna manera todo empresario tiene contacto con instituciones financieras y a su vez ha sido usuario de crédito. Sin embargo muy pocos y sobre todos los pequeños empresarios, no se han detenido a pensar, cuanto realmente le ha costado o le costará, pues muchas veces tienen la creencia que el banco solo les cobra la tasa de interés que ellos publicitan.

Por ello es bueno detenerse un momento en analizar este asunto y verificar si, efectivamente, el crédito será beneficioso para la empresa.

Debemos recordar que los bancos ofrecen distintas tasas de interés para un determinado préstamo y la cantidad que ofrece una tasa de interés más baja no es necesariamente la que debemos escoger, pues puede estar cobrando distintos costos adicionales, como mantenimiento de cuenta, seguros, portes, comisiones, entre otros, que son cantidades comúnmente fijas y pueden elevar el pago mensual efectuado.

La tasa de interés puede ser simple o efectiva, siendo esta última la que las entidades financieras cobran por el crédito y no incluyen los costos asociados al crédito otorgado. Como idea básica se debe dejar en claro que la tasa de interés es solo uno de los componentes del costo del crédito, que para simplificar podemos presentar en la siguiente relación:

COSTO DEL CRÉDITO= Interés + comisiones + seguros + cargos mensuales + cargos por única vez + otros.

A continuación se describen, en forma genérica, cada uno de estos elementos:

a. **Interés.-** Es el principal elemento y representa el precio del dinero por su utilización en un período dado.

Hay dos tipos de tasa de interés: La tasa de interés simple y la tasa de interés efectiva. Por fines didácticos, explicaremos la diferencia con un ejemplo:

↗ **Con tasa de interés simple:** Lucía tiene 100 soles y el banco le ofrece pagar el 2% (tasa de interés simple) en un período de tres meses.

Lucia recibirá dos soles por cada uno de los tres meses que mantenga su dinero en el banco; es decir, al final del periodo recibirá seis soles, que agregados a sus 100 soles le darán, al final del tercer mes, 106 soles.

Formula: monto inicial + (monto inicial x interés x número de meses)

$$100 + (100 \times 0.02 \times 3) = 106.00$$

📌 **Con tasa de interés efectiva:** Carlos tiene 100 soles, y el banco le ofrece pagar 2% mensual (tasa de interés efectiva), en un período de tres meses. Lo que Carlos recibirá no son S/2.00 mensuales, pues el interés ganado en el primer mes se sumara a sus 100 soles, y a ese resultado (nuevo capital) se le calculará el 2% lo que sumará un resultado que será su nuevo capital, y así se repite el proceso:

$$\text{Mes 1} = 100,00 + 2\% \times (100.00) = 102.00$$

$$\text{Mes 2} = 102.00 + 2\% \times (102.00) = 104.04$$

$$\text{Mes 3} = 104.04 + 2\% \times (104.04) = 106.12$$

Fórmula: monto inicial + monto inicial x ((1+ interés) número de meses -1)

$$100 + 100 \times ((1+0.02)^3 - 1) = 106.12$$

Si queremos sacar la tasa de interés efectiva mensual a partir de la tasa efectiva anual (por ejemplo 25 por ciento), la fórmula es:

$$\text{Fórmula: } ((1+0.25)^{(1/12)} - 1) \times 100 = 1.88\%$$

Comparativamente vemos que con una tasa de interés simple se gana 6 soles: 12 céntimos menos.

Ahora tengan presente que la tasa de interés efectiva, es la que los bancos le cobran por el crédito que usted pide. Por otro lado, existe un “periodo de gracia”. Es necesario tener en cuenta que esto no es gratis, pues esa fecha hará que, por el efecto de la tasa de interés, aumenten los futuros pagos.

b. Comisiones: Son costos adicionales que el banco fija por su gestión del crédito, recibiendo en algunas entidades denominaciones variadas como FLATA o SPREAD. La tasa es variable, pero se puede señalar que varían dentro de un rango del 0.5% al 2%.

c. Seguros: Este pago (denominado prima) está en función del monto del bien asegurado. En el mercado bancario se suele asegurar al sujeto de crédito, o a las garantías que se tomen, contra cualquier eventualidad negativa. Esta práctica favorece tanto al prestamista como al prestatario, así mismo, quien asume el pago usualmente es el sujeto de crédito. Una idea sobre las tasas para asegurar garantías reales (contra incendios, robos o asalto y líneas aliadas), se indican a continuación: Maquinas, 1.175%, aplicables sobre el monto asegurado.

d. Cargos Mensuales: Comisiones o gastos cobrados mensualmente al cliente.

e. Cargos por única vez: Comisiones o gastos cobrados por única vez para el otorgamiento del crédito.

f. Portes: Representan los gastos de correspondencia, por envío de estado de cuenta o comunicaciones con el solicitante. Usualmente se cobra una cuota fija.

g. Otros: Aquí se incluyen, sin dejar de ser importantes, gastos como por ejemplo: portes representados por los gastos de correspondencia, por envío de estado por tasación que se efectúa sobre las ganancias, por tramitación y preparación de la

información financiera y sobre todo, la valoración del tiempo invertido (costo de oportunidad).”

Según Maguiño Molina Mario, respecto al crédito de la MYPE sugiere lo siguiente:

“SI PIENSA PEDIR PRÉSTAMO BANCARIO, ES NECESARIO SABER CUÁNTO DINERO INGRESA Y SALE DE SU EMPRESA, TAMBIÉN DEBE EVALUAR SI ES QUE LE CONVIENE ENDEUDARSE EN SOLES O EN MONEDA EXTRANJERA.

El empresario debe saber que un punto importante para obtener un préstamo de un banco, una EDPYME u otra financiera es conocer su capacidad de endeudamiento. En otras palabras, saber si podrá pagar su deuda en el tiempo establecido.

Antes de pedir un crédito, el común de las personas ya ha pensado como hará para pagar las cuotas mensuales.

Si se trata de un emprendedor, sabe que o hará sobre la base del resultado de sus ventas, mientras que un trabajador asalariado destinará una parte de su sueldo mensual para cancelar la deuda. Sin embargo, puede que en ninguno de los dos casos se tenga claro cómo es que la entidades financieras hacen el cálculo de capacidad de endeudamiento.

PROCESO

Para empezar, este es un proceso que se inicia con la visita de un analista de la entidad financiera al negocio. Una vez que esto sucede, hace una entrevista en la cual realiza preguntas en torno a los ingresos y egresos tanto del negocio como de la unidad familiar y verifica la información que el emprendedor le brinda.

La revisión que hace el analista financiero consiste en cuantificar los ingresos que percibe la empresa y restar los gastos asumidos en la gestión de la misma.

A esta operación se le deben descontar también los gastos familiares que debe asumir el emprendedor y , en caso existieran, los pagos que ya tenga comprometidos, según detalla la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP(SBS).

Así, es muy importante que el emprendedor tenga toda la certeza de cuánto dinero genera su negocio y si este es suficiente para poder pagar las cuotas.

Otro factor importante a tomar en cuenta para saber cuál es la capacidad de endeudamiento es el historial crediticio de la empresa o su titular.

EL COSTO DEL CRÉDITO

Algo que siempre se debe tener en cuenta, al momento de analizar cuál es la capacidad de endeudamiento de una empresa, es conocer cuánto le va a costar el crédito solicitado. Es aquí donde entra a tallar la Tasa de Costo Efectivo Anual, conocida en el argot financiero como TCEA.

$$\text{TCEA} = \text{INTERÉS} + \text{COMISIONES} + \text{APORTES} + \text{SEGUROS} + \text{OTROS}$$

Este indicador permite comparar, con facilidad, los diversos créditos que ofrecen las entidades financieras. Según la SBS, este índice nos revela cual es el verdadero costo del crédito, dado que incorpora la tasa de interés, las comisiones y otros gastos que cobran los bancos, cajas y demás entidades. Se debe anotar que solo se pueden comparar créditos de un mismo monto y a un mismo plazo.

Según Bortesi, citado por Flores, la Pequeña y Mediana Empresa a nivel mundial constituyen una organización socioeconómica de gran impacto. La Pequeña Empresa, es un establecimiento que requiere poca inversión, mínima organización, y posee una gran flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno. En los diferentes países la pequeña empresa ha florecido, aún sin la necesidad de un apoyo decisivo y sistemático de los gobiernos de turno. Los empresarios que inician su trabajo liderando una empresa de esta magnitud saben que arriesgan todo en dicha inversión, por lo que convierten los objetivos empresariales en objetivos personales y como tales no existiría la posibilidad del cierre de este modo de vida.

De acuerdo a la fuente citada anteriormente, dentro de las diferentes MYPE existentes en los países del mundo, se pueden encontrar algunas características diferenciales, tales como:

- ↗ Cientos de unidades orientadas a la exportación pero integradas en consorcios y distritos industriales (TAIWAN).
- ↗ Encadenamientos eficaces con empresas grandes y micro-industrias a través de la subcontratación (JAPÓN).
- ↗ Fuertes posiciones por el desarrollo de productos y preservación de nichos de mercados internos y regionales (países europeos).
- ↗ Gran cantidad de empresas desorganizadas con bajo nivel tecnológico orientadas básicamente al comercio y actividades de servicio (países latinoamericanos).
- ↗ En Inglaterra al principio de la industrialización, se observa en la historia que, la figura del empresario que en forma personal o asociado con sus familiares impulsó

un mundo de Pequeñas Empresas, conducidas por sus propietarios y utilizando la inversión (financiamiento) como fuente para el crecimiento. Las circunstancias favorables de su entorno que tuvo Inglaterra en esos momentos como: libre competencia, espíritu aventurero de sus habitantes, mercado potencial prácticamente cautivo, le dieron la oportunidad de crecer y convertir a sus pequeñas empresas en medianas y posteriormente en grandes empresas.

En cuanto a Francia, el autor citado dice que el desarrollo de las MYPE se dio antes de la Revolución Francesa. Sin embargo, posterior a la Revolución, y gracias a la reforma agraria, surgieron muchos pequeños propietarios que empezaron a formar sus empresas, generando el desarrollo acelerado de este importante sector empresarial.

Asimismo, Flores hace un recorrido en su trabajo sobre las Micro y Pequeñas Empresas en España, Italia y Japón, y afirma que España, Italia y Japón son los países que tienen una mayor proporción de ocupación industrial en empresas de dimensión Pequeña y Mediana. Asevera que, en España las MYPE no sólo generan una parte importante del empleo Industrial, sino que son las que más han contribuido al sostenimiento en los últimos años. Sin embargo, necesitan más recursos ajenos (financiamiento) que la gran empresa; también acuden al financiamiento con mayor dificultad, ya que deben hacer frente a tipos de interés más elevados y proceden a su amortización (pago) en periodos de tiempo más cortos.

Otro de los aspectos que limitan a las MYPE españolas (Según Flores), es el mínimo esfuerzo que realizan en actividades de promoción, elaborándose productos poco diferenciados tecnológicamente, y determinando la posición competitiva sólo por la confianza en el mercado del producto ya establecido. España, para subsanar estas

limitaciones ha iniciado los siguientes programas: cooperación empresarial, información, apoyo al producto industrial, apoyo al financiamiento y apoyo a redes de organismos intermedios.

En lo que se refiere a Italia, Pinto y Anzola (citados por Flores), indican que, en los últimos años, aproximadamente el 70% del PBI ha sido realizado por las Micro y Pequeñas Empresas. Se observa además que, las empresas con menos de 100 personas, constituyen el 99% del total, allí trabajan aproximadamente el 70% de los trabajadores italianos. Se afirma asimismo que, en Italia existe una vastísima difusión del empresariado, con una empresa por cada 18 habitantes. También en Italia la presencia de Pequeñas y Micro Empresas en un gran número de sectores económicos es importante, se cuentan aproximadamente un millón y medio de empresas comerciales (mayoristas y detallistas); 200 mil empresas de transporte; 250 mil empresas en la rama de créditos, asociaciones y servicios.

Sin embargo, dicen los autores citados que, lo más significativo del modelo italiano es el evidente predominio de las MYPE en las actividades manufactureras, donde se cuentan con unas 700 mil empresas aproximadamente. Esta es una figura atípica debido a que el peso de los grandes grupos industriales italianos es débil y el de las empresas medianas no es grande, esto le ha permitido al sector de las MYPE constituirse en una importante potencia industrial.

Por su parte Pinto (citado por Flores) dice que, en Italia el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas ha estado basado en algunas condiciones, tales como: la ampliación del mercado interno italiano, a raíz del crecimiento de la gran industria en el triángulo industrial Milán - Turín y Génova; un nivel de cultura técnica y

general, que hizo posible la entrada en la actividad manufacturera moderna, el predominio en las zonas rurales en algunas regiones donde la familia campesina como una unidad independiente ya estaba acostumbrada la autogestión con mano de obra de bajo costo. Asimismo, Pinto enumera los elementos importantes para este desarrollo, siendo: una red tupida en tradiciones y capacidades artesanales, manufactureras y comerciales; existencia de un gran número de bancos pequeños a lo largo del territorio; existencia de políticas homogéneas y acción sindical favorable.

En lo que respecta a Japón, Flores afirma que Japón es uno de los países que cuenta con el mayor número de Micro y Pequeñas Empresas, sin embargo, existen diferencias entre los tamaños de las Medianas y Pequeñas Empresas, por el número de empleados y por el nivel tecnológico de sus operaciones. Asimismo, asevera que el esquema de subcontratación favorece el crecimiento del número de las Medianas y Pequeñas Empresas. En los sectores comerciales y de servicios, las Micro y Pequeñas Empresas son las de 50 empleados o menos, o un capital de 10 millones de yenes o menos (aproximadamente 100,000 dólares o menos). No obstante, en la práctica, las Empresas Pequeñas según la escala de personal, cerca de la mitad tienen entre 1 y 3 empleados y aproximadamente el 80% de las empresas operan con menos de 10 empleados, lo cual refleja un alto índice de empresas de pequeña escala, comparado con las Empresas Medianas y Pequeñas en general.

Por otro lado, Acosta manifiesta que, en la actualidad tanto a nivel internacional como entre nosotros, al debate académico y los problemas de las prácticas de la gestión de los recursos humanos en las empresas y entidades se centran en los

elementos que favorecen la innovación y la integración, el impacto en el desempeño y la eficiencia global de las organizaciones. En el trabajo realizado por el autor citado, se analizan la diversidad de criterios y enfoques que centran la atención en clarificar si las estrategias que desarrolla la entidad, la determinan las prácticas de gestión, o son las prácticas de gestión de los recursos humanos las que determinan la estrategia global.

Por su parte, Dim y Humphey establecen que, la liberación del comercio tiene un doble efecto sobre la Pequeña y Mediana Empresa en los países en desarrollo. Por una parte, la penetración de las importaciones ha aumentado en sus mercados locales, y por otra, se crean nuevas oportunidades de exportación. Con una organización adecuada y contactos, incluso las empresas más pequeñas pueden tener acceso a los mercados de exportación. Asimismo, indican los autores citados que, hace veinte años a nadie se le hubiera ocurrido pensar que las Micro y Pequeñas Empresas podrían entrar en los mercados de exportación. Sin embargo, el éxito de la pequeña empresa italiana en su participación en los mercados mundiales ha permitido modificar el espectro de posibilidades para las empresas de menor tamaño. La clase política y los investigadores en su esfuerzo por encontrar maneras de desarrollar la eficacia de la industria a pequeña escala, han tomado el ejemplo italiano como modelo de actuación política.

Por otro lado, para Hagnauer, Rivera y Valcárcel la globalización ha cambiado externamente el entorno para la empresa de pequeña escala en la mayoría de los países en desarrollo. Asimismo, los ajustes estructurales realizados para reducir el tamaño del sector público han aumentado el número de personas que buscan una manera de ganarse la vida en el sector informal. La falta de conocimientos

tecnológicos, el escaso acceso al financiamiento y los conceptos inadecuados acerca de la comercialización son solo algunos de los problemas que enfrenta el creciente número de micro y pequeñas empresas en el sector informal.

Por otra parte, Amaíz expresa que en Estados Unidos de Norteamérica dos de cada tres empleos están siendo generados por la MYPE, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. Este mismo autor señala que, en Japón la participación de las Micro y Pequeñas Empresas en el empleo es del 74% y la participación en la producción manufacturera es del 52%, y en las exportaciones es 25%.

Para García, Levitsky y Hojmark en América Latina y el Caribe, los sectores de las Micro y Pequeñas Empresas contribuyen sustancialmente a las economías nacionales, gracias a su capacidad para promover empleo y reducir la pobreza. Sin embargo, para ello es fundamental que dichas empresas tengan disponibilidad y acceso a servicios financieros y a sistemas de educación y capacitación eficaces y de calidad, para que de esta manera puedan adquirir conocimientos, capacidades y tecnología que les permita participar en el entorno mundial en forma competitiva.

Por otra parte, Angelli, Gatto y Yoguel sostienen que, la globalización, la liberalización, la integración subregional y la rápida consolidación de los nuevos desarrollos tecnológicos en el campo de la información han aumentado las presiones competitivas que deben enfrentar las empresas, especialmente las de menor tamaño.

Por otro lado, Albuquerque dice que los países de América Latina y el Caribe se enfrentan a las exigencias ineludibles del cambio estructural en sus economías. Ello afecta no sólo las formas de producción y la gestión empresarial sino también el papel del Estado en la regulación de la sociedad y sus organizaciones públicas y

privadas. De acuerdo con esta reestructuración tecno-económica y de organización, se están introduciendo innovaciones importantes que abren nuevos horizontes en lo relativo a los niveles óptimos de producción y funcionamiento competitivo. Estos desarrollos, dice Alburquerque, han generado la aparición de nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros mediante la reestructuración de empresas y marcos de producción.

