



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN CIVIL DE LA
CIUDAD DE PIURA, 2014”**

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

AUTOR:

Br. ARRUNÁTEGUI LAPEYRE ANGIE LISETH

ASESORA:

Mg. CPC MARTÍNEZ ORDINOLA, MARÍA FANY

PIURA – PERÚ

2015

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN CIVIL DE LA CIUDAD
DE PIURA, 2014”**

JURADO EVALUADOR

Mg. CPCC. Donald E. Savitzky Mendoza
Presidente

Mg. CPCC. Mauro Antón Nunura
Secretario

Mg. CPCC Pedro Mino Morales
Miembro

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi brazo derecho y compañía durante todo el período de estudio. Y además por ser Dios fuente inagotable de mis fortalezas en este camino que se llama vida.

A mis padres, por el esfuerzo que realizan para que pueda cumplir con la meta de ser una profesional de éxito.

A mi hijo, por ser mi motor y motivo que me impulsa a seguir adelante para darle lo mejor.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por permitirme seguir con mi formación Académica Integra.

DEDICATORIA

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más.

A mi madre, por su esfuerzo, por su amor y cariño brindado en todas las etapas de mi vida.

A mi hijo André, por ser mi fuerza, mi motor y motivo de luchar para llegar a tener mi título.

A mis hermanos, quienes me brindaron su apoyo incondicional con sus consejos y palabras de aliento para crecer como persona y profesional.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento de las empresas construcción civil de la ciudad de Piura, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 23 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa no aleatoria por conveniencia conformada por 10 empresas del sector y rubro en estudio, obteniendo como principales resultados Respecto al financiamiento el 10% de los empresarios encuestados manifestaron que sus fuentes de financiamiento son por medio de ahorros, el 20% familiares o amigos y el 70% de bancos. El 100% de las empresas encuestadas si cree que el financiamiento es el elemento fundamental para que las empresas de construcción civil cuenten con las inversiones suficientes para el desarrollo de su actividad. El 100% si están de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura óptima de capital financiero de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a la inversión financiada. El 100% si obtuvo créditos, préstamos o financiamiento para la operación del negocio. El 80% consideran muy bueno el funcionamiento financiero de la empresa, mientras que el 20% solo lo considera bueno.

Palabras claves: Financiamiento, construcción civil

ABSTRACT

The overall objective research was to determine the main characteristics of financing civil construction companies of the city of Piura, 2014. The research was quantitative, descriptive level and not experimental design, the technique was the survey instrument and the pre questionnaire structured with 23 questions related to the research, which was applied to a non-random representative sample of convenience comprised of 10 companies in the sector and category under study, obtaining as main results respect to financing 10% of those surveyed said their sources financing are through savings, 20% family or friends and 70% of banks. 100% of the companies surveyed believe that if funding is essential for civil construction companies with just enough investment to develop its activity element. 100% if they agree that funding is directed to determine the optimal structure of financial capital so that risks are reduced and east to bring the maximum benefit to the investment financed. 100% if secured loans, loans or financing for the transaction of business. 80% feel very good financial performance of the company, while only 20% consider it good.

Keywords: Financing, construction

CONTENIDO

	Pág.
TITULO.....	i
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS.....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	4
2.1 Antecedentes.....	4
2.2 Bases Teóricas.....	5
2.3 Marco Conceptual.....	10
III. METODOLOGÍA.....	28
3.1 Tipo y Nivel de investigación de la Tesis.....	28
3.2 Población y muestra.....	28
3.3 Técnicas e instrumentos.....	29
3.4 Plan de análisis.....	29
IV. RESULTADOS.....	30
4.1 Resultados.....	30
4.2 Análisis de resultados.....	50
V. CONCLUSIONES.....	57
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	58
ANEXOS.....	59

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Tabla 1	¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?30
Tabla 2	¿Su empresa es formal?31
Tabla 3	¿Cuántos personas laboran en su empresa?32
Tabla 4	¿Su empresa lleva contabilidad?33
Tabla 5	¿Su empresa cuenta con Manual de organización y funciones?34
Tabla 6	¿La empresa cuenta con un organigrama?35
Tabla 7	¿Los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades?36
Tabla 8	¿Cuál cree Ud. que tienen en cuenta los siguientes aspectos tomado en Cuenta para la ejecución de cada trabajo?37
Tabla 9	¿Qué edad tiene usted?38
Tabla 10	¿Cuál es el cargo que usted ocupa en la empresa?39
Tabla 11	¿Cuántos años tienes de experiencia en el rubro construcción civil?40
Tabla 12	¿Tiene Ud. Conocimiento sobre los objetivos del financiamiento?41
Tabla 13	¿Tiene Ud. Conocimiento del financiamiento que realiza la empresa? ...42
Tabla 14	¿Tienen Ud. Conocimiento sobre las características del financiamiento? 43
Tabla 15	¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa?44
Tabla 16	¿Cree usted que el financiamiento es el elemento fundamental para que las Empresas de construcción civil cuenten con las inversiones suficientes para El desarrollo de su actividad?45
Tabla 17	¿Está de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura Optima de capital financiero de tal modo que se reduzcan los riesgos y se Oriente a sacar al máximo beneficio a la inversión financiada?46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1	Representación gráfica sobre los años de constituida la empresa30
Gráfico 2	Representación gráfica sobre la formalidad31
Gráfico 3	Representación gráfica sobre la cantidad de personas que laboran en la Empresa.....32
Gráfico 4	Representación gráfica sobre la cantidad de trabajadores33
Gráfico 5	Representación gráfica sobre la empresa lleva contabilidad.....34
Gráfico 6	Representación gráfica sobre manual de organizaciones y funciones.....35
Gráfico 7	Representación gráfica sobre funciones y responsabilidades.....36
Gráfico 8	Representación gráfica sobre los aspectos para la ejecución del trabajo37
Gráfico 9	Representación gráfica sobre la edad del empresario38
Gráfico 10	Representación gráfica sobre el cargo que ocupa en la empresa.....39
Gráfico 11	Representación gráfica sobre años de experiencia en construcción civil.....40
Gráfico 12	Representación gráfica sobre los objetivos del financiamiento41
Gráfico 13	Representación gráfica sobre el financiamiento que realiza la empresa42
Gráfico 14	Representación gráfica sobre las características del financiamiento.....43
Gráfico 15	Representación gráfica sobre las fuentes de financiamiento.....44
Gráfico 16	Representación gráfica sobre el elemento fundamental del financiamiento45
Gráfico 17	Representación gráfica sobre financiamiento de la estructura optima de capital Financiero46

I. INTRODUCCIÓN

El sector de la construcción en el Perú es una de las actividades económicas más importantes del país. Como industria de la construcción se entiende no sólo la actividad de los constructores, sino también desde los profesionales proyectistas hasta los productores de insumos para la construcción. Es decir, que ya sea de manera directa o indirecta, la industria de la construcción genera miles de puestos de trabajo.

Sin duda alguna, la Construcción está cambiando de una forma impresionante. Manifestándose con cambios significativos en el modo de gestión, que incorporan calidad, seguridad, especialización, productividad, tecnologías, más información y otras disciplinas de gestión.

Antes, las obras públicas eran totalmente manejadas con presupuesto fiscal, con problemas de plazos que no se cumplían, obras que aumentaban su valor y mucha ineficiencia de gestión.

Si bien son muchas las causas y los factores que contribuyen a que las obras de construcción civil sean deficientes, uno de los más importantes es el relacionado a los recursos humanos con los que cuenta este tipo de sector económico. Es por ello que la selección del personal para trabajos en construcción civil constituye una materia de fundamental importancia en todo el proceso de planeación. Se han empleado mecanismos y técnicas concebidos por la moderna teoría administrativa, pero aún existen deficiencias y concepciones que limitan contar con un adecuado reclutamiento y selección de personal dirigidos a identificar e incorporar a las empresas a quienes cuenten con los conocimientos, habilidades, conductas, experiencias y valores necesarios, cuya integración tendrán repercusión a nivel organizacional.