Pino, R. (2008) según su investigación que realizo menciona notablemente acerca de la relación entre el sector industrial y el tamaño de empresa con las prácticas de la calidad total y el desempeño organizacional. Informa que la gestión de la calidad es un concepto que mejora el desempeño operacional de las organizaciones con relación a las prácticas de la calidad total. Su investigación se extiende a las siete ciudades del Perú que analizó el compromiso gerencial, el enfoque al cliente, administración de la calidad del proveedor, etc. Con lo cual obtuvo que la relación de las prácticas y el desempeño varía entre las empresas productoras de servicios y las productoras de bienes, así como entre las PYME y Grandes Empresas.

Broncano, N. (1999). En su trabajo de investigación sobre Administración y Gestión Gerencial, concluye que: Para el desenvolvimiento óptimo en la gestión de un ente, se debe contar con el profesional idóneo con virtudes, habilidades y básicamente con capacidad de tomar decisiones al momento que surgen dificultades, que pueden ser problemas u oportunidades. También nos dice que; para lograr una administración óptima se tiene que establecer claramente los fines, objetivos y metas, la organización, dirigir y lograr lo que se persigue, verificar los resultados e implementar las mejoras. Asimismo, se ha visto por conveniente la capacitación

permanente de los trabajadores a todo nivel de acuerdo a los avances tecnológicos, para que ninguno sea indispensable y pueda asumir el cargo de otro trabajador y consecuentemente la organización pueda competir en igual de condiciones con otras entidades y mejorar la calidad de trabajo y servicio que se brinda.

Existen determinadas características que determinan la excelencia institucional como son la fijación de estrategias para enfrentarse al futuro, las cuales van acompañadas de una buena organización, estilo diferenciado de dirección, el compartir valores empresariales, buenas relaciones con el personal, buen ambiente interno de trabajo, etc. Aspectos que debe lograr el administrador a través de una buena gestión.

(Rubio Dominguez, Introducción a la Gestión Empresarial) trata de los principales conceptos de Gestión Económica-Financiera: áreas de actuación financiera, la captación de fondos: obligaciones e instituciones financieras, control de los flujos de tesorería, cash- flow, la contabilidad en la gestión general de la empresa y el fondo de maniobra.

“ Instituciones financieras, como Bancos, Cajas de Ahorro, Entidades Financieras Privadas, etc. mediante préstamos a corto plazo, generalmente a 1 año que deberán ser reintegrados por la empresa mediante cuotas mensuales, trimestrales o semestrales a un tipo de interés pactado.

La captación de capital es una tarea difícil para los responsables de las finanzas de las empresas. Existe, como en todas las decisiones estratégicas, ventajas e inconvenientes, y la empresa debe averiguar cuál es la opción financiera más apropiada para sus intereses. Una emisión de acciones ordinarias, es decir la incorporación de nuevos socios en el capital social puede ser la opción más barata

para aumentar los fondos de maniobra o de capitalización de la empresa, pero lleva consigo una pérdida de control en la gestión, por parte de los accionistas existentes.”
(p. 197)

(Jimenez Montañes, M.A. 2000), trata de los principales conceptos de cálculo del coste de capital de la deuda, coste de capital de las acciones, el coste de los beneficios retenidos, el coste medio ponderado de capital, leverage de operaciones y financiero e imputación de los costes.

“Los costes financieros se relacionan con fondos utilizados por la empresa para financiar todos los elementos empleados en el proceso productivo, que se caracterizan, en algunas ocasiones, por su larga permanencia dentro de una empresa, como puede ser una maquinaria o cualquier otro elemento del activo material.

Los costes financieros son considerados como una variable fundamental del análisis económico, por lo que se puede considerar como un elemento básico para la planificación y selección de inversiones y desinversiones.

El objetivo que se persigue con la Contabilidad de Costes, es la obtención del cálculo del coste total de un proceso productivo y la determinación de márgenes y resultados.

La no consideración de los costes de los recursos financieros originarían un resultado no real, de ahí la necesidad de la consideración de estos costes financieros como un factor más de la producción.”(p. 1)

(Rubio Dominguez, Pedro); trata de los principales conceptos de Gestión Económica-Financiera: áreas de actuación financiera, la captación de fondos:

obligaciones e instituciones financieras, control de los flujos de tesorería, cash- flow, la contabilidad en la gestión general de la empresa y el fondo de maniobra.

“El “**ensamblaje económico-financiero**” es la relación existente entre los importes de los préstamos totales de la empresa, respecto al volumen de fondos captados a través de la emisión de nuevas acciones ordinarias. Es importante que esta relación no sea demasiado alta ya que esto conlleva una inestabilidad financiera y fluctuaciones violentas del precio o cotizaciones de las acciones.” (p. 198)

(**Jimenez Montañes.A.,M, 2000**) trata de los principales conceptos de cálculo del coste de capital de la deuda, coste de capital de las acciones, el coste de los beneficios retenidos, el coste medio ponderado de capital, leverage de operaciones y financiero e imputación de los costes.

“El **Coste de capital** se puede considerar como el precio que se paga a los proveedores de fondos de la empresa por la utilización de los mismos y por el riesgo que asumen al prestarlo. Se puede entender como la rentabilidad que exigen determinados grupos económicos al prestar dinero a la empresa, teniendo en cuenta el riesgo que soportan y el paso del tiempo sobre el capital invertido.

En la búsqueda del capital, por parte de la empresa, encontramos dos corrientes monetarias de signo contrario, una de ellas es el ingreso que la empresa va a recibir como consecuencia de prestarla fondos, y otra tiene signo negativo, como consecuencia de la remuneración que pagará por la obtención de dichos fondos en concepto de intereses y la devolución del capital a aquellas personas que se lo han prestado.”(p. 2)

(Rubio Dominguez), trata de los principales conceptos de Gestión Económica-Financiera: áreas de actuación financiera, la captación de fondos: obligaciones e

instituciones financieras, control de los flujos de tesorería, cash- flow, la contabilidad en la gestión general de la empresa y el fondo de maniobra.

“**Cash flow de financiación.** Es aquella parte del cash flow bruto que verdaderamente se incorpora en la empresa después de cada ejercicio en forma de autofinanciación. La parte del cash flow que se queda en la empresa, se configuran con:

1. El beneficio no distribuido (+)
2. La amortización (+)

En el caso de no existir la posibilidad de captar nuevos recursos o fondos exteriores a base de ampliaciones de capital, la autofinanciación es la que realmente condiciona el crecimiento futuro de la empresa y su capacidad de endeudamiento.” (p. 199)

(Jimenez Montañes, 2000), trata de los principales conceptos de cálculo del coste de capital de la deuda, coste de capital de las acciones, el coste de los beneficios retenidos, el coste medio ponderado de capital, leverage de operaciones y financiero e imputación de los costes.

“En el tratamiento del coste financiero existe una diferencia muy marcada entre la Contabilidad de Costes y la Externa. Esta diferencia se centra en que en el ámbito externo no se considera un gasto de financiación la remuneración de los capitales propios, debido a que no supone transacciones económicas entre la empresa y el entorno, de ahí que no sea considerado como factor de coste.

La determinación del coste de capital dependerá de la estructura financiera de la empresa o mezcla de capitales, de la política de dividendos y del riesgo global empresarial.

La consideración de que los recursos financieros, tanto propios como ajenos suponen un coste para la empresa, los equipará con el resto de los factores de costes. De esta forma, se incluye en la Contabilidad de Costes, el consumo de los recursos financieros inmovilizados en la empresa, independientemente de su origen, computando los costes financieros explícitos, cuando hablamos de recursos ajenos, y los costes financieros implícitos, que se corresponden con los recursos propios”.(p. 1)

(Jimenez Montañes, 2000): trata de los principales conceptos de cálculo del coste de capital de la deuda, coste de capital de las acciones, el coste de los beneficios retenidos, el coste medio ponderado de capital, leverage de operaciones y financiero e imputación de los costes.

“El leverage financiero se puede definir como la variación sufrida por los resultados netos de la empresa como consecuencia de alteraciones o cambios sufridos por los resultados antes de la deducción de intereses e impuestos. De otra forma, se puede considerar como el efecto producido por la tenencia de costes fijos correspondientes a la estructura financiera. El efecto de este tipo de costes afecta al beneficio antes de impuestos, una vez deducidos los intereses.

El grado de apalancamiento financiero, representa el tanto por ciento de variación del beneficio después de intereses y antes de impuestos correspondiente a un porcentaje de variación en dicho beneficio.”(p. 6)

GESTIÓN EMPRESARIAL

(León, 2007) , nos indica los conceptos de Gestión Empresarial, capacidades y habilidades de la función gerencial, puntos críticos y determinantes de la competitividad, clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas, pautas básicas fundamentales para una gestión adecuada y las funciones básicas de la gestión.

“¿Qué es la gestión empresarial?

Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

La entrada en el nuevo siglo y el panorama cambiante del mercado, sumado al apareamiento y desarrollo de las tecnologías de información y comunicaciones (TIC´s) ha hecho que las empresas tengan que desenvolverse en un entorno cada vez más complejo.” (p. 19)

(Hernández Palma, 2011), revisa y presenta didácticamente las distintas teorías en la aplicación de la organizaciones empresariales, como la científica, la funcional, la Estructuralista, y la de Relaciones humanas con un enfoque que lleva el análisis de su contribución a la fundamentación conceptual para la generación de ventajas competitivas y elementos diferenciar en el mercado local, regional, nacional e internacional.

“Las ciencias administrativas o de la gestión en la mirada epistemológica

Cabe anotar que las ciencias administrativas o gestión tienen diversos aspectos u obstáculos epistemológicos en la construcción de un nuevo conocimiento como es desarrollado como lo enuncia (Contreras Soto, 2010), a continuación:

- a. La ausencia y carencia de reflexión teórica en el campo.
- b. La aplicación de técnicas de investigación bajo criterios de usos y costumbres de la “ciencia”, sin cuestionarse sobre la pertinencia en los objetos de estudios.
- c. Las escalonadas jerarquías de la verdad-autoridad de la estructura de poder académico, distribuidos piramidalmente por grados académicos, donde se reconocen o desconocen de manera mágica los problemas de la realidad, los sujetos que las investigan y los problemas del conocimiento.
- d. La orientación “profesionalizante” de nuestras carreras.
- e. El desconocimiento de las implicaciones sociales que subyacen en ciertas aplicaciones de los paradigmas administrativos.
- f. La falta de fundamentos sólidos en la formación disciplinaria.
- g. La ausencia de crítica y autocrítica como vigilancia epistemológica.
- h. El consumo acrítico de residuos teóricos, principalmente del management.
- i. La subordinación del campo académico al campo de los negocios.
- j. Las formulaciones y las acciones del ejercicio de la administración que están atrapadas en la razón instrumental en la formulación de la eficiencia.
- k. La fragmentación de saberes de las profesiones administrativas.
- l. La falta de dispositivos orientados a la formación científica en los planes de estudio.

m. Los problemas complejos de sus objetos de estudio y de las condiciones sociales económicas en la periferia”. (p. 40)

(León, 2007): Funciones básicas de la gestión:

Planeación:

Esta función contempla definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades, contempla las siguientes actividades:

↗ Asignación de recursos

↗ Programación

Organización:

Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones.

La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente definido quien tiene que hacer determinada tareas y quien es responsable de los resultados.

Dirección, conducción y liderazgo:

Toda empresa, negocio, organización o institución agrícola está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consisten motivar a los subordinados, dirigir actividades de otros.

Control:

Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo

salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.”(p. 26)

Robert N. Antony (1976) en la novena edición de su libro Contabilidad Gerencial, menciona lo siguiente respecto a la orientación de la información obtenida a través de la Contabilidad Gerencial o Administrativa ligada a la gestión empresarial.

“Es un sistema de información orientado a la elaboración de informes, relativos a las operaciones de la empresa, para uso interno de los gerentes y que facilitan las funciones de planeación, evaluación, control y toma de decisiones. La contabilidad de costos se ubica dentro de la contabilidad administrativa por cuanto se relaciona con la acumulación, análisis, interpretación y comunicación de los costos de adquisición, producción, distribución, administración y financiamiento para uso interno de los gerentes de la empresa en los procesos de planeación, control y toma de decisiones. Asimismo la contabilidad de costos, cubre una parte de la contabilidad financiera, por cuanto los costos de los productos son necesarios para la elaboración de los estados financieros de uso externo (Balance General donde se presentan los inventarios dentro del circulante y Estado de Resultado que refleja el costo de los productos vendidos).

La Contabilidad Administrativa.- Aporta información relevante Histórica segmentada o global sobre la circulación interna de la empresa para la toma de decisiones.

Controla las siguientes interrogantes:

↗ ¿Qué productos son rentables?

- ↗ ¿Cuánto cuesta un determinado departamento?
- ↗ ¿Vale la pena subcontratar una determinada actividad?; etc”

Espinoza, Abdías; Espinoza Soto, Rocio; Espinoza Soto, Arturo (2004) en su libro *Contabilidad Gerencial*, introducen al campo de la Contabilidad Gerencial enunciándonos sus conceptos básicos, el planeamiento a corto plazo, el paso a paso en la proyección y análisis de Estados Financieros como sus diversos costos para variados propósitos de análisis, considerado a la Contabilidad Gerencial como base de la gestión empresarial.

“Contabilidad Gerencial o Contabilidad para tomar decisiones o Contabilidad Administrativa, son los títulos con los que se denomina a la INFORMACIÓN CONTABLE organizada y sistematizada con la finalidad de proveer, de manera oportuna y confiable, datos acerca de la gestión económica y financiera de la empresa para asumir riesgos en circunstancias competitivas.

EL ENTORNO Y LA CONTABILIDAD GERENCIAL

En el contexto actual, tomar decisiones es el rol más importante de la función gerencial, por lo que ello conlleva actitudes (comportamientos) y aptitudes (habilidades) frente al entorno (escenario) interno y externo, en el que se desenvuelve la gestión de la empresa. El entorno interno (organización, recursos, tecnologías) es un ambiente conocido y por ende controlable, pero el entorno externo (mercado, competencia, normas públicas) por el contrario resulta poco conocido por su difícil acceso e incertidumbre y por tanto no controlable. Esta es la realidad en que se desarrollan las empresas, resulta ocioso pretender controlar todo el entorno, sobre

todo en escenarios altamente competitivos como los actuales, globalizados por las telecomunicaciones, transportes y servicios tecnológicos comerciales y financieros; a estos le agregamos la firma de Tratados de Libre Comercio, nosotros con Estados Unidos, por ende las empresa necesitan de un cambio fundamental en el modelo de “las cuatro paredes de la empresa” para competir con éxito en el nuevo mundo global.

Los aspectos de cambio fundamental son:

- ↗ Gerencia dejando de lado esquemas tradicionales.
- ↗ Nuevos y mejores servicios, no solo a los clientes, sino también con proveedores.
- ↗ Gerencia vía procesos y no a través de funciones aisladas

CÓMO ALCANZAR OBJETIVOS EMPRESARIALES

Se debe estar consciente de que el futuro de la gestión requiere ser planificado por el presente, reconociendo la incertidumbre del mañana amenazado por los cambios políticos, sociales, comerciales y tecnológicos, para asumir riesgos de manera racional y establecer los mecanismos adecuados de control que nos permita administrar los riesgos. Planificar el futuro en el presente, nos demanda conocer qué pasó en el pasado (evaluación de los resultados) para sustentar sólidamente nuestras proyecciones. Es decir, sistemáticamente la gestión a través del Proceso Administrativo (Planificación, Organización, Dirección, Control y Evaluación), interrelaciona el pasado, presente y futuro para tener una visión integral del desarrollo de la empresa y finalmente evaluar el logro de los objetivos.

No cabe duda que para el logro de los objetivos de una empresa debemos tener en cuenta:

- ↗ Enfoque de colaboración y crecimiento conjunto de todos los actores de la cadena de valor.
- ↗ Diferenciación a través del valor agregado en servicios, procesos y productos.
- ↗ Reingeniería del negocio a fin de alinear todas las capacidades y recursos con la definición del valor agregado percibida por el cliente.

LA CONTABILIDAD Y LOS NUEVOS RETOS DE HOY

Creemos que es innegable que los futuros contadores vienen interiorizando conocimientos que generen un nuevo enfoque a la contabilidad; entonces el reto es hacer frente a:

- ↗ Globalización.
- ↗ Competitividad.
- ↗ Calidad.
- ↗ Productividad.
- ↗ A los TLC.
- ↗ Alianzas estratégicas.
- ↗ Valor agregado.
- ↗ Reingeniería.

LA GERENCIA Y LA ORGANIZACIÓN

Gerente.- Es el ejecutivo de más alto nivel de la empresa, responsable de su manejo operativo y de hacer cumplir las disposiciones emanadas de la Asamblea General y del Directorio.

Un buen Gerente no deberá tomar un mismo tipo de decisión muchas veces.

Finalidad de la actividad gerencial.- La actividad Gerencial tiene como finalidad representar los intereses de una empresa, así como cautelar los recursos financieros y materiales que ponen a su disposición las empresas.

También la Gerencia deberá cautelar la adecuada utilización del potencial humano.

Con estos recursos bien administrados toda Gerencia debe propender a obtener la mayor rentabilidad posible con EFICIENCIA, EFICACIA Y ECONOMÍA.

También su finalidad es cumplir y hacer cumplir las políticas emanadas de los Directorios, así como de la legislación vigente en el País.

EL PROCESO GERENCIAL

Todo proceso gerencial implica que la Gerencia debe estar preparada para:

- ↗ Planificar.
- ↗ Organizar.
- ↗ Dirigir.
- ↗ Ejecutar.
- ↗ Revisar- Control.

FUNCIONES DE LA GERENCIA.

- ↗ Resguardar o salvaguardar los bienes, derechos y obligaciones de la Empresa.
- ↗ Proponer al Directorio las políticas, planes, programas y Presupuestos.
- ↗ Cumplir con la legislación de carácter laboral.
- ↗ Cumplir con las obligaciones de carácter tributario.
- ↗ Cumplir con las obligaciones de carácter social.
- ↗ Representar a la empresa ante las autoridades Judiciales, Administrativas, Públicas y otros según los poderes que le otorgue el Directorio.

↗ Proporcionar información oportuna, completa y veraz cuando lo requiera la Junta General de Accionistas o el Directorio.

↗ Aplicar correctamente los recursos financieros y materiales de la Empresa.

TIPOS DE INFORMACIÓN CONTABLE

Los tipos de información contable, están en función a las necesidades y tipos de decisiones de los usuarios.

↗ Contabilidad Financiera.- Describe los recursos, las obligaciones y las actividades financieras de una entidad económica. Está diseñada principalmente para ayudar a los usuarios externos. Se le conoce también como información de “propósito general”.

↗ Contabilidad Gerencial.- Desarrolla información contable destinada a la planeación, control a largo plazo. Está diseñada principalmente para ayudar a los usuarios internos. Se le conoce también como “Contabilidad Administrativa”.

↗ Contabilidad Tributaria.- Comprende la planeación de los tributos. Es decir actualmente el diseño de esta disciplina no se refiere exclusivamente a la preparación de una declaración de impuestos sino a anticipar los efectos tributarios de las transacciones de los negocios y estructurar estas transacciones de tal forma que minimicen cargas tributarias.

FUENTES DE INFORMACIÓN DE LA CONTABILIDAD GERENCIAL

a) Sistema de Contabilidad Financiera

Registra y acumula históricamente de acuerdo a PCGA y a normas legales, los hechos de carácter económico que puedan ser expresados en cifras, ocurridos en el desempeño diario de la empresa.

b) Sistema de Contabilidad de Costos

Registra y acumula de acuerdo a criterios técnicos específicos, los costos utilizados en la fabricación de los productos y en la prestación de servicios.

c) Otras Fuentes de información

Como:

- ↗ Estimaciones.
- ↗ Ratios financieros.
- ↗ Cantidad de productos defectuosos.
- ↗ Horas incurridas en la prestación de un servicio.

LA CONTABILIDAD GERENCIAL

Concepto.- La contabilidad Gerencial comprende el desarrollo e interpretación de la información contable (oportuna y confiable) para la toma de decisiones, planeamiento y control. De otro lado ayudará a manejar y controlar las operaciones diarias del negocio.

La información es de carácter interna no se rige bajo normas de contabilidad.

Objetivos:

- ↗ Proveer al equipo gerencial información oportuna y confiable para: Planear, evaluar y controlar las operaciones.
- ↗ Asegurar los activos de la organización.
- ↗ Promover a los administradores a llevar a cabo la planeación a corto plazo (táctica) como a largo plazo (estratégica).

↗ Permite llevar a cabo el control administrativo como una excelente herramienta de retroalimentación de los diferentes responsables de las áreas de una empresa.

↗ La dirección y supervisión de las actividades operativas.

↗ La motivación del personal por el cumplimiento de metas.

↗ La evaluación del rendimiento de unidades operativas de líneas de producto.

Características:

¿Quiénes son los usuarios de la contabilidad Gerencial?

Todos aquellos funcionarios de la empresa que dentro de sus funciones realicen actividades de planeamiento, supervisión y evaluación de desempeño.

¿Qué normas rigen la contabilidad Gerencial?

La Contabilidad Gerencial al estar orientada a atender las necesidades de información del equipo gerencial utiliza información de diversas fuentes no rigiéndose necesariamente por normas legales o PCGA.

¿Qué reportes emite la contabilidad Gerencial?

Emite todo tipo de reportes: por ejemplo reportes enfocados a mostrar estimados (actividades de planeamiento), a mostrar rendimientos o resultados (actividades de control y evaluación del desempeño).

CONTROL GERENCIAL

Un proceso importante para el cuál se utiliza la información contable en una empresa es lo que se denomina control gerencial. Control gerencial es, pues el proceso por el

cuál la gerencia se asegura que los recursos son obtenidos y utilizados en forma efectiva y eficiente para el logro de los objetivos de la organización.

El control gerencial tiene relación con el funcionamiento constante de la empresa. Consiste en una secuencia más o menos recurrente de actividades interrelacionadas. Para mejor exposición, estas actividades pueden ser clasificadas en actividades de control y de planificación. Sin embargo, el proceso en total es único e indivisible, pues ambos tipos de actividades se interrelacionan y se funden una con otra. Además, ambas actividades son realizadas por las mismas personas.

Control: es el proceso por el cuál la gerencia se asegura, en la medida de lo posible, que las determinaciones adoptadas por los miembros de una organización se ajusten a los planes y políticas de la gerencia. En lo relativo al control, la información contable es útil como medio de:

- a. Comunicación.
- b. Motivación.
- c. Evaluación.

Como medio de comunicación, los informes contables pueden ayudar a informar a la organización acerca de los planes y políticas de la gerencia y, en general, de las medidas que ésta desea que tome la organización.

A menos que la empresa sea unipersonal, no corresponde a la gerencia el desarrollo de las tareas. Más bien la responsabilidad de la gerencia es hacer que los demás hagan el trabajo. Esto requiere, en primer lugar, que esas personas deban ser empleadas y formadas por la organización y, en segundo lugar, que esa organización deba ser motivada de modo tal que realice lo que la gerencia desea que haga. La

información contable puede colaborar en (o, si no se la utiliza en forma correcta, puede frenar) este proceso de motivación.

En forma periódica, la gerencia necesita evaluar la forma en que los empleados llevan a cabo sus tareas. Una evaluación semejante puede tener como resultado un aumento de sueldo, un ascenso, una reubicación, acciones correctivas de diversas clases o, en casos extremos, el despido. La información contable puede ayudar en este proceso de evaluación, aunque no resulta fácil obtener una base adecuada para juzgar el rendimiento de una persona tan solo con la información resultante de los registros contables.

La planificación es el proceso de decidir qué acción ha de adoptarse en el futuro. Debe hacerse la distinción entre planificación y pronóstico.

Un pronóstico es una estimación de lo que ha de ocurrir en el futuro, para lo cual no se hace intento alguno con el objeto de influir sobre el futuro por medio de decisiones o acciones de la persona que realiza el pronóstico.

Las personas pronostican el tiempo, pero no intentan planificarlo, salvo en ciertas áreas en que se realizan operaciones de “siembra de nubes” para provocar lluvias.

Una forma sistemática de planificación, denominada presupuestación, tiene lugar como parte del proceso de control gerencial. Presupuestación es el proceso de planificar la actividad general de la empresa durante un determinado período, que generalmente es de un año.

Un objetivo importante de este proceso es unir los planes separados que se han realizado para las distintas secciones de la empresa y poder asegurar así que ellos

armonicen unos con otros, y que el efecto total sobre la empresa, en conjunto, sea positivo. En empresas muy pequeñas, la gerencia general puede tener suficiente conocimiento personal de los planes de conjunto, de modo tal que sean innecesarios los presupuestos formales escritos. No obstante, una empresa de magnitud considerable es tan compleja, que es esencial la adopción de algún proceso sistemático para formular y balancear planes con destino a sus partes.

TOMA DE DECISIONES

La información contable es utilizada también como ayuda en la toma de decisiones empresarias. Aun cuando, en un sentido, todas las actividades empresarias involucran la toma de decisiones, el tipo de decisión a que nos referimos en el presente contexto es aquella que se relaciona con algún área específica de la empresa y no con las operaciones en conjunto. Esto podría referirse a una decisión concerniente a adquirir una nueva máquina, entrar en un nuevo mercado, utilizar una nueva clase de materia prima o un nuevo método de fabricación, solicitar crédito a bancos y a otras decisiones por el estilo.

Esencialmente se llega a todas estas resoluciones a través de lo siguiente:

1. Detectar el problema.
2. Identificar las soluciones posibles.
3. Analizar las consecuencias de cada alternativa.
4. Comparar estas consecuencias, a fin de determinar cuál alternativa es la mejor.

La información contable es útil especialmente en el paso de análisis.

Algunas consideraciones generales:

A continuación indicamos una serie de asuntos que se aplican a toda clase de problemas y casos, tanto contables como extracontables.

Las cifras tienen un propósito. A diferencia de las matemáticas la contabilidad no es un fin en sí misma. El trabajo de los contadores se justifica en tanto y en cuanto contribuya a alguna actividad que sea exterior a la contabilidad.

Diferentes cifras para diferentes propósitos. En matemáticas, como en la mayoría de las ciencias exactas, existen definiciones que son válidas en una gran variedad de circunstancias. Esto no ocurre con la mayoría de las definiciones contables. A propósitos se requieren diferentes clases de cifras contables. Dado que estas cifras diferentes pueden parecerse superficialmente y, dado que, pueden aún tener el mismo nombre, una persona que no está acostumbrada a utilizarlas puede confundirse con suma facilidad. La fuente de confusión más común es la palabra “costo”.

Las cifras contables deben ser discutidas dentro de los términos del problema que están destinadas a resolver y no en un sentido abstracto.

Cuando se dice que “el costo de tal cosa es de \$ 100”, ello no tiene sentido, a menos que aquellos que escuchen esta información comprendan claramente a cuál de los distintos conceptos posibles se está refiriendo.

Las cifras contables son aproximaciones. Como ocurre con todo sistema de medida, una cifra contable es una aproximación y no un enunciado exacto. La mayoría de la información utilizada en las ciencias exactas corresponde también a

medidas y como los científicos e ingenieros, los usuarios de la información contable deben adquirir una cierta comprensión acerca del grado de aproximación con que se presenta la información.

Hay muchas razones para explicar la aproximación de las cifras contables. Una es simplemente que una empresa es un organismo complicado que incluye elementos excesivamente disímiles- dinero, edificios, maquinarias, políticas, etc. No puede encontrarse una forma exacta de sumar estos disímiles elementos de modo de formar un cuadro completamente preciso de la empresa en su totalidad.

El problema de obtener medidas razonables exactas se complica aún por el deseo de gerencia de obtener la información rápidamente. Una rápida aproximación disponible hoy, es muchas veces preferible para la gerencia que una cifra más exacta que se puede obtener dentro de un año.

La utilidad de una empresa en conjunto no puede ser determinada en forma precisa hasta que ésta cese en sus actividades. Del mismo modo, la utilidad lograda con un producto, por un departamento u otro sector de la compañía no puede, en general, ser medida con gran exactitud. Sin embargo, la gerencia necesita información sobre los costos y utilidades relativos a cortos períodos (tales como un mes) y sobre los departamentos, productos u otros sectores de la empresa. La contabilidad suministrará esa información, pero la gerencia debe comprender que las cifras son sólo aproximaciones.

El grado de aproximación es sumamente elevado en el caso de las cifras que se emplean para planificación. Tales cifras son siempre estimaciones de lo que sucederá en el futuro. No obstante, los empresarios no son videntes, y no saben lo que

ocurrirá, con lo que las cifras utilizadas para la planificación no pueden ser superiores a las estimaciones realizadas sobre lo que nos deparará el futuro.

Información incompleta.

No se puede pedir a una persona que resuelva un problema matemático sin darle toda la información que necesite. Por contraste, en un problema empresarial casi nunca se tiene la información exacta que se desearía. En casi todas las situaciones que se presentan en la práctica, la persona que trata de resolver el problema puede hacer una lista de la información adicional que sería útil si dispusiera de ella. Por otra parte, existen muchas situaciones en la vida empresarial en las cuales se dispone de páginas y más páginas de cifras, pero sólo una pequeña parte de éstas es útil al problema que se está tratando de resolver y quizá ninguna de ellas es útil para lograr la solución.

Es una realidad de la vida, sin embargo, que los problemas deben ser resueltos; que se deben adoptar decisiones comerciales y que, muchas veces, no puede postergarse una decisión hasta que se disponga de toda la información pertinente. Por lo tanto, se resuelve de la mejor manera con los elementos que se tienen a mano y luego se pasa al próximo problema.

La evidencia de las cifras es sólo evidencia parcial. Muy pocos problemas pueden resolverse con sólo reunir y analizar cifras. En general, existen factores importantes que no pueden ser reducidos a cifras, o que no se disponen en esa forma. Algunas personas actúan como si todos los problemas pudiesen ser solucionados por medio del análisis numérico.

Tienen la idea equivocada de que sólo por medio del conocimiento de los pesos, tensiones y resistencia del material el ingeniero puede figurarse cómo debería ser un puente, dejando de lado completamente el elemento de juicio.

En el otro extremo hay quien cree que la intuición es una guía segura para la toma de una decisión correcta y por lo tanto no prestan atención a las cifras. La actitud correcta está cerca del punto intermedio entre los citados extremos.

La gente, y no las cifras, logran hechos. Las organizaciones empresarias requieren personas. Todos los logros de la empresa son el resultado de las acciones de esta gente. Las cifras pueden ser de utilidad a las personas de la organización en muchas formas, pero las cifras en sí mismas no son más que marcas hechas en hojas de papel y no pueden lograr nada por sí solas. Las cifras no contestan, parecen ser definidas y precisas y es una ilusión confortante imaginarse que la construcción de un juego de cifras es sinónimo de la acción tomada sobre un problema real.

Un sistema contable es inútil para la gerencia a menos que conduzca a la acción de las personas. Supongamos que tres empresas pueden utilizar exactamente el mismo sistema, el mismo plan de cuentas, el mismo juego de registros e informes, el mismo procedimiento para reunir y distribuir información con resultados enteramente disímiles. En la primera de ellas, el sistema puede ser inútil dado que la gerencia nunca actúa sobre la base de la información reunida y la organización se ha dado cuenta de ello. En la segunda empresa, el sistema puede ser útil dado que la gerencia utiliza la información como guía general para planificación y control y ha preparado a la organización para emplearla en el mismo sentido. En la tercera empresa el sistema puede ser más que inútil dado que la gerencia pone demasiado énfasis en la importancia de las cifras, y por lo tanto toma decisiones que no son aconsejables.

CONTABILIDAD FINANCIERA Y CONTABILIDAD GERENCIAL

La Contabilidad Financiera, llamada también histórica porque está normada por principios (PCGA: Principios Contables Generalmente Aceptados) procedimientos y técnicas que tienen por finalidad expresar a una fecha determinada la situación financiera y los resultados alcanzados por las operaciones realizadas, de manera razonable. Dicha razonabilidad está circunscrita a hechos reales o materializados a una fecha determinada, por lo que no puede mostrar hechos proyectados y como normalmente se trata de una gestión indeterminada en el tiempo, tiene que mostrar cifras del negocio en marcha (Activos en existencias, Activos por cobrar, Activos por usar, Pasivos por Pagar, Pasivos en custodia y patrimonio neto por administrar en sus cambios). De allí que la contabilidad Financiera adopta el principio de devengar o reconocer a una fecha determinada los derechos por cobrar y las obligaciones por pagar y los ingresos correspondientes al periodo percibidos y por percibir, y los costos y gastos relacionados con dichos ingresos para que el resultado económico de la gestión sea el más exacto posible. De esta manera, se trata de expresar razonablemente la información contable para fines externos a la gestión (patrimonio de los dueños, créditos de los bancos y de los acreedores, resultados como base imponible para los tributos). Con el ajuste por inflación, la Contabilidad Financiera, presenta de manera más razonable aún, la situación financiera y económica de la empresa. Esa es su misión que la cumple con sujeción a los PCGA, a la doctrina contable (partida doble) y constantemente mejorada y actualizada por los cambios en los conceptos económicos y financieros y apoyada ahora, por los procesos computarizados e informatizados.

La Contabilidad Gerencial, es el proceso metodológico de elaborar la información económica y financiera para tomar decisiones relacionadas con el futuro de la gestión. Inclusive se dice con fundamento, que las decisiones siempre se refieren a lo que va a pasar. Esta misión de la Contabilidad Gerencial obliga a que esta información no esté sujeta a los principios contables generalmente aceptados, ya que se refiere a hechos futuros y por tanto a cifras proyectadas. Su ámbito de gestión es el interno o gerencial, pues sirve de apoyo a la gestión (Planificación y Control) y no para mostrar externamente la situación financiera y los resultados económicos, que corresponde a la Contabilidad Financiera. La contabilidad Gerencial, tampoco tiene periodos rígidos de presentación de la información, ya que su apoyo a la toma de decisiones es permanente, oportuno y proyectado.”

(Hernández Palma, 2011), revisa y presenta didácticamente las distintas teorías en la aplicación de la organizaciones empresariales, como la científica, la funcional, la Estructuralista, y la de Relaciones humanas con un enfoque que lleva el análisis de su contribución a la fundamentación conceptual para la generación de ventajas competitivas y elementos diferenciar en el mercado local, regional, nacional e internacional.

“El pensador, Fayol identificó cinco reglas o deberes de la administración:

- ↗ Planeación: diseñar un plan de acción para el mañana.
- ↗ Organización: brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.
- ↗ Dirección: dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.
- ↗ Coordinación: integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.

↗ Control: garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

Por consiguiente, según, (Canovas Riveron, Loredó Carballo, & Martín Pérez, 2011), la estructura que debe tener una organización para lograr la eficiencia. Se parte de un todo organizacional y de su estructura para garantizar la eficiencia de todas las partes involucradas, sean ellas órganos o personas. Fayol partió de un enfoque sintético, global y universal de la empresa, lo cual inició la concepción anatómica y estructural de la organización. Existe una proporcionalidad de la función administrativa, que se reparte en todos los niveles de la empresa, se basa en el presupuesto de que la sociedad tiene una existencia real y concreta, y un carácter sistémico orientado a producir un estado de cosas ordenado y regulado. Privilegia un abordaje de la teoría social que se enfoca en entender el rol de los seres humanos *en* sociedad. El comportamiento es siempre visto como algo contextualmente limitado en un mundo real de relaciones sociales concretas y tangibles... es primariamente regulativa y pragmática en su orientación básica, ocupándose de entender a la sociedad en un sentido que genera conocimientos empíricos útiles”.(p. 44)

(Rubio Domínguez), trata de los principales conceptos de Gestión Económica-Financiera: áreas de actuación financiera, la captación de fondos: obligaciones e instituciones financieras, control de los flujos de tesorería, cash-flow, la contabilidad en la gestión general de la empresa y el fondo de maniobra.