Así podría decir que las personas responsables de la gestión financiera de la organización necesitan planificar y presupuestar recursos (presupuestos operativo y de capital), manejar la gestión de caja y la declaración contable y financiera. La junta directiva y los gerentes superiores deben participar en la gestión financiera y tener bien claro lo relativo a la rendición de cuentas.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación principal es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las empresas de Construcción Civil de la ciudad de Piura, 2015?**

Siendo el objetivo principal: Describir las principales características del financiamiento de las empresas de Construcción Civil, de la ciudad de Piura, 2015.

La investigación se justifica en la medida que las empresas del sector construcción necesitan del financiamiento en forma permanente para poder desarrollar las actividades propias de su giro, por tanto la toma de decisiones en cuanto a los instrumentos financieros relacionados con el endeudamiento y las utilización del mismo en las inversiones que la empresa necesita, constituye uno de los aspectos más importantes de la gestión empresarial por lo que requiere del aporte doctrinario y técnico para que pueda llevarse a cabo ventajosamente.

Es necesario que los directivos, funcionarios y trabajadores de las empresas del sector construcción estén convencidos que la única forma de optimizar la gestión es ordenando la organización, administración y especialmente las finanzas empresariales y como es de deducir, esto pasa por identificar y utilizar los instrumentos financieros que más convengan a este tipo de empresas.

Un aspecto importante en este sector es la utilización de la banca comercial como el socio principal y estratégico en la explotación de la actividad. Con este mecanismo, la empresa constructora no asume los riesgos en la medida que negocie adecuadamente su participación en el contrato y además utilice los instrumentos financieros adecuadamente.

Finalmente, la investigación se justifica porque sirve como un instrumento para el recojo de información de otros trabajos parecidos a realizarse en otros rubros., al sí mismo servirá como antecedentes y base teórica para otros estudios posteriores a ser realizados por los estudiantes de Contabilidad de nuestra Universidad.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

Pellicer T, (2003), en su Tesis doctoral titulado: La gestión en las empresas constructoras: Análisis, diseño y desarrollo de un modelo de control, investigo y concluyo que: plantea el control de gestión de las empresas constructoras con una perspectiva multidimensional y multifuncional, que supera las limitaciones actuales de la contabilidad financiera, analítica y presupuestaria, tanto a nivel de actividad como de trabajador, producto, área y empresa. El control de gestión contempla, no sólo la construcción de la obra y de la empresa, sino también la promoción de viviendas, los presupuestos y la gestión comercial. Se diseña, desarrolla y experimenta en varias empresas, un modelo de control de gestión integrado, fundamentado en un sistema gestor de bases de datos y en una aplicación informática; el planteamiento del modelo propuesto es multiusuario, operativo en tiempo real y acceso remoto, y escalable para poder adaptarse a cualquier situación y cualquier empresa.

Asenjo V. (2000). En su tesis Financiamiento de las micro y pequeñas empresas por instituciones no financiera en Lima Metropolitana, analiza las fuentes que pueden utilizar las Pymes, entre otras, las del sector construcción, para financiar inversiones que necesitan para realizar sus actividades en el corto y largo plazo.

Cruzado, V. (1999), en su tesis Aspecto contable y tributarios de los contratos de Joint Ventures; en una parte de dicho trabajo se refiere a la posibilidad que las empresas del sector construcción puedan concretar este tipo de contrato de colaboración empresarial para poder financiar sus actividades en las mejores condiciones.

Rojas, R. (2005) Tesis: "Los instrumentos financieros en la gestión óptima de las empresas del sector construcción". Trabajo presentado para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Se identifica los instrumentos financieros y la forma como facilitan la gestión óptima de los recursos humanos, materiales y financieros de las empresas del sector construcción;

Existen trabajos sobre contratos de colaboración empresarial, financiamiento a través del mercado de capitales, financiamiento con arrendamiento financiero, financiamiento con créditos de proveedores, financiamiento con aporte de los propios clientes, etc. Sin embargo ninguno de los mismos está referida directamente a las empresas del sector construcción.

2 Bases Teóricas.

2.2.1 Teorías Financiera

Teoría de Modigliani y Miller (1958).

Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables interrelacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

Proposición I de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

Proposición III de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

Myers y Majluf, (1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Myers y Majluf, (1984) se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a) Las empresas prefieren la financiación interna;
- b) La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;

- c) Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.
- d) Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

Teoría de Gitman 1997

En opinión del autor el apalancamiento operativo es la capacidad que tiene la empresa de emplear los costos de operación fijos para aumentar al máximo los efectos de los cambios en las ventas sobre utilidades antes de intereses e impuestos (UAI). Una forma de análisis del apalancamiento operativo es el grado de apalancamiento operacional (GAO), que se define como el cambio en porcentaje de la utilidad operacional, el cual se presenta como resultado de un cambio porcentual de las unidades vendidas.

- Apalancamiento financiero
- Intereses por deuda a largo plazo
- Dividendos sobre acciones preferentes.

El apalancamiento refleja la cantidad de deuda que forma parte de la estructura de capital de una empresa.

El apalancamiento financiero (GAF) según Gitman es un resultante de la presencia de costos financieros fijos dentro del serie de ingresos de la empresa y se puede definirse también como la capacidad de la empresa para emplear los cargos financieros fijos con el fin de aumentar al máximo los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades (o rentabilidad) por acción.

El apalancamiento financiero es el resultado de la presencia de cargos financieros fijos en el flujo de ingresos de una empresa. Los dos gastos financieros fijos, que normalmente se encuentran en el Estado de Resultados de una empresa son:

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Comercio informal

2.3.1 Definición

(Financiamiento pre inversión, 2011).

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, 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 (Definición, 2011).

2.3.2 Obtención del financiamiento

El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuya función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso. Esta función se muestra esquemáticamente en la siguiente gráfica.

2.3.3 Importancia

A través de los financiamientos, se le brinda la posibilidad a las empresas, de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades comerciales;

esto trae como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

2.3.4 Beneficios de Financiamiento

- **Términos flexibles:** Conserva su dinero al elegir una opción de financiamiento que se acomode a las necesidades y metas de tu negocio
- **Conservación del capital** Financiar o arrendar reduce grandemente el capital que necesita tu negocio en la compra de equipo comercial al momento de crecer sus operaciones.
- **Evita la obsolescencia** Arrendar ayuda en proteger tu negocio ante equipos obsoletos. Al finalizar el contrato de arrendamiento puedes continuar alquilando el equipo, devolver el equipo o adquirir equipo nuevo.
- **Ventajas contributivas:** Dependiendo del acuerdo financiero que tengas, los pagos mensuales pueden ser categorizados como un gasto operacional.

2.3.5 Objetivos del financiamiento

La carencia de liquidez en las empresas (públicas o privadas) hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico-social, implementar la infraestructura tecno-material y jurídica de una región o país que aseguren las inversiones. Todo financiamiento es el resultado de una necesidad.

Características del financiamiento

- **El financiamiento es condicional** a los resultados del análisis de la información proporcionada en el Formulario de Solicitud de Financiamiento.

- **El financiamiento no se constituye en un crédito** para la empresa y no se cobran intereses por el mismo. Tampoco se constituye en una donación, a fin de exigir a la empresa responsabilidad en el manejo de los fondos eventualmente otorgados. Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgado.
- **En caso de ser elegidas para acceder al financiamiento**, la empresa se beneficiará automáticamente de la experticia de las instituciones involucradas en temas de desarrollo tecnológico, gestión, marketing, apertura de mercados, etc., a través del desarrollo de un plan de inversión diseñado de manera conjunta con la empresa.
- **En caso de no ser elegidas para acceder al financiamiento**, la empresa se beneficiará de un informe oficial de esta decisión que incluye un análisis objetivo y confidencial de las ventajas y desventajas competitivas de su actividad con respecto a otras actividades similares.

2.3.7 Tipos de financiamiento

Existen muchas formas de clasificar el financiamiento. Atendiendo a su origen, podemos distinguir entre:

- El financiamiento bancario.
- El comercial
- Los títulos de crédito.
- El público.
- El mercantil.

- **El financiamiento bancario**

Es el más conocido y extendido. En él se distingue entre la financiación a corto plazo (menos de un año) y el financiamiento a largo plazo (más de un año).