“Los empresarios deben entender la Contabilidad como un medio, no como un fin, el fin es la Gestión.

Existen dos tipos de Contabilidad:

↗ Contabilidad Financiera, que trata el registro de los ingresos y gastos asociados con el área de negocio de la empresa.

↗ Contabilidad de Gestión, cuyo propósito es proporcionar información a la Gerencia sobre las cuales puede basarse para tomar sus decisiones, lo que le permite implementar sistemas de planificación y control.”(p. 200)

(Vasquez Bustamante), trata de la naturaleza, conceptos y clasificación de la contabilidad de costos, refiriéndose a la Contabilidad Financiera, Gerencial y de costos, además de sus respectivos objetivos.

“Contabilidad Gerencial

Es información financiera que emana de la contabilidad y que está orientada a los aspectos administrativos de la empresa y sus informes no trascenderán la compañía, es decir, su uso es estrictamente interno y serán utilizados por los administradores y propietarios para juzgar y evaluar el desarrollo de la entidad si ésta cumple con las políticas, objetivos y metas originadas por la gerencia dirección de la entidad, dando la posibilidad de comparar los resultados obtenidos con anteriores y tener la información necesaria para mejorar el funcionamiento a futuro.”(p. 10)

(León, 2007), nos indica los conceptos de Gestión Empresarial, capacidades y habilidades de la función gerencial, puntos críticos y determinantes de la competitividad, clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas, pautas básicas fundamentales para una gestión adecuada y las funciones básicas de la gestión.

“Capacidades y habilidades de la función gerencial:

La función gerencial implica tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere capacidad técnica profesional espontánea y otros aspectos directivos a como se señalan a continuación:

- ↗ Capacidad para tomar decisiones
- ↗ Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia.
- ↗ Habilidad para supervisar, controlar y liderar.
- ↗ Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro.
- ↗ Habilidad para despertar entusiasmo.
- ↗ Habilidad para desarrollar nuevas ideas.
- ↗ Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes.
- ↗ Capacidad de trabajo.
- ↗ Habilidad detectar oportunidades y generar nuevos negocios.
- ↗ Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos imparcialidad y firmeza”. (p. 19)

(León, 2007), nos indica los conceptos de Gestión Empresarial, capacidades y habilidades de la función gerencial, puntos críticos y determinantes de la competitividad, clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas, pautas básicas fundamentales para una gestión adecuada y las funciones básicas de la gestión.

“Puntos críticos y determinantes de la competitividad a diferentes niveles:

Nivel Micro:

- ↗ Capacidad de gestión.
- ↗ Estrategias empresariales.
- ↗ Gestión de innovación.
- ↗ Prácticas en el ciclo de producción.
- ↗ Capacidad de integración en redes de cooperación tecnológica.
- ↗ Logística empresarial.
- ↗ Interacción entre proveedores, productores y compradores” (p. 21)

(Rubio Dominguez), trata de los principales conceptos de Gestión Económica-Financiera: áreas de actuación financiera, la captación de fondos: obligaciones e instituciones financieras, control de los flujos de tesorería, cash- flow, la contabilidad en la gestión general de la empresa y el fondo de maniobra.

“La Contabilidad financiera puede también aportarnos un número considerable de índices que pueden ser aplicados para chequear la eficiencia de la Gerencia y como utiliza los recursos.

Estas relaciones, llamados “índices de gestión”, consideran en detalle los estados de rendimiento de la empresa, y uno de estos índices, quizás el más significativo es el fondo de maniobra.” (p. 200)

FINANCIAMIENTO Y GESTIÓN EMPRESARIAL

Rivadeneira Unda, Milton, trata de la elaboración de los presupuestos financieros, estado de resultados proforma, balance de situación proforma: estimación de las diferentes partidas del balance de situación; el presupuesto de caja y el presupuesto de gastos financieros.

Presupuesto de Gastos Financieros

“Los gastos financieros incluyen las erogaciones y aplicaciones de erogaciones previas relacionadas con la obtención de recursos ajenos necesarios para el desenvolvimiento de las actividades de la empresa y por los cuales debe cubrir prestaciones tales como intereses y comisiones sobre préstamos a corto y largo plazo, sobre emisión de obligaciones y otros.

Los intereses relacionados con los préstamos a largo plazo, por lo general destinados a financiar las adquisiciones de activos fijos, son gastos que se conocen con exactitud y por lo mismo no ofrecen dificultad al presupuestarlos.

Los intereses y comisiones sobre préstamos a corto plazo, para financiar parte del capital de trabajo, son gastos que por lo general se determinan una vez concluido el Presupuesto de Caja; es decir, cuando se conocen las necesidades de financiamiento del presupuesto.” (p. 69)

(León C. y., 2007), Clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas:

Gestión empresarial es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una empresa y dependiendo del tamaño de la empresa, dependerá la dificultad de la gestión del empresario o productor. El objetivo

fundamental de la gestión del empresario es mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo.”(p. 21)

“Gestión Financiera: obtener dinero y crédito al menos costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.”(p. 22)

(Vasquez Bustamante, s.f.), trata de la naturaleza, conceptos y clasificación de la contabilidad de costos, refiriéndose a la Contabilidad Financiera, Gerencial y de costos, además de sus respectivos objetivos.

“Las condiciones genéricas más comunes en el mundo globalizado para el manejo de toma de decisiones basadas en información financiera, serán:

↗ Reconocimiento de un entorno inflacionario que potencialmente puede afectar la operación de una organización desde su vertiente operativa, o en su caso desde la vertiente de la pérdida potencial que pudiere representar en su capital contable o en su plano patrimonial.

↗ Posicionamiento en el ámbito internacional por los efectos inflacionarios dentro de los procesos de globalización.

↗ Convergencia a nivel internacional, con las Normas Contables Internacionales.

↗ Aspectos bursátiles derivados de operaciones financieras internacionales, como son el caso del Efecto Tequila, la guerra del Golfo o el Efecto Zamba.

↗ Los niveles crediticios en el ámbito nacional e internacional, como elementos de apalancamiento para el estado de origen e recursos de una organización.

↗ Para efectos de dictaminar los estados financieros, visto como norma de aplicación y cumplimiento legal.”(p. 14)

(J., 1986), trata de los principios de la Administración Financiera, el papel y el ambiente de las finanzas administrativas, considerando el flujo de efectivo, la planificación financiera a corto y largo plazo, la administración adecuada de los pasivos corrientes y el grado de apalancamiento financiero.

“Proceso de la planificación financiera

La planificación financiera es un aspecto importante de las operaciones de la empresa porque proporciona rutas que guían, coordinan y controlan las acciones de la empresa para lograr sus objetivos. Dos aspectos clave del proceso de la planificación financiera son la planificación de efectivo y la planificación de utilidades. La planificación de efectivo implica la elaboración del presupuesto de caja de la empresa. La planificación de utilidades implica la elaboración de estados proforma. Tanto el presupuesto de caja como los estados proforma son útiles para la planificación financiera interna; además, los prestamistas existentes y potenciales los exigen siempre.

El proceso de la planificación financiera inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Éstos, a su vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Generalmente, los planes y presupuestos a corto plazo llevan a cabo los objetivos estratégicos a largo plazo de la empresa

Planes financieros a largo plazo (estratégicos)

Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) establecen las acciones financieras planeadas de una empresa y el impacto anticipado de esas acciones durante periodos

que varían de 2 a 10 años. Son comunes los planes estratégicos a cinco años y se revisan a medida que surge nueva información significativa. Por lo general, las empresas que están sujetas a un alto grado de incertidumbre operativa, ciclos de producción relativamente cortos, o ambas situaciones, acostumbran usar horizontes de planificación más cortos.

Los planes financieros a largo plazo forman parte de una estrategia integrada que, junto con los planes de producción y marketing, lleva a la empresa hacia metas estratégicas. Esos planes a largo plazo consideran los desembolsos propuestos en activos fijos, actividades de investigación y desarrollo, acciones de marketing y desarrollo de productos, estructura de capital y fuentes importantes de financiamiento. También estarían incluidos el término de proyectos existentes, líneas de productos o líneas de negocio; el pago o retiro de deudas pendientes; y cualquier adquisición planeada. Estos planes reciben el apoyo de una serie de planes anuales de presupuestos y utilidades.

Planes financieros a corto plazo (operativos)

Los planes financieros a corto plazo (operativos) especifican las acciones financieras a corto plazo y el impacto anticipado de esas acciones. Estos planes abarcan con frecuencia un periodo de 1 a 2 años. Las entradas clave incluyen el pronóstico de ventas y diversas formas de datos operativos y financieros. Las salidas clave incluyen varios presupuestos operativos, el presupuesto de caja y los estados financieros proforma. Aquí, ignoramos los presupuestos operativos, que se centran en los aspectos contables de los planes empresariales a corto plazo y, en vez de ello, nos centramos únicamente en la planificación de efectivo y utilidades desde la perspectiva del administrador financiero.

La planificación financiera a corto plazo inicia con el pronóstico de las ventas. A partir de éste, se desarrollan planes de producción que toman en cuenta los plazos de entrega (preparación) e incluyen los cálculos de las materias primas requeridas. Mediante los planes de producción, la empresa puede calcular las necesidades de mano de obra directa, los gastos generales de la fábrica y los gastos operativos. Una vez realizados estos cálculos, se elabora el estado de resultados proforma y el presupuesto de caja de la empresa. Con las entradas básicas (estado de resultados proforma, presupuesto de caja, plan de desembolso en activos fijos, plan de financiamiento a largo plazo y balance general del periodo actual), es posible desarrollar finalmente el balance general proforma.”

Lung Rojas, Cecilia nos dice lo siguiente al tratar el tema de la Contabilidad Gerencial.

“La Contabilidad Gerencial es aquella que utiliza información contable para desarrollar funciones de gestión, tales como de dirección, la toma de decisiones y de planeamiento, de coordinación y supervisión.

Sin información proporcionada por la contabilidad tradicional, no es posible una dirección empresarial efectiva, pues carecería de información objetiva, precisa y confiable sobre las operaciones de la organización.

En general, cada empresa establece sus directivas respecto a la forma adecuada como debe presentarse la información contable para uso gerencial, adaptándose a las necesidades de la alta dirección”.

Volpentesta, Jorge Roberto, trata el tema de la Contabilidad Gerencial, menciona que debe haber integración entre la Contabilidad Gerencial y la contabilidad patrimonial o tradicional.

“Las diferencias apuntadas anteriormente llevó a que años atrás equivocadamente se instrumentaran en las organizaciones distintos sistemas, uno para la contabilidad patrimonial y otra para la Contabilidad Gerencial en la actualidad, no caben duda que no obstante la diferencial apuntadas entre un concepto y otro, ambas utilizan los mismos datos surgidos de las mismas transacciones, por lo que resulta inoperante y a la vez mucho más costoso, establecer sistemas separados para cada concepto. En esta evolución de las ideas tampoco hay que desconocer que el avance en el procesamiento electrónico de datos tuvo una importancia significativa...

Es por eso que hoy se habla de sistemas integrados de procesamiento contable, que significa que existe una sola actividad de procesamiento para ambos conceptos, así como la posibilidad que éstas puedan compartir archivos y otros elementos; un sistema contable de información así construido permite no solo complementar requerimientos exigidos por terceros de la organización, sino también servir de apoyo a las actividades y al proceso de toma de decisiones de la organización.

Sin embargo, la integración en un único sistema de los conceptos de contabilidad patrimonial y gerencial requiere tener en cuenta ciertos aspectos, sin los cuales no se logrará la eficiencia buscada, uno de esos aspectos es la compatibilización entre las normas y criterios contables a seguir en el procesamiento de las transacciones.

Es de conocimiento por la profesión que en los últimos años se avanzó en el establecimiento de normas que redujeron considerablemente las diferencias...

Otro aspecto de suma importancia a considerar para lograr el manejo eficiente de la información es la manera de conciliar, en términos de detalle y desagregación de cifras, las mayores opciones de la presentación de la información gerencial que requiere una exposición mucho más analítica de las operaciones que permite luego la utilización de los datos para la elaboración de todos los informes posteriores.

Un sistema contable que integre de esta forma los conceptos de contabilidad patrimonial y gerencial, además de no presentar ninguna carga para la administración, se constituye en un apoyo insustituible en el desarrollo de las actividades y en la planificación, gestión y control, es decir en el proceso de tomas de decisiones, además de obtener los estados contables patrimoniales...”.

(Vasquez Bustamante), trata de la naturaleza, conceptos y clasificación de la contabilidad de costos, refiriéndose a la Contabilidad Financiera, Gerencial y de costos, además de sus respectivos objetivos.

“Las condiciones genéricas más comunes en el ámbito nacional y tradicionalista para el manejo de toma de decisiones basadas en información financiera, serán:

- Adoptar acciones financieras cuando las utilidades excedan los costos
- Mantener la liquidez y solvencia de la empresa al analizar y planear los flujos de efectivo, que permiten satisfacer sus obligaciones y adquirir los activos requeridos para lograr sus metas.
- Desarrollar información adicional, basado en su evaluación de las utilidades y los riesgos asociados.
- Seleccionar las fuentes de financiamientos, éstas consisten en la planeación financiera y la obtención de fondos.

- ↗ Análisis e interpretación de los Estados Financieros, de diferentes empresas del ramo durante un mismo periodo.
- ↗ Analizar la capacidad productiva de la planta y su eficiencia.
- ↗ Posicionamiento en el ámbito Nacional.
- ↗ Elaboración de un sistema presupuestal.
- ↗ Estimaciones de los tipos y cantidades de requeridos de materia prima, con base en los planes de producción, se pueden estimar los requerimientos laborales directos(mano de obra), la inversión de los gastos generales de planta y los gastos de operación(ventas y administración).”(p. 15)

2.3 Marco Conceptual

Definición del financiamiento

(Proinversión, s.f.) Define en términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo (Pérez L, s.f.), afirma que es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

(Cueva, 2003), consideran que un proyecto de inversión necesita de financiamiento. La actividad financiera se encarga de trasladar los recursos excedentes de los ahorristas hacia los inversionistas:

La finalidad de esta operación es financiar proyectos hoy, a cambio de un compromiso futuro de repago (la cantidad prestada más una contraprestación por el tiempo transcurrido durante el cual se utilizó dicha cantidad y por el riesgo en el que se incurrió al prestar esos recursos). El financiamiento puede ser descrito como un intercambio de dinero en el tiempo, de manera que los que hoy necesitan de él puedan conseguirlo a cambio de un pago en el futuro.

Esta transferencia de fondos se realiza por medio de los activos financieros. Estos se diferencian entre sí por la tasa de interés, el plazo, los derechos del acreedor e inversionista, entre otros.

La relación entre los ahorristas e inversionistas puede ser directa o indirecta. En esta última, “se requiere de un intermediario financiero (el banco) que obtiene una ganancia por el rol que desempeña, representada por la diferencia entre la tasa de interés activa y pasiva”.

Para **Hernández, A. (2002)** toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento.

Para Lerma, A. Martín, A. Castro, A. y otros. (2007) el financiamiento consiste en proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido.

En esencia, cabe destacar que el financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal.

Definición de las Micro y Pequeñas Empresas

Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) son en su concepción unidades de negocio dedicadas a la extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE como unidades de negocio tienen diferentes características en cada uno de los países en donde se presentan, pues los criterios cuantitativos que las definen difieren inclusive en una misma región como Latinoamérica, por tanto es difícil ampliar la definición en base a datos cuantitativos. En el Perú, las MYPE presentan las siguientes características: el número de trabajadores varía entre 1 a 10 personas y sus niveles de ventas anuales no debe exceder un máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) las cuales están por debajo de las 850 UIT que se les concede a las PYME. Estas características se encuentran avaladas en el marco legal, y están sustentadas en la ley de la promoción y formalización de la pequeña y microempresa (Ley 28015), y a la ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley 26702). Así mismo, para identificar el número de MYPE existentes, al menos las formales, la Superintendencia de Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) asigna en el sistema de Registro Único de Contribuyentes (RUC), un número para cada una de estas empresas, ya sean personas naturales o sociedades que realizan una actividad económica y que generan obligaciones tributarias.

Definición de rentabilidad

La rentabilidad de acuerdo al Diccionario Enciclopédico Salvat. (1989), no es otra cosa que "el resultado del proceso productivo". Si este resultado es positivo, la empresa gana dinero (utilidad) y ha cumplido su objetivo. Si este resultado es

negativo, el producto en cuestión está dando pérdida por lo que es necesario revisar las estrategias y en caso de que no se pueda implementar ningún correctivo, el producto debe ser discontinuado.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la Investigación

El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración.

El diseño no experimental se define como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente la caracterización del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de la MYPE comercial del rubro farmacéutico. En este diseño se observan las características del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de la MYPE comercial del rubro farmacéutico sin influir en sus manifestaciones.

3.2 Población y Muestra

De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.

3.3 Definición y operacionalización de las variables

No corresponde al informe por haberse desarrollado sin hipótesis.

3.4 Técnicas e instrumentos

3.4.1 Técnicas

Se aplicaron las siguientes técnicas:

1) **Recolección de información.-** La técnica aplicada en la investigación es la de Revisión Bibliográfica y Documental, mediante la recolección de información de fuentes de información como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de Internet.