Los productos en que suele presentarse son:

- **El crédito.** Se trata de un financiamiento a corto plazo mediante el que los profesionales y empresas pueden disponer de una cantidad determinada de dinero. El crédito se formaliza en una póliza que fija el máximo de dinero que puede utilizarse y un plazo temporal para la devolución. Básicamente se abonan intereses sólo por la parte de capital usado, aunque muchos bancos suele aplicar comisiones por la parte de capital no consumida. Naturalmente los bancos, para la concesión de este tipo de financiamiento realizan un estudio muy completo sobre la situación y capacidad financiera del solicitante.
- **El préstamo.-** Es financiación a largo plazo, con una duración temporal estipulada desde el principio de su formalización. El capital que se presta puede superar los importes que se conceden en los préstamos. La devolución del préstamo y los intereses se hace desde el inicio, su vencimiento podrá ser mensual, trimestral, semestral o anual.
- **La Hipoteca.-** Es un préstamo con garantía real. En ella el financiamiento se fundamenta en la garantía del el bien que se ofrece en hipoteca. El impago del préstamo produce el que el banco pueda hacerse con la propiedad que afianzaba la operación. El resto de características, intereses, plazos de amortización, etc., son similares a los de un préstamo corriente.

El crédito comercial.-

En este financiamiento son las empresas las que ofrecen prórrogas en los pagos a otras empresas o a sus clientes individuales. En ocasiones las empresas que mantienen el aplazamiento comercial cargan a sus precios recargos, ya sean intereses, o imposibilidades de conseguir descuentos. En otras ocasiones no se cargan esos intereses. El beneficiario del crédito comercial juega con la ventaja de estar financiando activos a costa de la empresa que otorga el financiamiento. Por otra parte quien lo concede está rebajando la situación de su tesorería con la finalidad de poder plantear estrategias comerciales más agresivas.

Otros títulos de financiamiento.

Nos hemos referido a ellos indirectamente en este post Origen y concepto del título de crédito. Ahora veremos algunas de sus clases.

El pagaré.

Es un título de crédito por el que se plasma por escrito un compromiso de pago, de modo que se reconoce una obligación, por parte de su emisor. Puede concretar su pago a una fecha concreta o en un plazo de tiempo determinado. Producen una alta circulación de efectivo y es posible su transmisibilidad por medio de endoso, con las formalidades que implica.

La letra de cambio.-

La letra de cambio es un título de crédito de origen medieval. Contempla una orden de pago a su vencimiento, a diferencia del pagaré que suscribe el deudor de la obligación, la letra la gira el acreedor. Es posible su transmisión.

El financiamiento público

Es el que emite el Estado, los gobiernos regionales, las Diputaciones y los Ayuntamientos para financiarse, aquí encontramos:

Básicamente se compone de los bonos y las letras del tesoro, que suelen ser a interés a fijo. Mediante ellos la administración pública se compromete al pago de una cantidad fija, equivalente a la cuantía del bono, en un plazo determinado de tiempo y a unos intereses conocidos. Estos títulos están respaldos por la garantía de la administración emisora lo que los hace muy atractivos y seguros. Una de sus grandes ventajas es que son transmisibles y la garantía con la que están respaldados favorece esta posibilidad.

El financiamiento mercantil

El renting

Consiste en un contrato por el que una parte cede a la otra la utilización de un bien concreto (maquinaria, vehículos) A cambio de esa utilización se pagan unas cantidades por el arrendamiento financiero, generalmente con carácter mensual. Cuando vence el plazo de uso el arrendatario tiene la opción de comprar el bien de que se trate, posibilidad ya concertada en el contrato, a un precio que se fijó en su día.

2.3.8 Principios de financiamiento

Los siguientes principios de financiamiento deben valorarse como interdependientes, ningún principio puede implementarse independientemente de los otros y cada principio es complementario del otro. No hay jerarquía entre los principios, la enumeración que sigue es arbitraria, cada principio se construye con base en el otro, como valor y también

como abordaje para el financiamiento inteligente. Conjuntamente, estos diez principios definen un enfoque de los vínculos de donación del que hace financiamiento inteligente.

Principio 1: COMPRENDER LA DINÁMICA DE LA SOCIEDAD CIVIL

A través de herramientas innovadoras y ejercicios de mapeo, comprender la sociedad civil y el contexto en el que opera, identificar los “agentes y motores del cambio” en la sociedad civil, y comprender sus motivaciones y restricciones.

Principio 2: RESPETAR LA NATURALEZA DE LA SOCIEDAD CIVIL

Respetar la heterogeneidad de la sociedad civil. No imponer la propia agenda, sino reconocer simbólicamente la diversidad de la sociedad civil a través de declaraciones de intención que reflejen la ética y determinen las normas de compromiso.

Principio 3: COMPROMETERSE COMO ALIADOS

Oír a las partes involucradas y a los beneficiarios, y hallar marcos para el diálogo y el conocimiento aplicado. Actuar con base en lo que se ha dicho, comprometer a las partes involucradas y finalmente intentar construir una alianza real con los beneficiarios del financiamiento. Hallar foros para canalizar el compromiso, como pueden ser los grupos multidisciplinarios. Construir formas de compromiso con otros donantes del sector y de otros sectores.

Principio 4: TENER UNA VISIÓN A LARGO PLAZO

Equilibrar los objetivos a corto plazo con abordajes estratégicos a largo plazo. Plantearse una labor prolongada, transformarse en aliado efectivo para los beneficiarios y ayudarlos a construir su capacidad a través de un apoyo medular y continuo. Hallar maneras para que los abordajes de financiamiento sean claros y coherentes.

Principio 5: MAXIMIZAR LOS RECURSOS COMBINADOS Tener capacidad de respuesta al contexto local en sus programas. Incluir las ideas, recursos y entusiasmo del aliado de la sociedad civil y maximizar esos recursos combinados.

Principio 6: FOCALIZAR EN RESULTADOS RESPONSABLES Cumplir con la autorregulación, buenas prácticas y normas fijadas con sus pares. Pactar resultados esperados y razonables con el beneficiario a través de una gestión con base en los resultados y asegurar un abordaje estratégico compartido. Informar a los beneficiarios acerca de los cambios en el abordaje.

Principio 7: SER TRANSPARENTE

Tener actitud abierta en cuanto a opiniones, procesos y resultados de evaluación, sus objetivos y la motivación para ingresar en un vínculo de donación. Ser claro en los objetivos e intenciones, acerca de las fuentes del financiamiento y la toma de decisiones.

Principio 8: INVERTIR CON OBJETIVOS

El financiamiento de la sociedad civil es una inversión de algo más que dinero. El donante invierte tiempo, capital intelectual y financiero. Definir por qué está invirtiendo en una alianza específica, cuál es el objetivo en este vínculo y qué espera recibir a cambio del aliado.

Principio 9: APRENDER

Innovar, probar e implementar métodos de evaluación para mejorar continuamente la comprensión, eficiencia y capacidad de respuesta, en una forma que no signifique un trabajo arduo y dificultoso, pero que tampoco sea cuestión de tildar casillas en un formulario. Trabajar con el aliado de la sociedad civil en el aprendizaje de lecciones provenientes de la alianza.

Principio 10: COMPARTIR CON LOS PARES

Compartir el aprendizaje y conocimiento con otros donantes, a través de vinculaciones formales e informales. Transformarse en un donante más eficiente a través de la armonización con otros donantes

2.3.9 Fuentes de Financiamiento

Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

Financiamiento a corto plazo

Los Financiamientos a Corto Plazo, están conformados por: Créditos Comerciales Créditos Bancarios Pagarés Líneas de Crédito Papeles Comerciales Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar Financiamiento por medio de los Inventarios.

Crédito Comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos. Ventajas del crédito comercial Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos. Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales. Desventajas del crédito comercial Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal. Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas

Crédito Bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento. Ventajas de un crédito bancario La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades. Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital. Desventajas del crédito bancario Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa. Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Pagaré: Es un instrumento negociable, es una incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal. Ventajas del pagaré Se paga en efectivo. Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial. Desventajas de los pagarés La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

Línea de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano. La línea de crédito es importante, porque el banco está

de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos. Las ventajas de una línea de crédito Es un efectivo; con el que la empresa puede contar. Desventajas de una línea de crédito Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.

La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito Limpia, pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Papeles Comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos. Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo importancia del financiamiento en las empresas constructoras. Ventajas del papel comercial Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario. Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital del financiamiento se obtiene en los mercados financieros

cuya función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso. Esta función se muestra esquemáticamente en la siguiente gráfica. E trabajo. Desventajas Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago. La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. Ventajas Este método aporta varios beneficios, entre ellos están: Es menos costoso para la empresa. Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad. No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas. No hay costo del departamento de crédito. Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo. Desventajas El costo por concepto de comisión otorgado al agente. La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Financiamiento por medio de los Inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos. Ventajas de este financiamiento. Permite aprovechar una importante pieza de la

empresa como es su inventario. Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades. Desventajas Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

Los Financiamientos a Largo Plazo, están conformados por: Hipoteca Acciones Bonos Arrendamiento Financiero Apoyos que otorga la Secretaría de Economía Microcréditos Crédito FONART Crédito Pyme Financiamiento FONDESO.

Hipoteca: Es cuando una importancia de financiamiento propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados. Ventajas de la hipoteca Para el deudor o prestatario, esto es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación. Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida, al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien. Desventajas. Al prestamista le genera una obligación ante terceros. El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc. Ventajas Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado

al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas. Desventajas Diluye el control de los actuales accionistas. El alto el costo de emisión de acciones.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas. La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. Ventajas de los bonos como forma de financiamiento Son fáciles de vender, ya cuestan menos. El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas. Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa. Desventajas La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado, infórmese.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes. La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación. El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo. Otras

ventajas Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra. Desventajas Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado. Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses. Resulta más costoso que la compra de activo.

Apoyos que otorga la Secretaría de Economía La Secretaría de Economía: ha firmado convenios con instituciones y organismos financieros, a través de los cuales las micro, pequeñas y medianas empresas que demuestren viabilidad operativa y financiera, puedan solicitar el apoyo de un Extensionista Financiero, el cual es una persona física o moral, independiente y especializada, acreditada previamente por institución reconocida, que apoya, guía y asesora a las micro, pequeñas y medianas empresas en el diagnóstico, gestión y seguimiento de un financiamiento. a) Capital de trabajo, b) Adquisición de activo fijo, utilizado en: c) Ambos Destinos:

Microcréditos: El objetivo de los micros finanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo. Elementos que participan en los microcréditos y su funcionamiento Micro finanzas: Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios-autoempleo). Micro financieras: Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros sólo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

Crédito FONART: El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías, Fonart, es un Fideicomiso Público del gobierno federal, que responde a la necesidad de promover el desarrollo humano, social y económico de los artesanos de México. El objetivo de este organismo, es el de apoyar a los artesanos mexicanos que conserven técnicas y diseños tradicionales, y que viven en condiciones de pobreza, para potenciar sus capacidades, a través del financiamiento y el estímulo a la creatividad mediante la asistencia técnica, para desarrollar diseños nuevos y promover estrategias comerciales eficaces que permitan la venta adecuada de sus productos. Dentro de su programa de apoyo a los artesanos, se encuentra: La adquisición de artesanías: constituye una forma importante de incrementar los ingresos de los productores, ya que les permite continuar con el siguiente ciclo de producción y con ello asegurar su fuente de autoempleo. Los concursos: los cuales permiten estimular, mediante el otorgamiento de premios en efectivo, la creatividad de los artesanos del país. Capacitación y asesoría técnica a artesanos: enfocada a mejorar la calidad y el diseño de la producción artesanal, para adaptarla a las necesidades y requerimientos del consumidor.

Crédito Pyme: Es otra opción de financiamiento por el cual se puede obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo para su empresa. Dentro de los beneficios que otorga este alternativa están: Es una forma sencilla de obtener recursos para tu empresa Se puede utilizar también para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo Otorga condiciones preferenciales en requisitos, tasa y garantías No se necesita garantía hipotecaria, sólo basta la aceptación y la firma de un obligado solidario como fuente alternativa de pago, y que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.

2.3.10 Terminología

a) Contabilidad de costos (Polimeni, 1995:03)

Se relaciona principalmente con la acumulación y el análisis de la información de costos para uso interno, con el fin de ayudar a la gerencia en la planeación, el control y la toma de decisiones.

b) Contrato (Ley de Licitaciones, 2001: 05).

Es el instrumento jurídico que regula la ejecución de una obra, prestación de un servicio o suministro de bienes, incluidas las órdenes de compras y órdenes de servicios.

c) Contratista (Ley de Licitaciones, 2001: 05).

Toda persona natural o jurídica que ejecuta una obra, suministra bienes o presta un servicio no profesional ni laboral para algunos de los entes regidos por el presente Decreto ley en virtud de un contrato, sin que medie relación de dependencia.

d) Costos de obras (Wolkstein, 1978:177).

Controla la construcción en ejecución, representada por los gastos directos, Nivelación de terreno, análisis del suelo, cálculo de las bases dibujos de los planos, entre otros, evidentemente, han de registrarse organizadamente, y las facturas y nominas deben asentarse en el diario apropiado según se van recibiendo.

e) Ingresos de obras. (Suárez, 1985:220).

Representan todos los ingresos reconocidos durante la ejecución o al culminar una obra en particular, y se llevan a cabo a porcentaje periódicos del total, o bien, al fin de unas etapas constructivas, en los dos casos previo calendario de pago.

f) Licitación general (Ley de Licitaciones, 2001: 06).

Es el procedimiento competitivo de selección del contratista, en el que pueden participar personas naturales y jurídicas nacionales y extranjeras, previo el cumplimiento de los

requisitos establecidos en el presente Decreto ley, su Reglamento y las condiciones particulares inherentes a cada proceso de licitación.

g) Licitación selectiva. (Ley de Licitaciones, 2001: 06)

Es los procedimientos competitivos excepcionales de selección del contratista en que los participantes son invitados a presentar ofertas por el ente contratante, con base en su capacidad técnica, financiera y legal.

h) Método de contrato de obra terminada (Wolkstein, 1978:45).

Es el método contable que tiene como característica general la acumulación de ingresos y costos en los diferentes periodos económicos que abarque un contrato de construcción. Este sistema es solo conveniente, con fines tributarios, para declarar los ingresos y gastos de contratos a largo plazo, cuando la obra está acabada o virtualmente terminada.

i) Método de porcentaje de ejecución: (Wolkstein, 1978:47)

Es el método que tiene como característica general el reconocimiento de ingresos y costos en el periodo en el cual se devengan o causen respectivamente y su base de cálculo va a estar representado por la proporción de la obra ejecutada. Por medio de este método se declaran los ingresos brutos que corresponden a cada contrato según se va realizando la obra.

j) OFERENTE (Ley de Licitaciones, 2001: 06)

Es la persona natural o jurídica que ha presentado una manifestación de voluntad de participar o una oferta en alguno de los procedimientos previstos en la ley.

III.- METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación de la tesis

3.1.1 El tipo de investigación es cuantitativa, porque persigue describir sucesos complejos en su medio natural, con información preferentemente cualitativa.

3.1.2 El nivel fue descriptivo por debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.1.3 El diseño de la Investigación fue no experimental porque se realizará sin manipular deliberadamente variables. En este diseño se observarán los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

3.2 Población y muestra:

3.2.1 Población:

La población estuvo constituida por 10 empresas de construcción civil de la ciudad de Piura en el año, 2015.

3.2.2 Muestra

La muestra representativa no aleatoria por conveniencia estuvo conformada por 10 empresas del sector y rubro en estudio

Las empresas de sector construcción civil que se encuestó fueron 10 de las cuales son:

- A & Q Contratistas Generales - Piura
- Lvs Ingenieros Contratistas y Consultores E.I.R.L - Piura
- Corzap Contratistas Eirl - Piura
- Cnc Ingenieros S.A.C. - Piura
- Construcción Civil Andena S.A.C. – Piura
- Inversiones di Monte Azul S.A.C. – Piura
- Moscol Contratistas Generales S.A.C. - Piura

- Hmb Contratistas Generales - Piura
- T & G Constructores S.a.c - Piura
- Barrantes y Cia S.R.L - Piura

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Técnica

Las técnicas aplicadas a la investigación fue la encuesta por lo que se aplicará a los trabajadores de las empresas del sector construcción, con el objeto de obtener información sobre los aspectos relacionados con la investigación

Se aplicarán las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Indagación
- Conciliación de datos
- Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Otras.