A continuación damos el aporte de algunos autores con respecto a la aplicación de esta técnica:

Según Fideas G. Arias (2006, p. 31: Metodología de la Investigación) "La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas".

Amador (1998) afirma que el proceso de revisión bibliográfica y documental comprende las siguientes etapas: consulta documental, contraste de la información y análisis histórico del problema.

En cambio Latorre, Rincón y Arnal (2003, p. 58) a partir de Ekman (1989) definen a la revisión documental como el proceso dinámico que consiste esencialmente en la recogida, clasificación, recuperación y distribución de la información.

Como salvedad al proceso de recolección de información Lorenzo, Martínez y Martínez, 2004, advierte que no resulta funcional que un investigador utilice un número excesivo de fuentes de información, sino que debe ser capaz de seleccionar aquellas que mejor respondan a sus necesidades e intereses, es decir tienen que estar relacionados al tema de investigación.

Al aplicar la Técnica de la Recolección de Información se recurrirá a las fuentes de información de origen para la obtención de datos las cuales permitirán formular resultados, las conclusiones y recomendaciones

2) Análisis documental.- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales relacionadas con información del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las MYPE del rubro farmacéutico en el Perú.

3) **Indagación.-** Esta técnica facilitó los datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad relacionadas con información de la obtención adecuada de un financiamiento.

4) **Conciliación de datos.-** Los datos de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta en tanto estén relacionadas con información sobre la obtención adecuada de un financiamiento.

5) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.-** La información cuantitativa ha sido ordenada en cuadros que indiquen conceptos, cantidades, porcentajes y otros detalles de utilidad para la investigación relacionada a obtención adecuada de un financiamiento para la MYPE.

6) **Comprensión de gráficos.-** Se utilizó los gráficos para presentar información y para comprender la evolución de la información entre periodos, entre elementos y otros aspectos relacionados al tema estudiado.

3.4.2 Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron las fichas bibliográficas y Guías de análisis documental.

1) **Fichas bibliográficas.-** Se han utilizado para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y artículos de internet y de todas las fuentes de información relacionada con la obtención de un financiamiento adecuado.

2) **Guías de análisis documental.-** Se utilizó como hoja de ruta para disponer de la información relacionada con las variables estudiadas en la presente tesis.

3.5 Pan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación de los resultados se hará teniendo en cuenta la comparación a los comentarios, y estudios realizados en las informaciones

recolectadas.

3.6 Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPE DEL RUBRO FARMACÉUTICO -PERÚ 2015¹⁷

Problemas	Objetivos	Operacionalización		Metodología
		Variables	Indicadores	
<p>Problema principal</p> <p>¿En qué medida el financiamiento adecuado incide en la gestión empresarial para el crecimiento de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2015?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar la caracterización del financiamiento y su incidencia en la gestión empresarial de las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, periodo 2015.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>X: Financiamiento</p>	<p>Indicadores</p> <p>Costos financieros Flujo de caja Rentabilidad Puntualidad Políticas de la empresa</p>	<p>Tipo de investigación</p> <p>El tipo de investigación será cualitativo-descriptivo, por cuanto contribuye al incremento de conocimientos y especialmente a la utilización adecuada de la información sobre el financiamiento como herramienta para la gestión empresarial en las empresas comerciales del rubro farmacéutico.</p>
<p>Problemas secundarios</p> <p>¿En qué medida la liquidez obtenida por el financiamiento atende a los requerimientos de flujo de caja?</p>	<p>Objetivos Específicos</p> <p>Describir las características de la liquidez obtenida por el financiamiento para atender las necesidades de flujo de caja en la gestión empresarial.</p>	<p>Variable Dependiente</p>		<p>Nivel de investigación</p> <p>El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición o procesos del fenómeno del problema planteado. El nivel de esta investigación es descriptivo, explorativo y correlacional, por cuanto se describe el financiamiento como herramienta para la gestión empresarial en las empresas comerciales del rubro farmacéutico, también explica como el financiamiento puede incidir en gran medida en que la gestión empresarial obtenga mayores logros en la empresa. Asimismo la información que se obtenga en el trabajo, puede correlacionarse de la empresa a otras empresas del sector.</p>
<p>¿En qué medida el endeudamiento obtenido aporta al alcance de los objetivos de inversión incrementando la producción?</p>	<p>Describir las características del endeudamiento obtenido y su relación con el alcance los objetivos de inversión incrementando la producción.</p>	<p>Y: Gestión empresarial</p>		<p>Diseño de la investigación</p> <p>El diseño que se ha aplicado es el no experimental. Mediante este método todo lo que se indica en este trabajo no requiere demostración. El diseño no experimental se define como la investigación que se realizará sin manipular deliberadamente el financiamiento como herramienta para la gestión empresarial en la mype comercial del rubro farmacéutico. En este diseño se observan el financiamiento como herramienta para la gestión empresarial en la mype comercial del rubro farmacéutico sin influir en sus manifestaciones.</p>
<p>¿En qué medida la utilización de los recursos ajenos es ventajoso para maximizar la rentabilidad?</p>	<p>Describir el nivel ventajoso de recursos ajenos reflejado en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.</p>			<p>Población y muestra</p> <p>De acuerdo al método de investigación bibliográfica y documental no es aplicable alguna población ni muestra.</p> <p>Definición y operacionalización de variables</p> <p>No corresponde al proyecto por haberse desarrollado sin hipótesis.</p>

3.7 Principios éticos

Se tuvieron en cuenta para la elaboración de este proyecto los principios éticos básicos.

IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Presentación de Resultados

4.1.1 Respecto al Objetivo específico 1

Objetivo específico N° 1: Describir las características de la liquidez obtenida por el financiamiento para atender las necesidades de flujo de caja en la gestión empresarial.

Cuadro N° 01

Fuente	Resultado
(José Domingo, 1996)	Se evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.
(Calle, 1992)	Resaltó que son diferentes las razones por la que la empresas comerciales acceden a créditos, sin embargo la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial. Esta política de financiamiento les permite estar preparados para las variaciones que muchas veces tiene la demanda del consumidor. Las empresas buscan seguir algunos parámetros con el fin de optimizar el uso de los créditos. Es decir tratar de obtener la mayor rentabilidad posible. En conclusión se puede decir que las pequeñas empresas comerciales deben utilizar eficientemente sus recursos por cuanto les permitirá obtener mejores resultados.

(Ullaury, 1981)	<p>Afirma que adecuarse a determinados niveles de competitividad implica a las pequeñas empresas su eficiencia en cuanto a calidad y precio de sus productos. Para ello es necesario tener diversas oportunidades de inversión, las cuales deben ser respaldadas por fuentes de financiamiento de acuerdo a su grado de liquidez. Es precisamente el grado de liquidez insuficiente una de las principales dificultades que impide a las pequeñas empresas ser considerada sujeto de crédito.</p>
(León, 2009)	<p>Sostiene que la incidencia de los créditos de Caja Trujillo, en el desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la Región Libertad durante los últimos periodos han incrementado significativamente, teniendo la mayor participación el sistema no bancario, de lo cual destaca la Caja Trujillo, Caja Nuestra Gente, Caja Sullana, Mi Banco, Crear Trujillo, Edyficar y Pro Negocios a través de las principales ciudades de la Región Trujillo, Huamachuco, Otuzco, Chepén; Virú, etc. A lo que también nos señala es que se incorpora en este tipo de créditos los dos bancos más importantes de la Región y el país, es decir el Banco Continental y el Banco de Crédito del Perú, lo que hace algunos clientes tengan deudas con cinco o más entidades en forma simultánea.</p>

(M., 2005)

Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Fuente: Elaboración propia en base a los antecedentes nacionales.

4.1.2 Respecto al Objetivo específico 2

Objetivo específico N° 2: Describir las características del endeudamiento obtenido y su relación con el alcance los objetivos de inversión incrementando la producción.

Anexo

ENCUESTA

Instrucciones:

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de interés en relación al estudio que se está realizando sobre “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO -PERÚ 2015”. Sobre este particular se solicita que en las preguntas que a continuación se acompañan tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta marcando para tal fin con un aspa (X) en el espacio correspondiente. Esta técnica es anónima, se agradece su colaboración.

Nombre(opcional):.....

Área en la que trabaja:

Contabilidad (x) Finanzas () Tesorería () Caja () Pagaduría () Otros ()

Tiempo de antigüedad en la empresa:

0 - 5 años (x) 6 - 10 años () 11 - 15 años () Más de 16 años ()

Cargo que desempeñas actualmente:

Asistente () Auxiliar () Coordinador () Jefe de área () Subgerente/Gerente (x)

1. ¿Su actividad productiva está financiado con recursos de terceros?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

2. ¿En el año 2015 solicitó crédito a una entidad bancaria o no bancaria, cuántas veces?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

3. ¿Tuvo dificultades para la obtención de préstamos solicitados?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

4. ¿En su opinión considera que existen alternativas de financiamiento para la MYPE comercial del rubro farmacéutico?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

5. ¿Ud. cree que los montos de financiamiento que se están empleando en la organización son los apropiados?

a. Sí ()

b. No ()

Por qué:

6. ¿Cree que la empresa donde labora invirtió el crédito obtenido adecuadamente y creó una ventaja competitiva en la actividad que realiza?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

7. ¿En su opinión es necesario utilizar el financiamiento en la optimización de la actividad empresarial?

a. Sí ()

b. No ()

Por qué:

8. ¿Existen en su empresa estrategias empresariales relacionadas al financiamiento?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

9. ¿Mediante la utilización del financiamiento, se ha cumplido el objetivo de solucionar el problema de la empresa en que labora?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

10. ¿La empresa en la que labora cuenta con asesoría de un profesional que lo oriente a tomar mejor las decisiones financieras?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

11. ¿Ud. cree que los costos financieros en la empresa responden a las expectativas establecidas?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

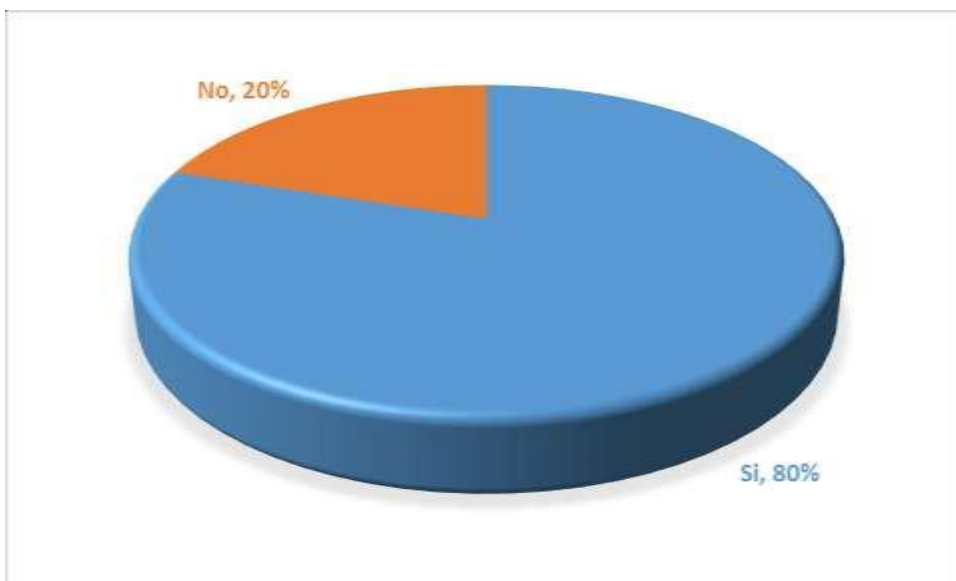
TABLA N°01: Actividad productiva financiada por terceros

Actividad Financiada por Terceros	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

El 80%(8) de las MYPE dedicadas al rubro en estudio se financian con recursos de terceros y el 20%(2) con recursos propios.

GRÁFICO N°01: Actividad productiva financiada por terceros



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

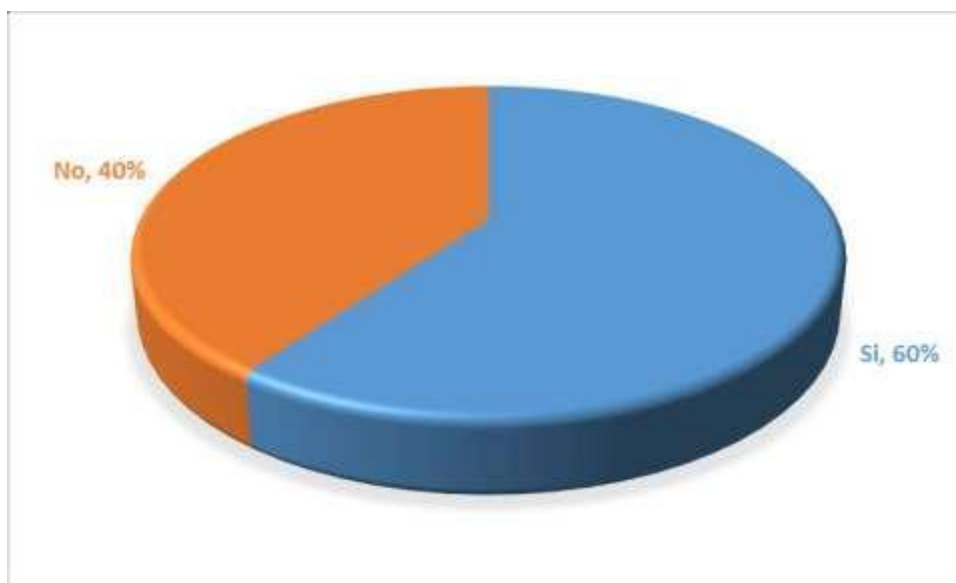
TABLA N°02: Crédito solicitado a una entidad bancaria o no bancaria

Crédito solicitado a una entidad bancaria o no bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) manifestó que solicitó una sola vez crédito a una entidad bancaria o no bancaria y el 40%(4) manifestó que no solicitó crédito alguno.

GRÁFICO N°01: Crédito solicitado a una entidad bancaria o no bancaria



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

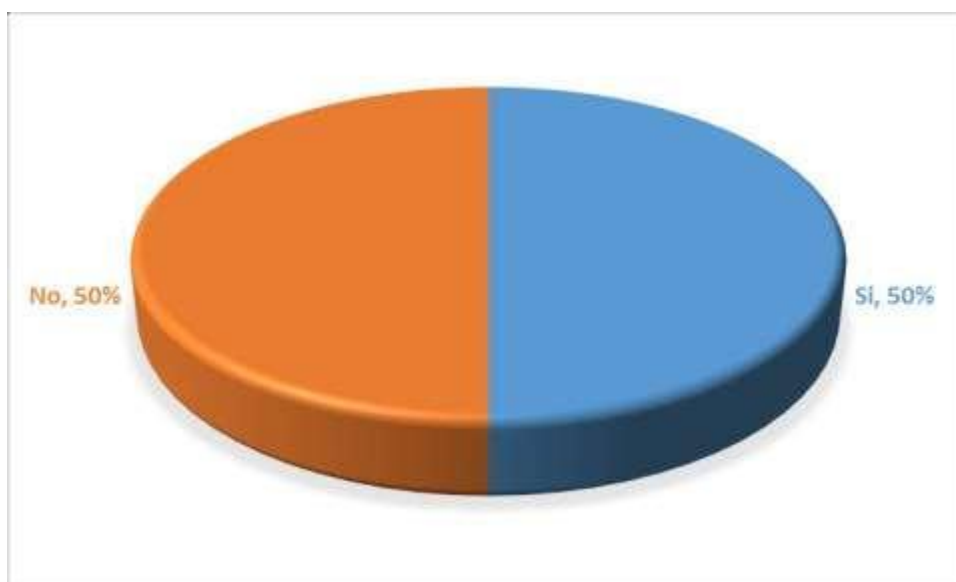
TABLA N°03: Dificultades para la obtención de préstamos

Dificultades para la obtención de préstamos	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	50%
No	5	50%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 50%(5) manifestó que no tuvo dificultades para obtener su préstamo debido a que lo obtienen de entidades no bancarias y el 50%(5) manifestó que resulta más complicado acceder a un crédito de una entidad bancaria.

GRÁFICO N°03: Dificultades para la obtención de préstamos



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

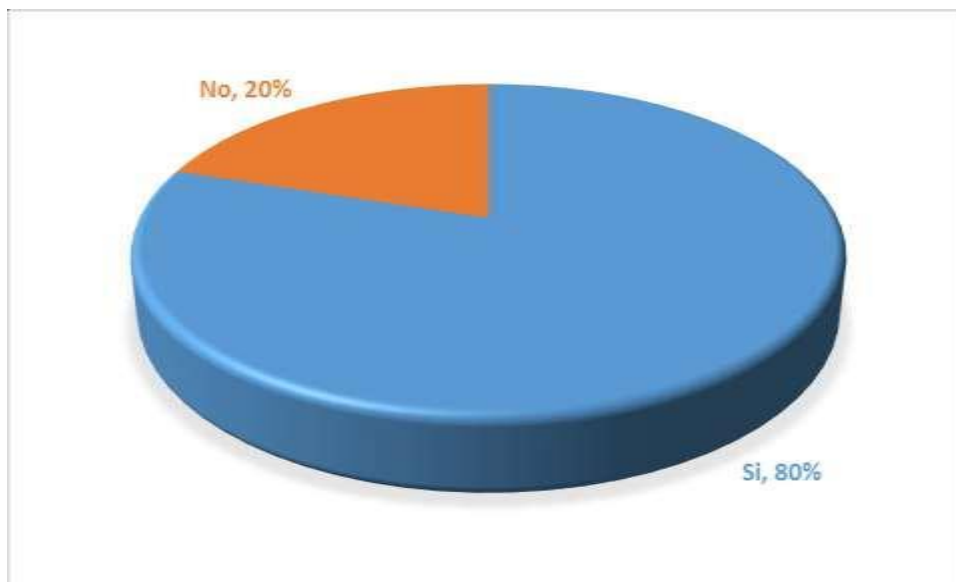
TABLA N°04: Existencia de alternativas de financiamiento

Existencia de alternativas de financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

El 80%(8) de los encuestados considera que existen varias alternativas de financiamiento para la MYPE de dicho sector, como bancos, financieras, Caja municipal de ahorro y crédito, Caja rural de ahorro y crédito y EDPYME, el 20%(2) manifestó que las alternativas son limitadas y restringidas.