3.3.2 Instrumento:

El instrumento aplicado en la investigación fue el cuestionario pre estructurado con 23 preguntas relacionadas a la investigación.

3.4 Plan de análisis

Los datos fueron procesados y tabulados por categorías y se analizaron haciendo uso de la Estadística descriptiva, para la tabulación se utilizó como soporte los Programas Word y Excel.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al perfil de la empresa

TABLA 1
Años de constituida tiene su empresa

Alternativas	Frec.	%
1-5 años	1	10%
6-10 años	3	30%
Más de 10 años	6	60%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 1
Años de constituida tiene su empresa

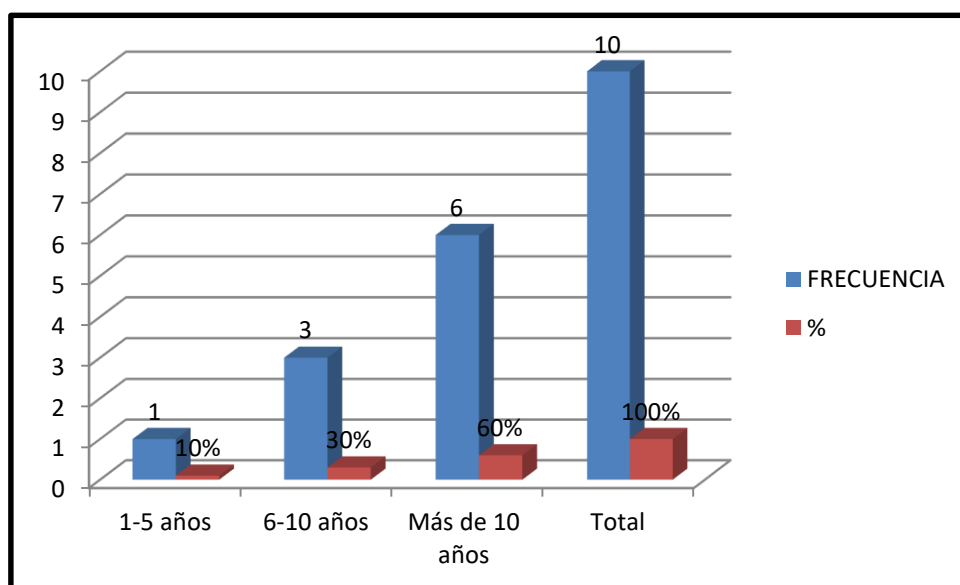


Gráfico 1: Representación porcentual de los años de constituida tiene su empresa

Fuente: Tabla 1

En la tabla y gráfico 1 se observa que en el 60% de los representantes legales de las empresas encuestadas predomina que tienen más de 10 años de constituida su empresa, mientras que el 30% es de 6 a 10 años y el 10% es de 1 a 5 años.

TABLA 2
Su empresa es formal

Alternativas	Frec.	%
Si	9	90%
No	1	10%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 2
Su empresa es formal

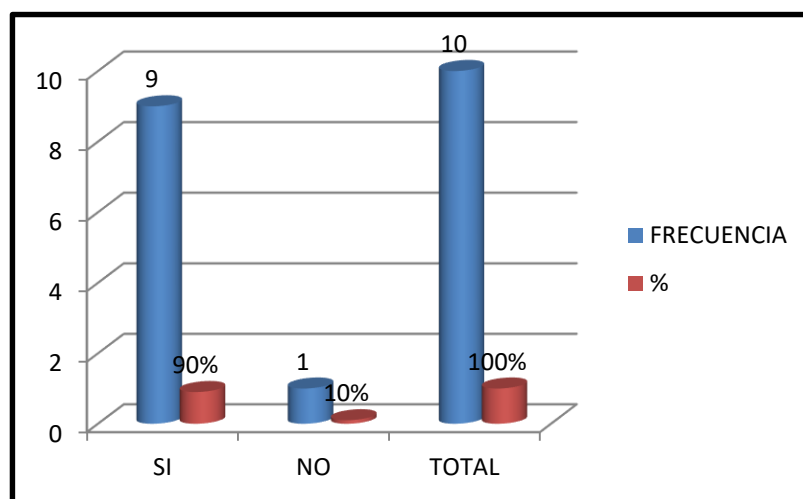


Gráfico 2: Representación porcentual si la empresa es formal
Fuente: Tabla 2

En la tabla y gráfico 2 se observa que en el 90% de los representantes legales de las empresas encuestadas predomina que si son formales mientras que el 10% no son empresas formales.

TABLA 3

Cuántas personas laboran en su empresa

Alternativas	Frec.	%
2 a 5	0	0.00%
De 6 a 10	0	0.00%
Más de 10	10	100.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 3

Cuántas personas laboran en su empresa

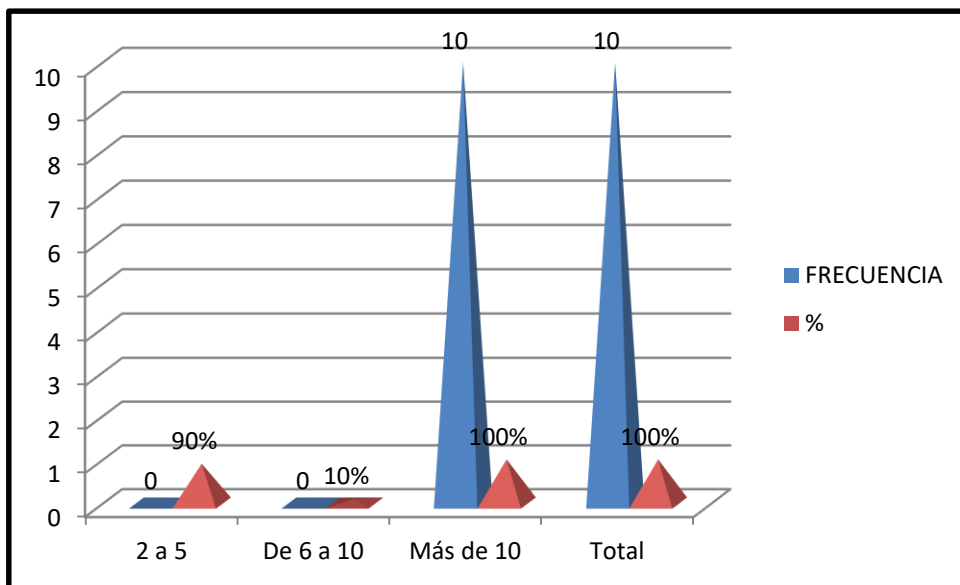


Gráfico 3: Representación porcentual de cuantas personas laboran en su empresa

Fuente: Tabla 3

En la tabla y gráfico 3 se observa que el 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas laboran más de 10 trabajadores

TABLA 4
Su empresa lleva contabilidad

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
No está obligada	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 4