GRÁFICO N°04: Existencia de alternativas de financiamiento



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

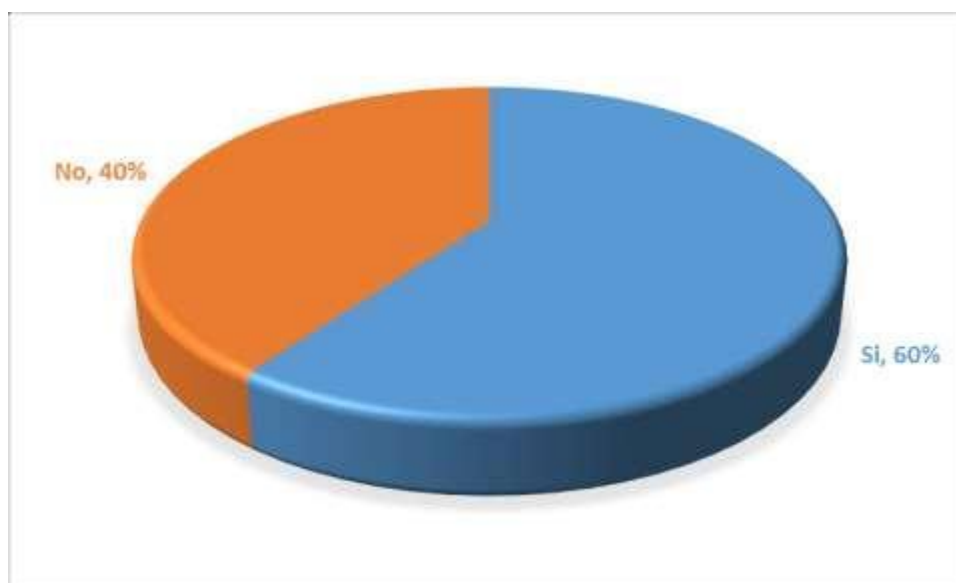
TABLA N°05: Montos de financiamiento apropiado

Montos de financiamiento apropiado	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) manifestó que solicitó una sola vez crédito a una entidad bancaria o no bancaria y el 40%(4) manifestó que no solicitó crédito alguno.

GRÁFICO N°05: Montos de financiamiento apropiado



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

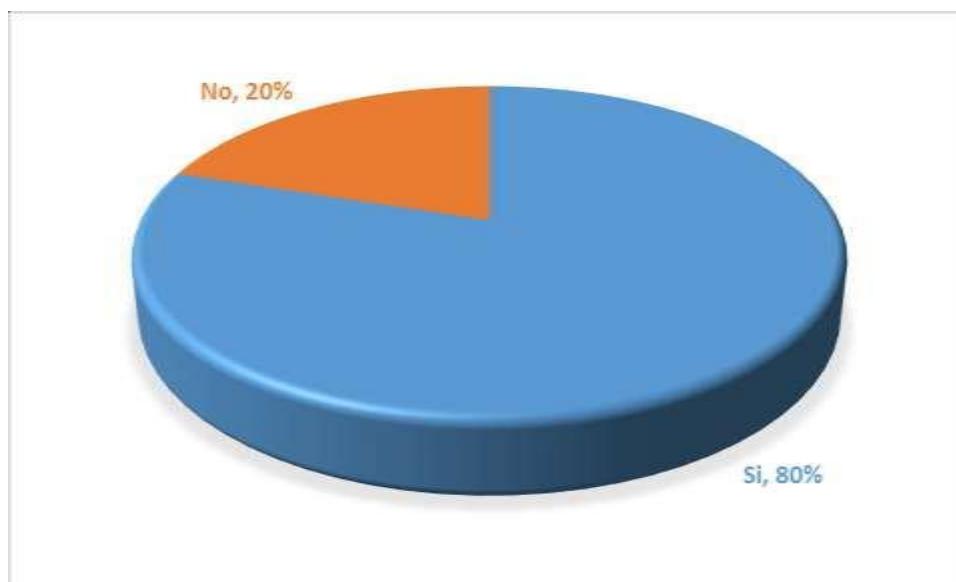
TABLA N°06: Utilización adecuada de los créditos

Utilización adecuado de los créditos	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) considera que se invirtió de manera adecuada el crédito obtenido en capital de trabajo y stock, el 20%(2) manifestó que no se invirtió de manera adecuada en su totalidad porque se utilizó para compra de activos fijos y pago de pasivos.

GRÁFICO N°06: Utilización adecuada de los créditos



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

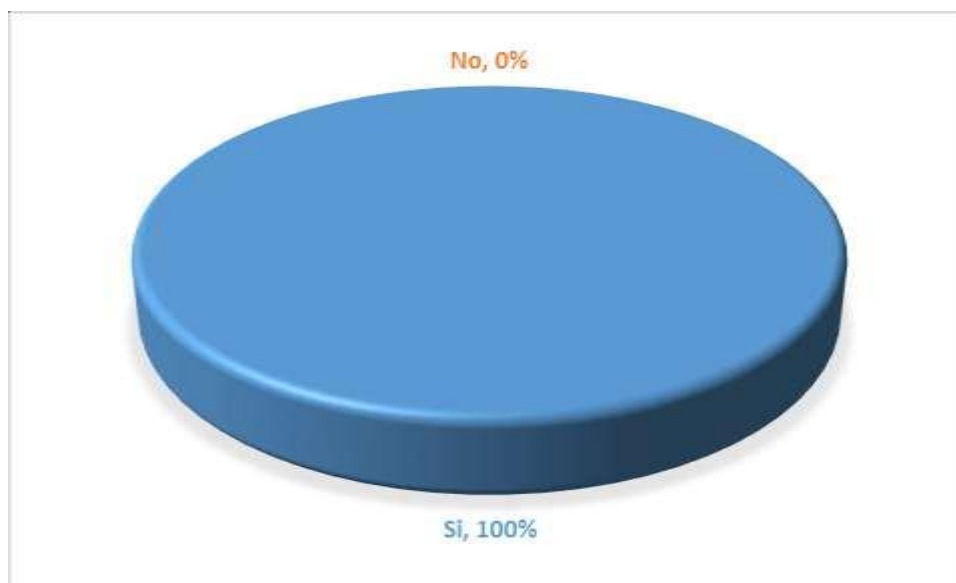
TABLA N°07: Utilización del financiamiento para optimizar la actividad empresarial

Utilización del financiamiento para optimizar la actividad empresarial	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Se observa en la tabla 7, que el 100%(10) de los emprendedores optan por el financiamiento para consolidar sus Micro y Pequeñas Empresas.

GRÁFICO N°07: Utilización del financiamiento para optimizar la actividad empresarial



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

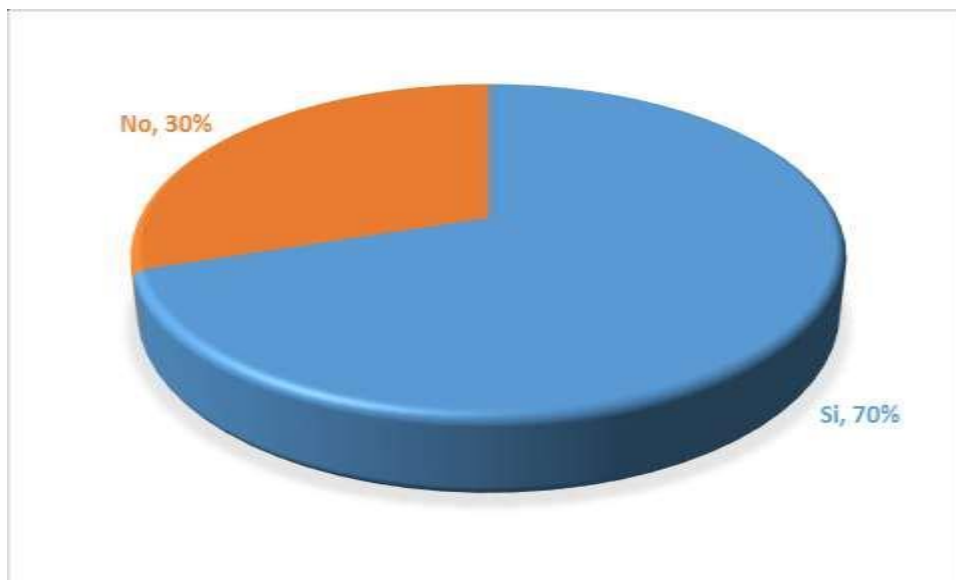
TABLA N°08: Existencia de estrategias empresariales

Existencia de estrategias empresariales	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Se observa en el gráfico 8, que el 70% (7) cuenta con estrategias empresariales relacionadas al financiamiento, mencionan los encuestados que buscan generar mayor impacto en venta e ingresos de sus negocios y el 30%(3) manifestó que no cuenta con estrategias claras y establecidas.

GRÁFICO N°08: Existencia de estrategias empresariales



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

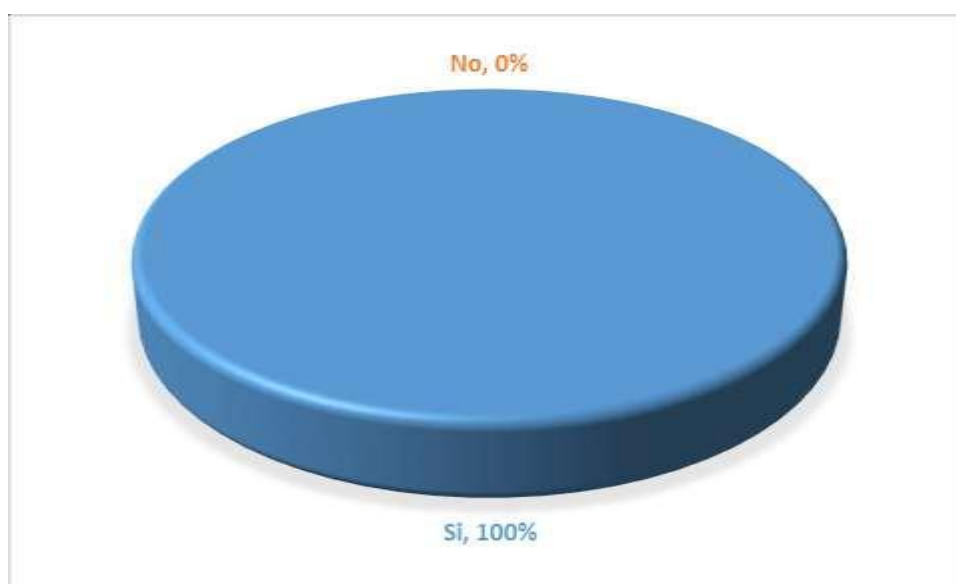
TABLA N°09: El financiamiento contribuye al cumplimiento de los objetivos

El financiamiento contribuye al cumplimiento de los objetivos	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

El 100% de las MYPE estudiadas ha cumplido el objetivo de solucionar el problema que tenían con la obtención del financiamiento.

GRÁFICO N°09: El financiamiento contribuye al cumplimiento de los objetivos



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

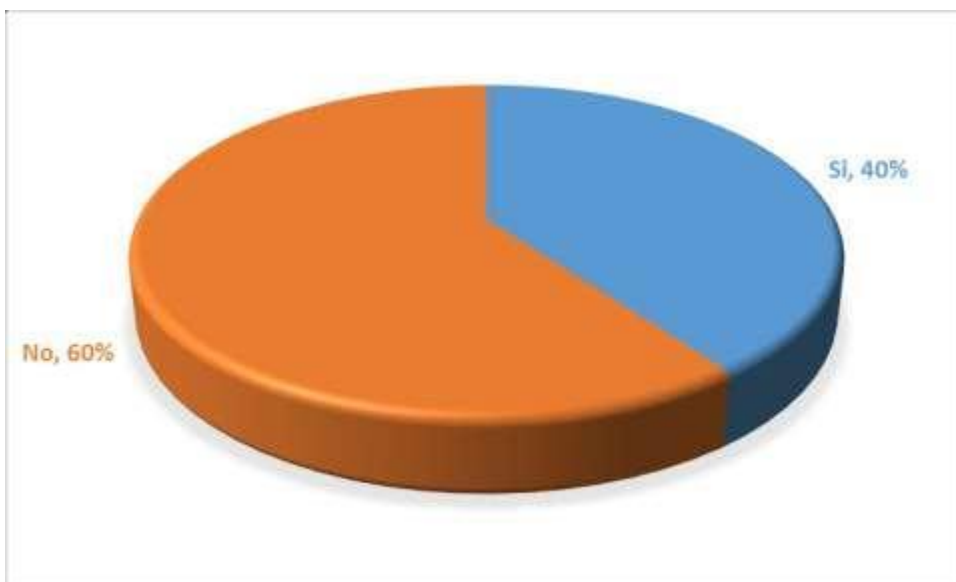
TABLA N°10: Asesoría profesional para la toma de decisiones

Asesoría profesional para la toma de decisiones	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	40%
No	6	60%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 40%(4) cuenta con asesoría de un profesional como su contador o administrador y el 60%(6) manifestó que no cuenta con dicha asesoría.

GRÁFICO N°10: Asesoría profesional para la toma de decisiones



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

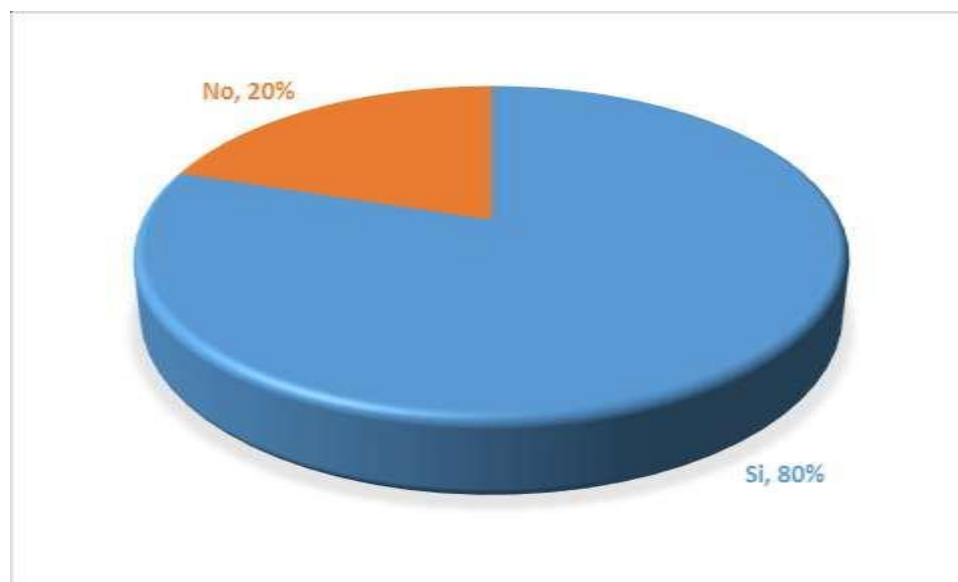
TABLA N°11: Costos financieros adecuados a las expectativas

Costos financieros adecuados a las expectativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) de las MYPE está en condición cubrir los costos financieros que genera el crédito ya que se invirtió de manera adecuada, el 20%(2) considera que los costos financieros no responden a las expectativas establecidas debido a su inversión en activo fijo y pago de pasivos.

GRÁFICO N°11: Costos financieros adecuados a las expectativas



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

4.1.3 Respecto al Objetivo específico 3

Objetivo específico N° 3: Describir el nivel ventajoso de recursos ajenos reflejando en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.

Anexo

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Instrucciones:

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de interés en relación al estudio que se está realizando sobre “CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y SU INCIDENCIA EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE LAS MYPES DEL RUBRO FARMACÉUTICO -PERÚ 2015”. Sobre este particular se solicita que en las preguntas que a continuación se acompañan tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta marcando para tal fin con un aspa (X) en el espacio correspondiente. Esta técnica es anónima, se agradece su colaboración.

Nombre (opcional):.....