Su empresa lleva contabilidad

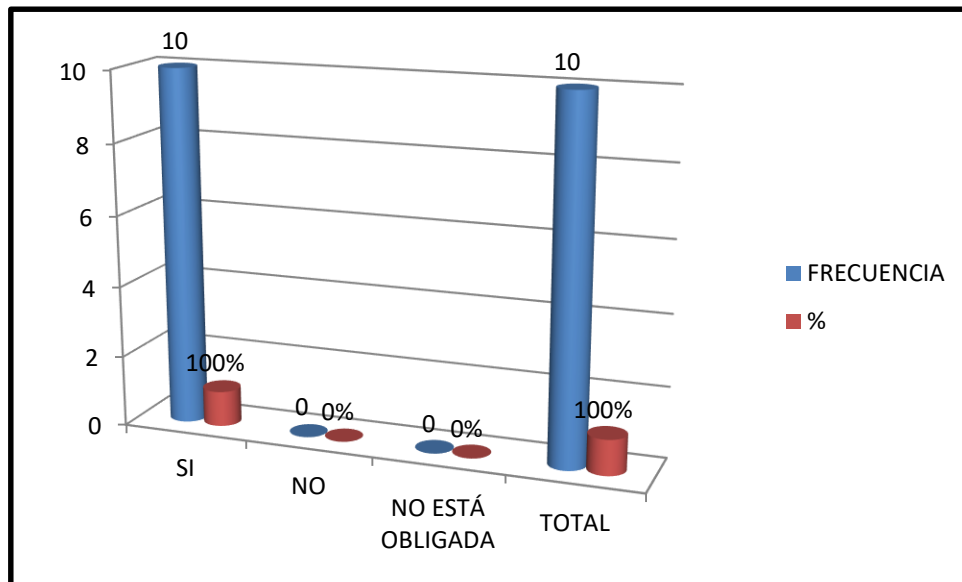


Gráfico 4: Representación porcentual de que si las empresas llevan contabilidad
Fuente: Tabla 4

En la tabla y gráfico 4 se observa que el 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas si llevan contabilidad

TABLA 5

Su empresa cuenta con un Manual de Organizaciones y Funciones

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
N/A	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 5

Su empresa cuenta con un Manual de Organizaciones y Funciones

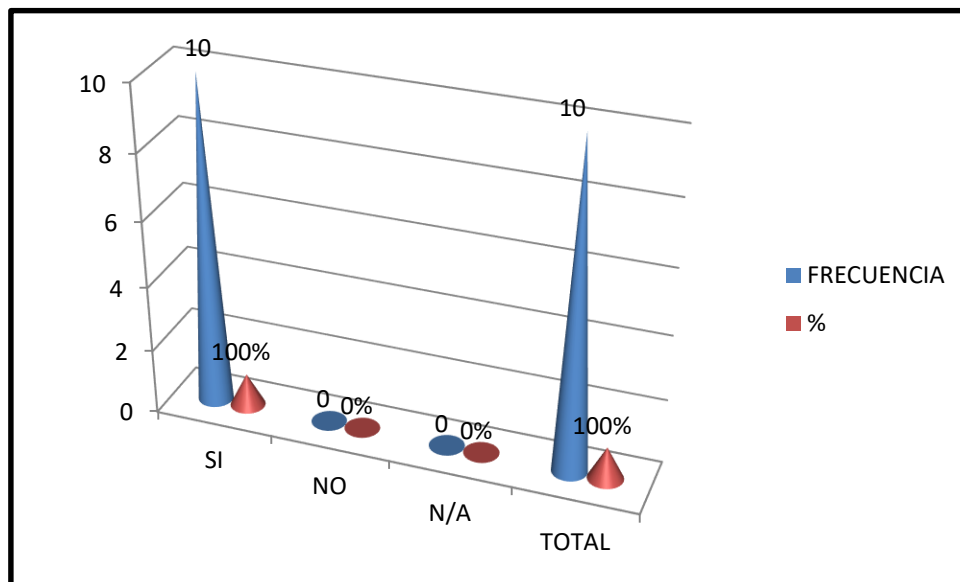


Gráfico 5: Representación porcentual de las empresas que cuentan con Manual de Organizaciones y Funciones

Fuente: Tabla 5

En la tabla y gráfico 5 se observa que el 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas estuvieron de acuerdo que la empresa si Cuenta con un Manual de Organizaciones y Funciones.

TABLA 6
La empresa cuenta con un organigrama

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
N/A	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 6

La empresa cuenta con un organigrama

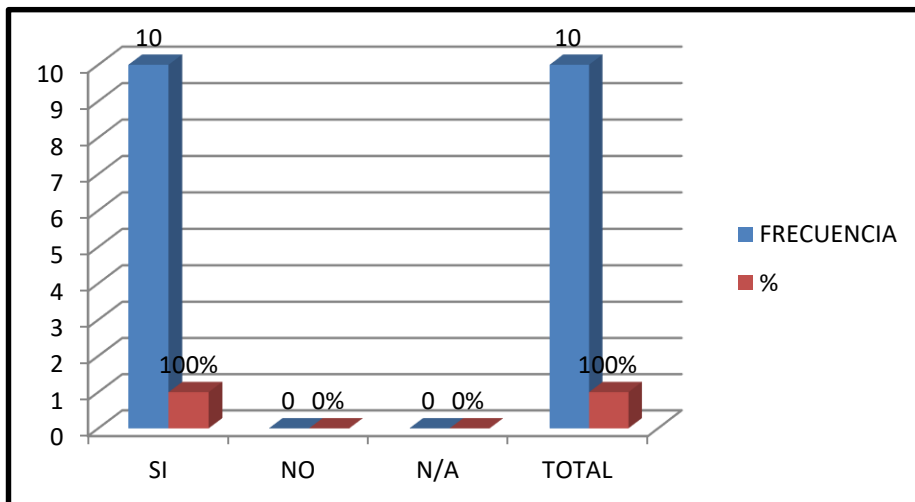


Gráfico 6: Representación porcentual de si la empresa cuenta con un organigrama
Fuente: Tabla 6

En la tabla y gráfico 6 se observa que el 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas manifestaron que la empresa si Cuenta con un Organigrama, la que permite ver las funciones de cada trabajador.

TABLA 7

Los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
N/A	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 7

Los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades

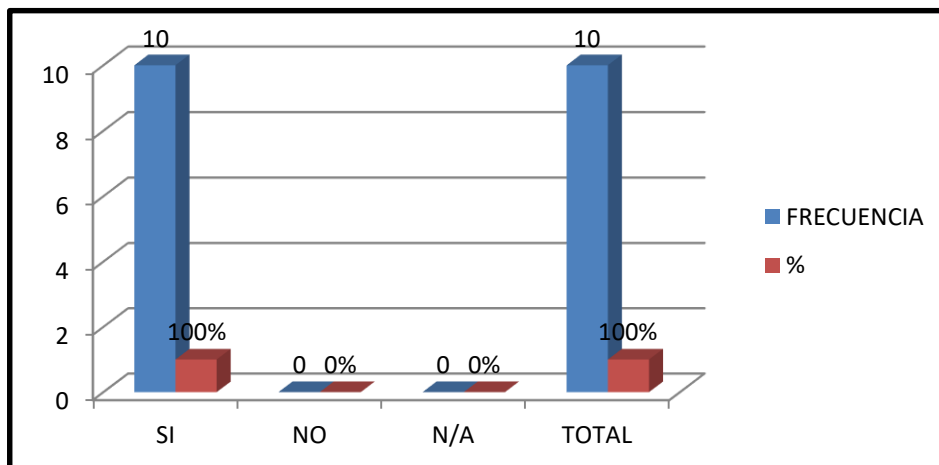


Gráfico 7: Representación porcentual si los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades

Fuente: Tabla 7

En la tabla y gráfico 7 se observa que el 100% de los representantes legales de las empresas encuestadas dijeron que los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades a cada trabajador para así el trabajo sea eficiente y eficaz.

TABLA 8

Los aspectos tomados en cuenta para la ejecución de cada trabajo

Alternativas	Frec.	%
Lograr la satisfacción de los clientes	0	0.00%
Gestion Ambiental, seguridad, salud ocupaciones y de aseguramiento de calidad	0	0.00%
Planeamiento y Control de Producción en obra	1	10.00%
Alianzas estratégicas con proveedores De materiales	0	0.00%
Trabajar con profesionales y operarios	0	0.00%
Todas las anteriores	9	90.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 8

Los aspectos tomados en cuenta para la ejecución de cada trabajo

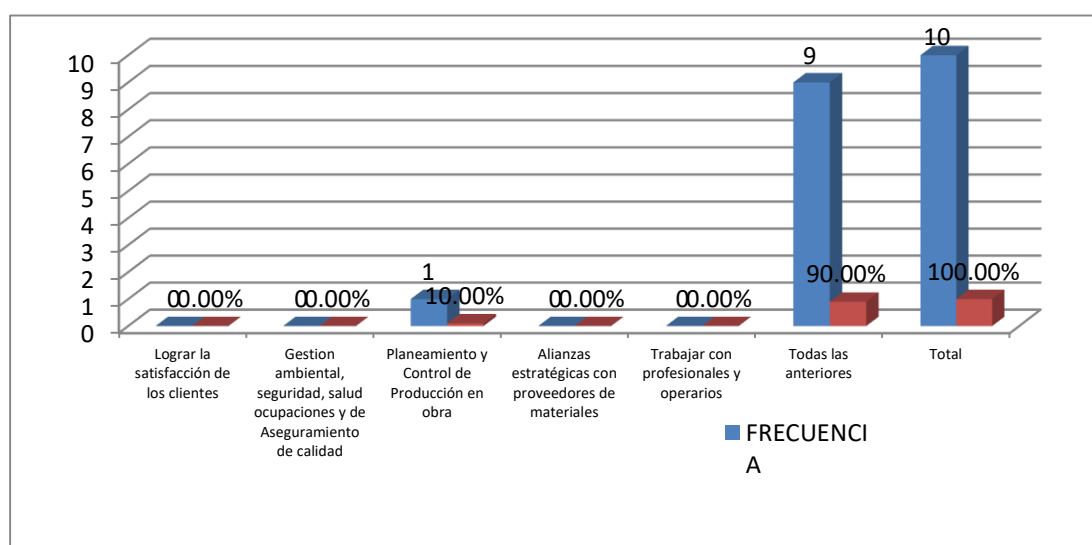


Gráfico 8: Representación porcentual tomados en cuenta para la ejecución de cada trabajo

Fuente: Tabla 8

En la tabla y gráfico 8 se observa que el 10% de las empresas encuestadas dijeron que los directivos toman en cuenta para la ejecución de cada trabajo la Planeamiento y Control de Producción en obra, mientras que el 90% todas las anteriores.

TABLA 9
Edad del trabajador

Alternativas	Frec.	%
25 a 35	2	20.00%
De 35 a 45	4	40.00%
De 45 a 55	3	30.00%
De 55 a más	1	10.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 9
Edad del trabajador

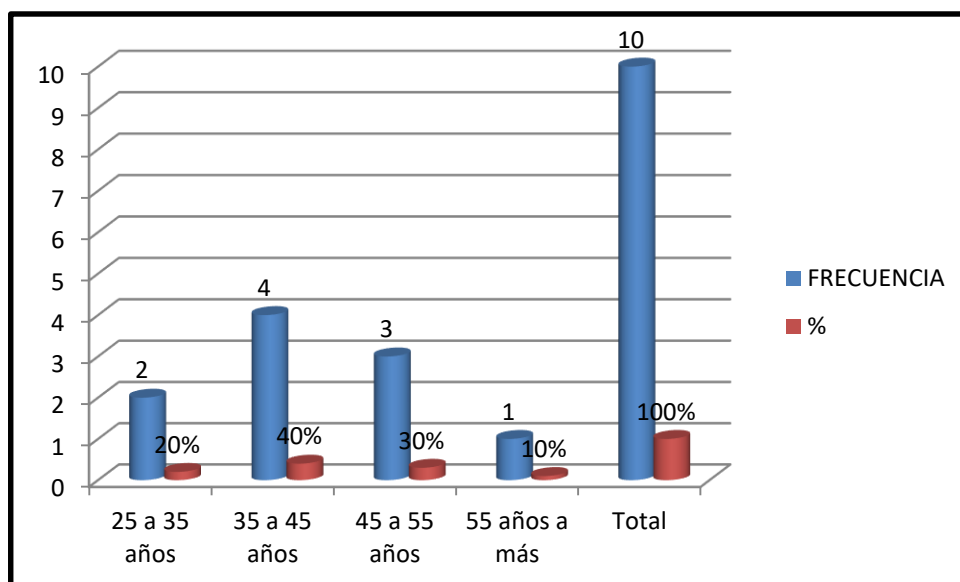


Gráfico 9: Representación porcentual de la edad de los trabajadores

Fuente: Tabla 9

En la tabla y gráfico 9 de los funcionarios de las empresas encuestadas el 20% de los trabajadores tienen entre 25 a 35 años, el 40% tienen entre 35 a 45 años, el 30% tienen 45 a 55 años y el 10% tiene de 55 años a más.

TABLA 10
Cargo que ocupa en la empresa

Alternativas	Frec.	%
Gerente	3	30.00%
Administrador	2	20.00%
Representante Legal	5	50.00%
Otro	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 10
Cargo que ocupa en la empresa

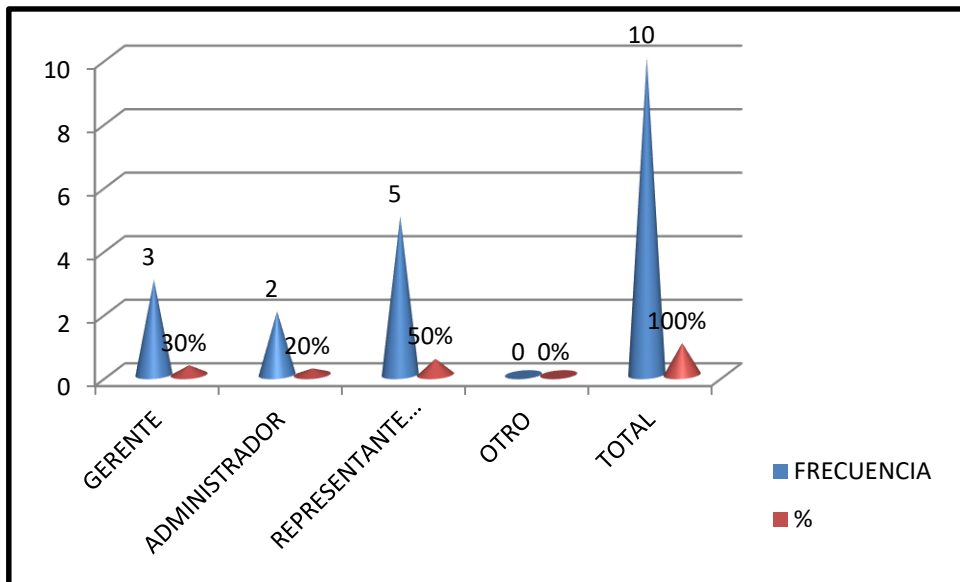


Gráfico 10: Representación porcentual del cargo que ocupa en la empresa
Fuente: Tabla 10

En la tabla y gráfico 10 de los funcionarios de las empresas encuestadas el 30% de los trabajadores son gerentes general, 20% son administrador, y el 50% representantes legales.

TABLA 11

Cuántos años tiene de experiencia en el rubro de construcción civil

Alternativas	Frec.	%
1-2 años	3	30.00%
3-5 años	2	20.00%
6-10 años	5	50.00%
Más de 10 años	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 11

Cuántos años tiene de experiencia en el rubro de construcción civil

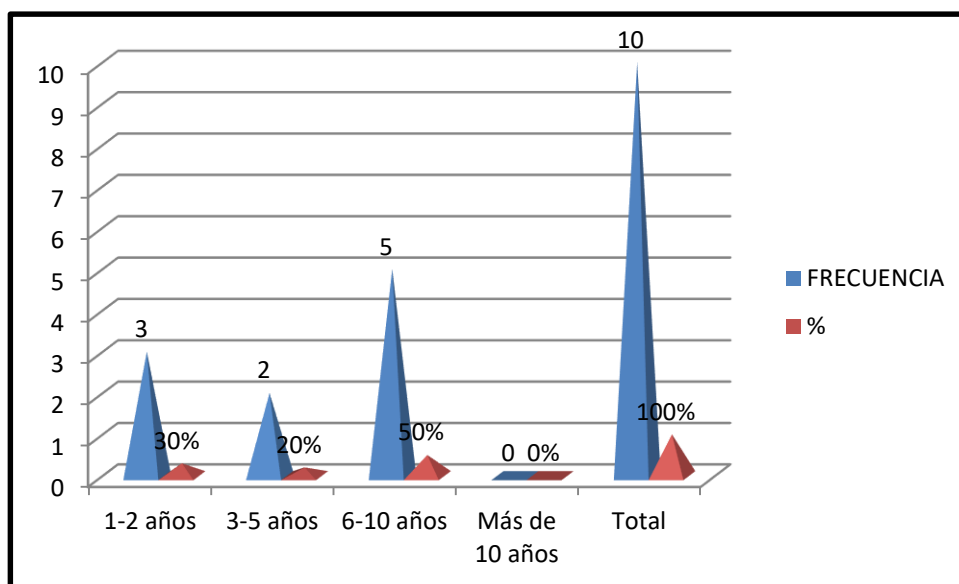


Gráfico 11: Representación porcentual de los años de experiencia en el rubro de construcción civil

Fuente: Tabla 11

En la tabla y gráfico 11 de los funcionarios de las empresas encuestadas el 30% tienen de experiencia en el rubro de construcción civil entre 1 a 2 años, el 20% de 3 a 5 años, y el 50% entre 6 a 10 años.