Área en la que trabaja:

Contabilidad (x) Finanzas () Tesorería () Caja () Pagaduría () Otros ()

Tiempo de antigüedad en la empresa:

0 - 5 años (x) 6 - 10 años () 11 - 15 años () Más de 16 años ()

Cargo que desempeñas actualmente:

Asistente () Auxiliar () Coordinador () Jefe de área () Subgerente/Gerente (x)

1) ¿Considera que una MYPE comercial del rubro farmacéutico es rentable?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

2) ¿Existen en su empresa estrategias empresariales relacionadas a la rentabilidad?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

3) ¿Cree que se están alcanzando las metas y objetivos en la empresa donde labora?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

4) ¿En su opinión es apropiada la política de trabajo en la empresa?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

5) ¿Cree que la rentabilidad en la organización viene dando los resultados esperados?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

6) ¿En su opinión considera que la gestión en la MYPE comercial del rubro farmacéutico responde a las expectativas previstas?

a. Sí ()

b. No ()

Justifique su respuesta:

7) ¿Con la experiencia que tiene en la actividad, tenga a bien sugerir 3 recomendaciones que Ud. considere las más apropiadas para el negocio comercial del rubro farmacéutico respecto a la rentabilidad de la misma?

a. _____

b. _____

c. _____

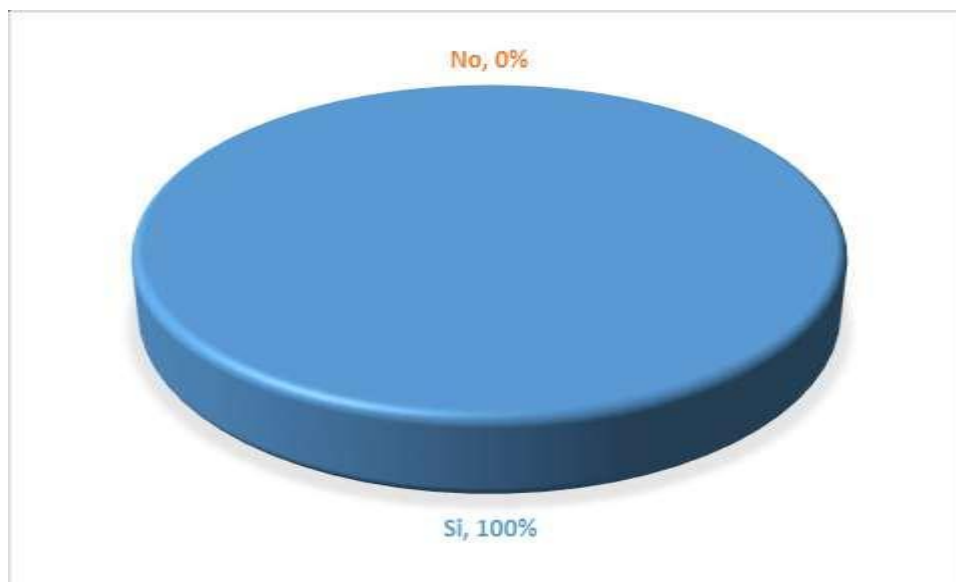
TABLA N°12: Rentabilidad de las MYPE comercial del rubro farmacéutico

Rentabilidad de las MYPE comercial de rubro farmacéutico	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

El 100% de encuestados afirman que la MYPE comercial del rubro farmacéutico es rentable, mencionan que por ello sus negocios permanecen y continúan creciendo.

GRÁFICO N°12: Rentabilidad de las MYPE comercial del rubro farmacéutico



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

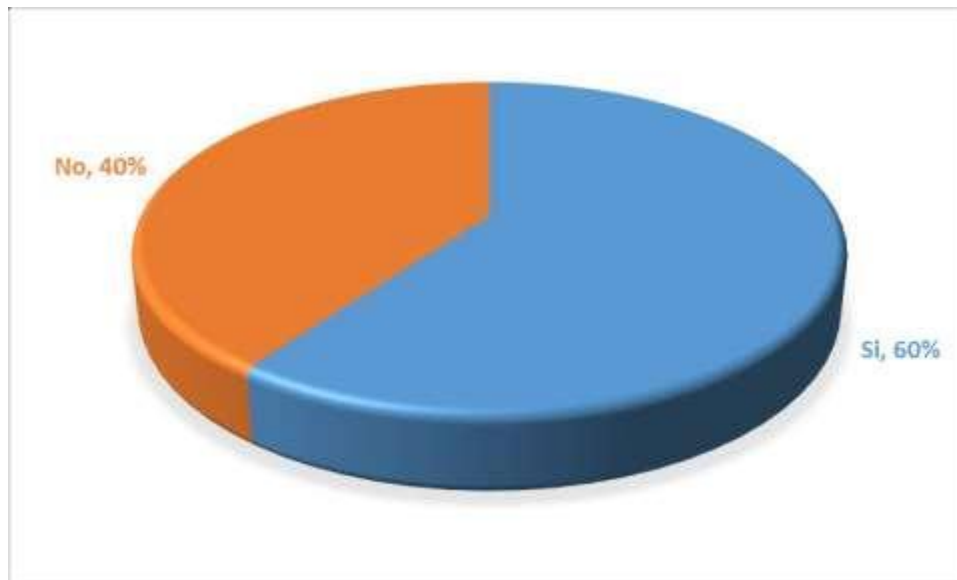
TABLA N°13: Estrategias empresariales de rentabilidad

Estrategias empresariales de rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) afirman contar con estrategias empresariales para generar mayor utilidad y el 40%(4) manifestó que no los tiene bien definido.

GRÁFICO N°13: Estrategias empresariales de rentabilidad



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

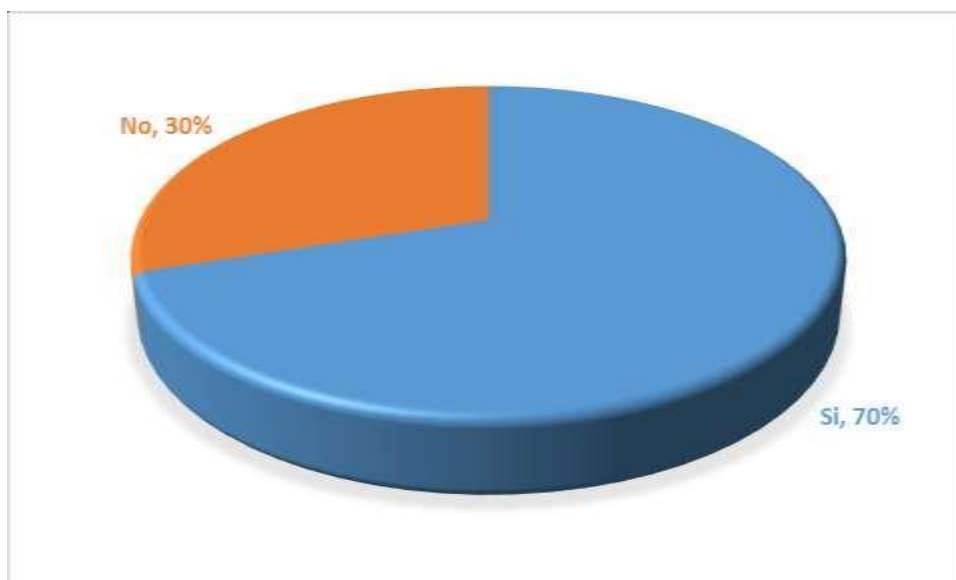
TABLA N°14: Cumplimiento de metas y objetivos de la MYPE

Cumplimiento de metas y objetivos de la MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	70%
No	3	30%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 70%(7) considera que están alcanzando sus metas y objetivos en la empresa en que laboran y el 30%(3) consideran que no alcanzan sus metas y objetivos a cabalidad.

GRÁFICO N°14: Cumplimiento de metas y objetivos de la MYPE



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

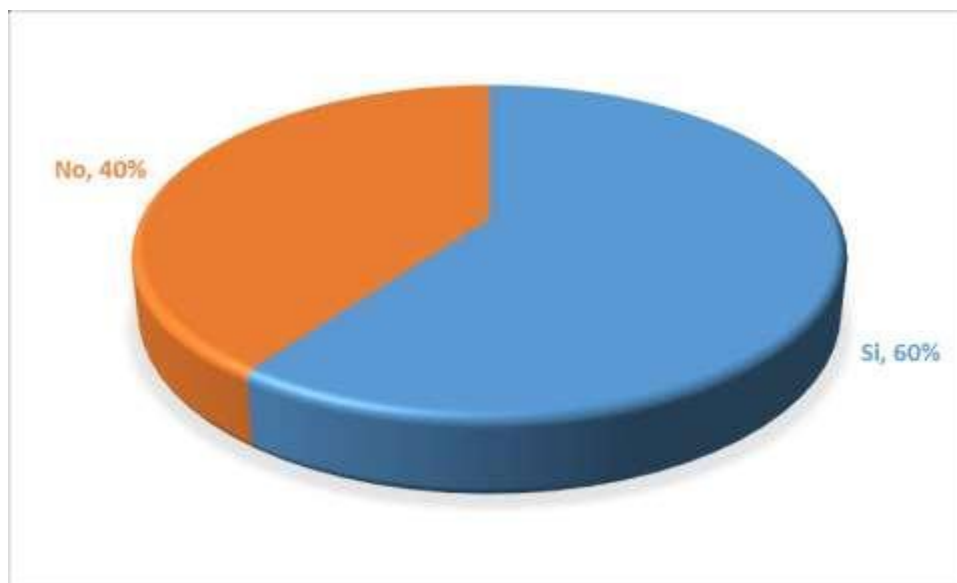
TABLA N°15: Política apropiada en la MYPE

Política apropiada en la MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	60%
No	4	40%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) opina que si es apropiado la política empresarial y el 40%(4) opina que no es apropiado la política empresarial por ser escasa.

GRÁFICO N°15: Política apropiada en la MYPE



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

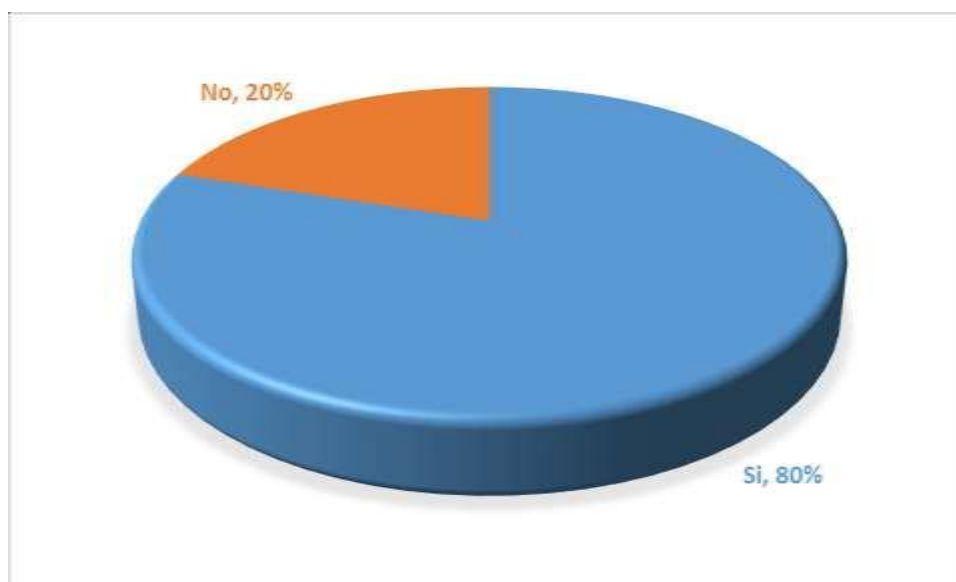
TABLA N°16: Rentabilidad esperada de la MYPE

Rentabilidad esperada de la MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	80%
No	2	20%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) manifestó que la rentabilidad ha mejorado o permanecido gracias al financiamiento y el 20%(2) manifestó que la rentabilidad de la MYPE no viene dando los resultados esperados.

GRÁFICO N°16: Rentabilidad esperada de la MYPE



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

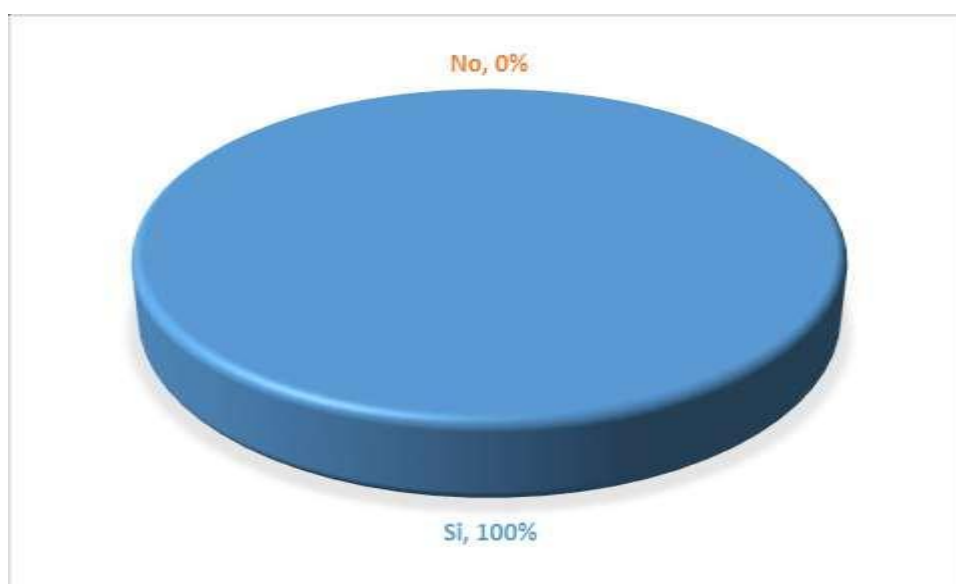
TABLA N°17: Gestión de la MYPE satisface las expectativas previstas

Gestión de la MYPE satisface las expectativas previstas	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	100%
No	0	0%
Total	10	100%

Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

Del 100% de encuestados consideran que la gestión de la MYPE comercial del rubro farmacéutico si responde a las expectativas previstas.

GRÁFICO N°17: Gestión de la MYPE satisface las expectativas previstas



Fuente: encuesta aplicada a los representantes legales de las MYPE en estudio.

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

(Vilanueva, 1996), (Calle, Estudio de las alternativas de financiamiento que tiene la pequeña empresa comercial y propuesta de los parámetros a seguir para la optimización de sus usos, 1992), (Ullauri, Las pequeñas empresas en Piura y sus oportunidades de inversión y financiamiento, 1981), (León J. A., El financiamiento de la Caja Trujillo a la micro y pequeña empresa de la Libertad, 2009), (M., El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana., 2005), afirman que son diferentes las razones por la que las empresas comerciales acceden a créditos, sin embargo la principal razón es para ampliar su stock; esto por lo competitivo que es el sector comercial. Para ello es necesario tener diversas oportunidades de inversión, las cuales deben ser respaldadas por fuentes de financiamiento de acuerdo a su grado de liquidez, es precisamente el grado de liquidez insuficiente una de las principales dificultades que impide a las Micro y Pequeñas Empresas ser considerada sujeto de crédito por lo cual las empresas buscan seguir algunos parámetros con el fin de optimizar el uso de los créditos, es decir tratar de obtener la mayor rentabilidad posible, se puede decir que las Micro y Pequeñas Empresas comerciales deben utilizar eficientemente sus recursos por cuanto les permitirá obtener mejores resultados.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

El 80% (8) de las MYPE dedicadas al rubro en estudio se financian con recursos de terceros y el 20%(2) con recursos propios.

El 60%(6) manifestó que solicitó una sola vez crédito a una entidad bancaria o no bancaria y el 40%(4) manifestó que no solicitó crédito alguno.

El 50%(5) manifestó que no tuvo dificultades para obtener su préstamo debido a que lo obtienen de entidades no bancarias y el 50%(5) manifestó que resulta más complicado acceder a un crédito de una entidad bancaria.

El 80% (8) de los encuestados considera que existen varias alternativas de financiamiento para la MYPE de dicho sector, como bancos, financieras, Caja municipal de ahorro y crédito, Caja rural de ahorro y crédito y EDPYME, el 20%(2) manifestó que las alternativas son limitadas y restringidas.

El 60%(6) manifestó que solicitó una sola vez crédito a una entidad bancaria o no bancaria y el 40%(4) manifestó que no solicitó crédito alguno.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) considera que se invirtió de manera adecuada el crédito obtenido en capital de trabajo y stock, el 20%(2) manifestó que no se invirtió de manera adecuada en su totalidad porque se utilizó para compra de activos fijos y pago de pasivos.

Se observa en la tabla 7, que el 100%(10) de los emprendedores optan por el financiamiento para consolidar sus Micro y Pequeñas Empresas.

Se observa en el gráfico 8, que el 70% (7) cuenta con estrategias empresariales relacionadas al financiamiento, mencionan los encuestados que buscan generar mayor

impacto en venta e ingresos de sus negocios y el 30%(3) manifestó que no cuenta con estrategias claras y establecidas.

El 100% de las MYPE estudiadas ha cumplido el objetivo de solucionar el problema que tenían con la obtención del financiamiento.

Del 100% de encuestados, el 40%(4) cuenta con asesoría de un profesional como su contador o administrador y el 60%(6) manifestó que no cuenta con dicha asesoría.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) de las MYPE está en condición cubrir los costos financieros que genera el crédito ya que se invirtió de manera adecuada, el 20%(2) considera que los costos financieros no responden a las expectativas establecidas debido a su inversión en activo fijo y pago de pasivos.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

El 100% de encuestados afirman que la MYPE comercial del rubro farmacéutico es rentable, mencionan que por ello sus negocios permanecen y continúan creciendo.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) afirman contar con estrategias empresariales para generar mayor utilidad y el 40%(4) manifestó que no los tiene bien definido.

Del 100% de encuestados, el 70%(7) considera que están alcanzando sus metas y objetivos en la empresa en que laboran y el 30%(3) consideran que no alcanzan sus metas y objetivos a cabalidad.

Del 100% de encuestados, el 60%(6) opina que si es apropiado la política empresarial y el 40%(4) opina que no es apropiado la política empresarial por ser escasa.

Del 100% de encuestados, el 80%(8) manifestó que la rentabilidad ha mejorado o permanecido gracias al financiamiento y el 20%(2) manifestó que la rentabilidad de la MYPE no viene dando los resultados esperados.

Del 100% de encuestados consideran que la gestión de la MYPE comercial del rubro farmacéutico si responde a las expectativas previstas.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al objetivo específico 1

Se logró describir las características de la liquidez obtenida por el financiamiento para atender las necesidades de flujo de caja en la buena gestión empresarial, según se demuestra con la referencia bibliográfica de los actores en estudio y el anexo N° 01, los cuales han determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del rubro farmacéutico del Perú, es el capital de trabajo, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez, el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.

La investigación determina la importancia de asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.

5.2 Respecto al objetivo específico 2

Se logró describir las características del endeudamiento obtenido y su relación con el alcance los objetivos de inversión incrementando la producción de las MYPES., según el anexo N° 2 se alcanzó ha analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera, adicionalmente la investigación ha determinado, que debe ser prioridad del comerciante de la Micro y Pequeña Empresa del rubro farmacéutico del Perú o quien dirija la empresa, el financiamiento adecuado y la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.

5.3 Respecto al objetivo específico 3

Se pudo describir el nivel ventajoso de utilizar recursos ajenos reflejándolo en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento de las MYPES del rubro en estudio, según el anexo N° 03, se logró efectuar el análisis del endeudamiento, en el cual resulta indicado convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.

VI. RECOMENDACIONES

6.1 Respecto al objetivo específico 1

Las Micro y pequeñas empresas a menudo adolecen de falta de liquidez, por ende, se debe revisar con énfasis las prioridades en el manejo del flujo de caja, que permita la conducción eficiente de las obligaciones corrientes y de aquellas que traen optimización y agilidad al flujo de caja, realizar una correcta planificación del flujo futuros que permita alcanzar exitosamente objetivos financieros y de gestión de la empresa.

6.2 Respecto al objetivo específico 2

Cualquiera sea el tipo de financiamiento que obtenga la empresa, es aceptable el endeudamiento cuando la rentabilidad esperada supere el costo del préstamo, además de considerar intereses, comisiones y otros gastos involucrados, pues en todo financiamiento no evaluado objetivamente, está latente la amenaza del riesgo por las contingencias que se puedan presentar; tales como las del mercado, la coyuntura del país, etc., que definitivamente afectará a las políticas de la gestión empresarial, estar atentos ante las amenazas exógenas y endógenas para el éxito de la gestión financiera, debido a que la permanencia en el mercado de las MYPES está estrechamente ligada a la competitividad que involucra la calidad de sus productos por lo cual el comerciante o el profesional que esté a cargo de la gestión de la empresa, debe ser cauteloso cuando se encuentre ante un aumento de liquidez y capital de trabajo, debe ser prudente en las adquisiciones de stock, adquirir el volumen de materias primas o mercaderías adecuadas para su realización y fácil rotación que se refleje en el incremento de las ventas.

6.3 Respecto al objetivo específico 3

Garantizar la canalización eficiente de recursos ajenos direccionados hacia una maximización de la rentabilidad del financiamiento en las oportunidades de negocio, realizar esfuerzos de la obtención de rentabilidad; la presencia de los recursos ajenos en los activos de la empresa no siempre resulta ventajoso, puede ocurrir la pérdida de la independencia financiera, comprometiendo seriamente el patrimonio de la empresa, cuando quien maneje las finanzas no tiene una adecuada formación financiera.

VII. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

7.1 Referencias bibliográficas

Abraham José, Z. C. (2005). *La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana- Período 2002-2003*. Lima.

Calle, G. L. (1992). *Estudio de las alternativas de financiamiento que tiene la pequeña empresa comercial y propuesta de los parámetros a seguir para la optimización de sus usos*. Piura.

Cueva, B. &. (2003). *Financiamiento*.

Espinoza, K. S. (2009). *Proyecto de titularización de Cartera de Crédito Comercial como método para obtener Recursos Financieros en el Sector Bancario*.

Fernández, M. (2009). *Salto de Fortalecimiento de las Microfinanzas y Reformas Macro Económicas*.

Fernández, M. H. (2005). *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*.

García, C. M. (2004). *Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas*.

Héctor, L. R. (2002). *Que es la Administración*. McGraw-hill.

Hernández Palma, H. G. (2011). *La gestión empresarial, un enfoque del siglo XX, desde las teorías administrativas científicas, funcional, burocrática y de relaciones humanas*.

<http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web>

&cd=1&ved=0CBsQFjAA&url=http%3A%2F%2Fdialnet.unirioja.es%2Fdes
carga%2Farticulo%2F3875234.pdf&ei=4LheVZnLDIvFggS104DAAQ&usg
=AFQjCNHvwDFpPRjAXA27jTXO8XJeCTug_A&bvm=bv.93990622,d.eX
Y.

J., G. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera*. México DF: Harper & Row Latinoamericana.

Jimenez Montañas, M. (2000). *El coste financiero*.
<http://www.5campus.com/leccion/costfin>.

José Domingo, B. V. (1996). *La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad*. Lima.

L., Z. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento en pequeñas y medianas empresas del sector de las tecnologías de la información de Barcelona*.

León, C. y. (2007). *Gestión empresarial para agronegocios*.
www.eumed.net/libros/2007c/318/.

León, J. A. (2009). *El financiamiento de la Caja Trujillo a la micro y pequeña empresa de la Libertad*. Trujillo.

M., V. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. Lima: Tesis UNMSM.

O'Donnell, K. y. (1990). *Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México: Ingramex S.A.

Pérez L, C. F. (s.f.). *Financiamiento*. Obtenido de http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237

Proinversión. (s.f.). *Financiamiento*. Obtenido de [http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4\(1\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/HERRAMIENTASPARMYPES/Capitulo4(1).pdf)

Rubio Dominguez, P. (2010). *Introducción a la Gestión Empresarial*. Obtenido de <http://www.biblioises.com.ar/Contenido/300/330/a%20libro%20completo%20Gestion%20empresarial.pdf>

Ullauri, J. M. (1981). *Las pequeñas empresas en Piura y sus oportunidades de inversión y financiamiento*. Piura.

Vasquez Bustamante, R. (s.f.). *Costos I*. Obtenido de <http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/4/costos.pdf>

Velecela. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*.

Vilanueva, J. D. (1996). *La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad*. Lima.

7.2 Anexos

BOTICA DELTA

Es una empresa privada del sector comercial farmacéutico, fundada en junio del año 2011.

Para demostrar el desempeño y diagnóstico financiero, como procedimiento válido para procesos de planificación y control empresarial se aplicaron las técnicas de análisis a través de los ratios financieros, útiles para determinar con cifras históricas y proyectadas, la rentabilidad económica, la correspondencia de la estructura económica y financiera, el estado de solvencia o insolvencia del negocio.

A continuación se muestra el estado de situación financiera del período 2015.

BOTICA DELTA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2015

ACTIVO		PASIVO Y PATRIMONIO PASIVO	
	S/.		S/.
ACTIVO CORRIENTE		CORRIENTE	
Efectivo o equivalente	270,392.00	Remuneraciones y P.P.	70,866.00
Valores	120,000.00	Ctas x Pagar Comerciales	<u>85,680.00</u>
Ctas x Cobrar Comerciales	323,680.00		
Mercaderías	<u>410,083.00</u>		
Total activo corriente	1,124,155.00	Total Pasivo Corriente	183,569.00
 		PATRIMONIO	
Inmuebles maquinaria y E.	54,083.00	Capital	810,000.00
		Reserva Legal	18,467.00
		Resultados Acumulados	<u>166,202.00</u>
		Total Patrimonio	994,669.00
TOTAL ACTIVO	1,178,238.00 =====	TOTAL PASIVO PATRIMONIO.	1,178,238.00 =====

**ESTADO DE RESULTADOS
INTEGRALES AL 31 DE
DICIEMBRE DE 2015**

VENTAS	1,412,000
COSTO DE VENTAS	(750,000)
UTILIDAD BRUTA	662,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	(175,683)
GASTOS DE VENTA.	(332,698)
UTILIDAD DE OPERACIÓN	153,619
INGRESOS EXCEPCIONALES	28,000
CARGAS EXCEPCIONALES	(15,417)
UTILIDAD DEL EJERCICIO	166,202 =====

BOTICA DELTA
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO – AÑO 2015 – MÉTODO DIRECTO

ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales	1,356,600.00
Cobranza de regalías, honorarios, comisiones y otros	
Otros cobros de efectivos relativos a la actividad	
Menos	
Pago a proveedores de bienes y servicios	-911,778.00
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	-252,840.00
Pago de tributos	-176,590.00
Otros pagos de efectivo relativos a la actividad	
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Operación	15,392.00
ACTIVIDAD DE INVERSIÓN	
Cobranza de venta de valores e inversiones permanentes	
Cobranza de venta de Inmueble, maquinaria y equipos	20,000.00
Cobranza de venta de Intangibles	
Menos	
Pagos por compra de Inmuebles, maquinaria y equipo	-30,000.00
Pagos por compra de Intangibles	-5,000.00
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Inversión	-15,000.00
ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO	
Aportes de los Socios	270,000.00
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Financiamiento	270,000.00
Aumento Disminuc. Neto del Efectivo y Equivalente de Efectivo	270,392.00
Saldo del efectivo y <u>equiv.</u> de efectivo al inicio Del Ejercicio	-
Saldo del efectivo y <u>equiv.</u> de efectivo al Finalizar el Ejercicio	270,392.00

BOTICA DELTA

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO – AÑO 2015 – MÉTODO INDIRECTO

CONCILIACIÓN DEL RESULTADO NETO CON EL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	
ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	
Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio	286,753.00
Más	
Depreciación y amortización del Ejercicio	25,417.00
Provisión Beneficios Sociales	4,083.00
Menos	
Utilidad en venta de inmueble maquinaria y equipo	-4,583.00
Cargos y Abonos por cambios netos en el Activo y Pasivo	
(Aumento) Disminución de Cuentas por Cobrar comerciales	-323,680.00
(Aumento) Disminución en existencias	-50,000.00
(Aumento) Disminución de Cuentas por Cobrar comerciales	85,680.00
(Aumento) Disminución de Cuentas por Pagar	-8,278.00
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Operación	15,392.00
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Cobranza de venta de valores e inversiones permanentes	
Cobranza de venta de Inmueble, maquinaria y equipos	20,000.00
Cobranza de venta de Intangibles	
Menos	
Pagos por compra de Inmuebles, maquinaria y equipo	-30,000.00
Pagos por compra de Intangibles	-5,000.00
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Inversión	-15,000.00
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	
Aportes de los Socios	270,000.00
Aumento Disminución del Efectivo y Equivalente de Efectivo	
Proveniente de Actividades de Financiamiento	270,000.00
Aumento <u>Disminuc.</u> Neto del Efectivo y Equivalente de Efectivo	270,392.00
Saldo del efectivo y <u>equiv. de</u> efectivo al inicio Del Ejercicio	-
Saldo del efectivo y <u>equiv. de</u> efectivo al Finalizar el Ejercicio	270,392.00

BOTICA DELTA

HOJA DE TRABAJO DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RATIOS

Al 31 de diciembre de 2015

A. LIQUIDEZ CORRIENTE

Activo Corriente	1, 124,155.00	6.12
<hr/>		
Pasivo Corriente	183,569.00	

Esta relación nos indica que la empresa ha generado los recursos suficientes para garantizar el pago de las obligaciones contraídas de corto plazo. Cuanto mayor sea el valor de esta razón, mayor será la capacidad de la empresa de pagar sus deudas.

B. PRUEBA ÁCIDA

Activo Cte.- Serv. y otros pagados por anticipados	1, 124,155.00	3.90
<hr/>		
Pasivo Corriente	183,569.00	

A diferencia de la razón anterior, esta excluye los inventarios en caso de quiebra; por tanto se obtiene que al restar los inventarios, la empresa cuenta con liquidez suficiente para cubrir sus deudas a corto plazo, ya que el resultado que arroja es por cada S/. 1.00 de deuda la empresa cuenta con S/. 3.90 para pagar sus obligaciones a corto plazo.

C. PRUEBA DEFENSIVA

Efectivo+ Inversiones Financieras	390, 392.00	2.13
<hr/>		
Pasivo Corriente	183,569.00	

Este índice mide la capacidad efectiva a corto plazo, a cuyo efecto se considerarán únicamente los activos mantenidos en Caja bancos, es decir la Empresa puede operar solo hasta este monto.

D. VELOCIDAD DE CAJA

Ventas Netas	1, 412,000.00	3.62
<hr/>		
Efectivo+ Inversiones Financieras	390, 392.00	

E. ROTACIÓN DE VENTAS

Ventas Netas	1, 412,000.00	4.40
<hr/>		
Cuentas por Cobrar Comerciales	323, 680.00	

Este indicador muestra el número de veces que una venta se refleja en las cuentas por cobrar, es decir, el plazo, medio de créditos que se concede a los clientes.

F. ROTACIÓN DE COBRO

Cuentas por cobrar Comerciales x 360 días	1, 165,248.00	0.83
<hr/>		
Ventas Netas	1, 412,000.00	

Este ratio nos indica que la empresa no ha recuperado en óptimas condiciones las cobranzas y que han sido relativamente lentas, ello perjudica la disponibilidad de efectivo.

G. ROTACIÓN DE INVENTARIO

Costo de Ventas	750, 000.00	1.83
<hr/>		
Promedio de Inventario	410, 083.00	

Este índice es utilizado para medir la gestión de la empresa; es una medida de eficiencia en la política de ventas y compras de existencias de la empresa.

H. INMOBILIZACIÓN DE INVENTARIOS

Promedio de Inventario x 360 días	1, 946,988.00	2.60
<hr/>		
Costo de Ventas	750, 000.00	

No ha existido un buen control en los inventarios del almacén pues debió mantener el mínimo de stock que garantice las ventas programadas y evitar de esta manera sobre dimensionar el inventario.

I. ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO

Ventas	1, 412, 000.00	3.44
<hr/>		
Activo Fijo Neto	410, 083.00	

Nos indica que los activos de la empresa durante este año ha tenido una buena utilización en relación a las ventas realizadas.

J. ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL

Ventas Netas	1, 412, 000.00	1.20
<hr/>		
Activo Total	1, 178, 283.00	

Las ventas han tenido una rotación lenta y esto influye en las utilidades a obtenerse en un periodo contable.

K. RAZÓN DE ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL

Pasivo Total x 100	1, 178, 283.00	18.45
<hr/>		
Patrimonio Neto	994, 669.00	

Este índice nos indica la proporción del capital propio y de terceros en la formación de los recursos que ha de utilizar la empresa para el desarrollo de sus operaciones.

L. ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO

Pasivo Total x 100	183, 569.00	15.60
<hr/>		
Activo total	1, 178, 283.00	

Nos indica que se podrían cubrir las obligaciones contraídas, teniendo en cuenta que el activo total está constituido por cuentas que se podrán convertir en efectivo en el corto y largo plazo.

M. ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL CORRIENTE

Pasivo corriente x 100	183, 569.00	18.50
<hr/>		
Patrimonio Neto	994, 669.00	

Mediante este ratio se puede observar que nuestros pasivos corrientes son más del 50% de nuestro patrimonio neto. Es decir que los bienes patrimoniales no pueden cubrir satisfactoriamente las obligaciones de corto plazo.

N. RESPALDO DE ENDEUDAMIENTO

Activo Fijo Neto x 100	410, 083.00	41.20
<hr/>		
Patrimonio Neto	994, 669.00	

Los activos de la empresa muestran una disminución del 50 % en relación al patrimonio neto.

O. RENTABILIDAD NETA DEL PATRIMONIO

Utilidad Neta x 100	286, 753.00	28.80
<hr/>	<hr/>	
Patrimonio Neto	994, 669.00	

No ha existido una eficiente gestión de la empresa en relación con las ventas realizadas.

P. RENTABILIDAD DE VENTAS NETAS

Utilidad Neta x 100	286, 753.00	20.30
<hr/>	<hr/>	
Ventas Netas	1, 412, 000.00	

Este índice nos muestra el margen de utilidad neta que la empresa ha esperado por la venta realizada. Como hemos podido observar en el ratio anterior no se ha logrado alcanza resultados esperados.

Q. RENTABILIDAD DE UTILIDAD DE OPERACIONES

Utilidad de Operaciones x 100	274, 170.00	19.41
<hr/>	<hr/>	
Ventas Netas	1, 412, 000.00	

Se observa que la empresa ha alcanzado un margen del 19.41% de los resultados netos del ejercicio.

Explicación de la gestión de la empresa:

Liquidez: La liquidez general de la empresa muestra una tendencia razonable estable y se ha mantenido en un nivel de aceptación para el año. Con respecto a la liquidez corriente ha sido bastante favorable en 4.20 y la prueba acida en 3.90, esto se debió a un aumento en las obligaciones, contraídas por la empresa, a corto plazo; sin embargo estos se mantienen en una situación estable ya que su comportamiento sigue presentándose como regular en comparación al promedio del sector.

Gestión: Con respecto a estos indicadores se puede decir que se mantienen en un nivel moderado para la empresa. La rotación de caja muestra que es favorable ya que se puede cumplir con todas las obligaciones que tiene la empresa. Podemos observar que en los sistemas de control no solo se dan en los cobros sino también en la política de ventas que se emplea en la empresa, ya que se otorgan créditos a periodos muy largos.

Solvencia: Con respecto a estos indicadores, se puede observar que se mantienen en un nivel aceptable para la empresa. Con respecto al respaldo de endeudamiento podemos decir que la empresa se encuentra suficientemente cubierto.

Rentabilidad: Estos índices de rentabilidad se encuentran en una situación favorable para la empresa, lo cual indica en forma general que la gestión se ha manejado favorablemente.

Conclusiones:

A. La estructura a corto plazo se encuentra en condiciones de cumplir con sus obligaciones, sin embargo tiende a su crecimiento por lo que se vería en la necesidad de acogerse a un financiamiento para aumentar su capital de trabajo y lograr que su crecimiento como empresa sea mayor.

B. La capacidad de endeudamiento se ve respaldada, dado que en este periodo ha hecho efectivo el cumplimiento de sus obligaciones para con terceros, lo cual indica que la empresa muestra independencia financiera frente a terceros.

C. En términos generales, la rentabilidad de la empresa se encuentra en una posición financiera para cumplir con sus obligaciones operativas; sin embargo, se espera un mayor crecimiento para lograr una mayor rentabilidad.