TABLA 12
Conocimiento sobre los objetivos del financiamiento

Alternativas	Frec.	%
Si	8	80%
No	2	20%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 12
Conocimiento sobre los objetivos del financiamiento

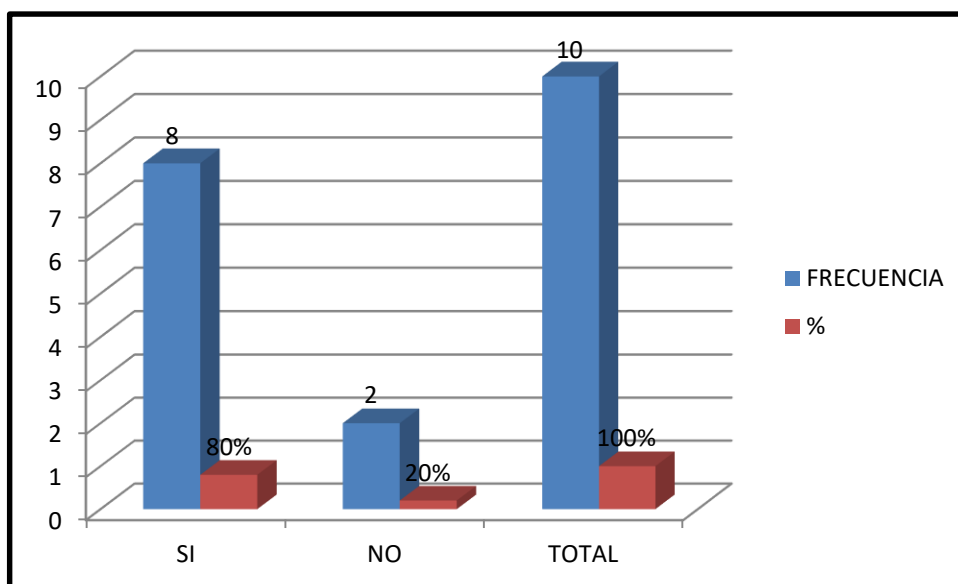


Gráfico 12: Representación porcentual de los objetivos del financiamiento
Fuente: Tabla 12

En la tabla y gráfico 12 se observa que el 80% de los empresarios manifestaron que si tienen conocimiento sobre los objetivos del financiamiento, mientras que el 20% desconocen acerca de los objetivos.

TABLA 13
Conocimiento del financiamiento que realiza la empresa

Alternativas	Frec.	%
Si	10	100.00%
No	0	0.00%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 13
Conocimiento del financiamiento que realiza la empresa

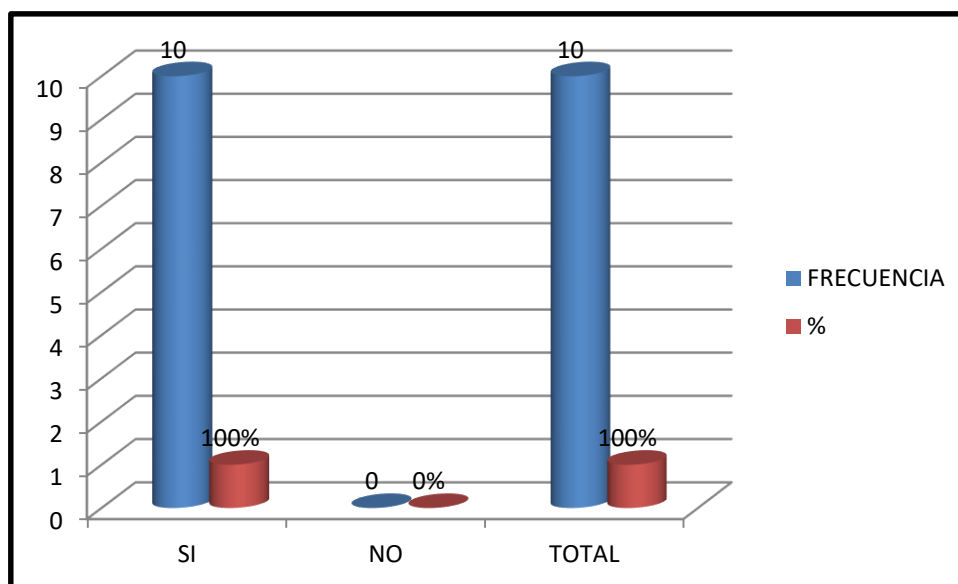


Gráfico 13: Representación porcentual del financiamiento que realiza la empresa

Fuente: Tabla 13

En la tabla y gráfico 13 se observa que 100% de los empresarios encuestados tienen conocimiento del financiamiento que realiza la empresa.

TABLA 14

Conocimiento sobre las características del financiamiento

Alternativas	Frec.	%
Si	3	30.00%
No	7	70.00%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 14

Conocimiento sobre las características del financiamiento

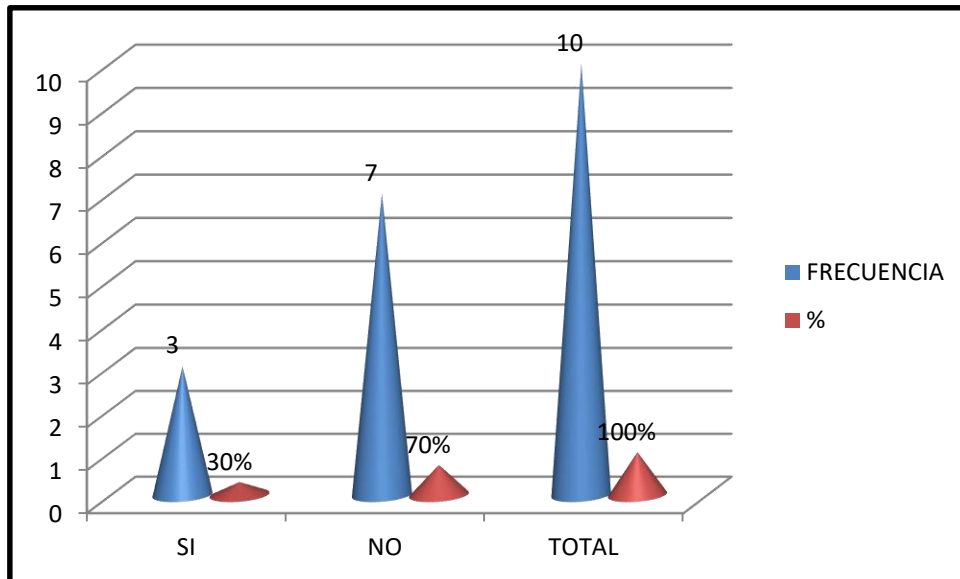


Gráfico 14: Representación porcentual de las características del financiamiento

Fuente: Tabla 14

En la tabla y gráfico 14 se observa que el 30% de los empresarios si tienen conocimientos sobre las características del financiamiento; mientras que el 70% no tienen conocimiento de ello.

TABLA 15

Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa

Alternativas	Frec.	%
Ahorros personales	1	10.00%
Familiares o amigos	2	20.00%
Bancos	7	70.00%
Otros	0	0.00%
Total	10	100.00%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 15

Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa

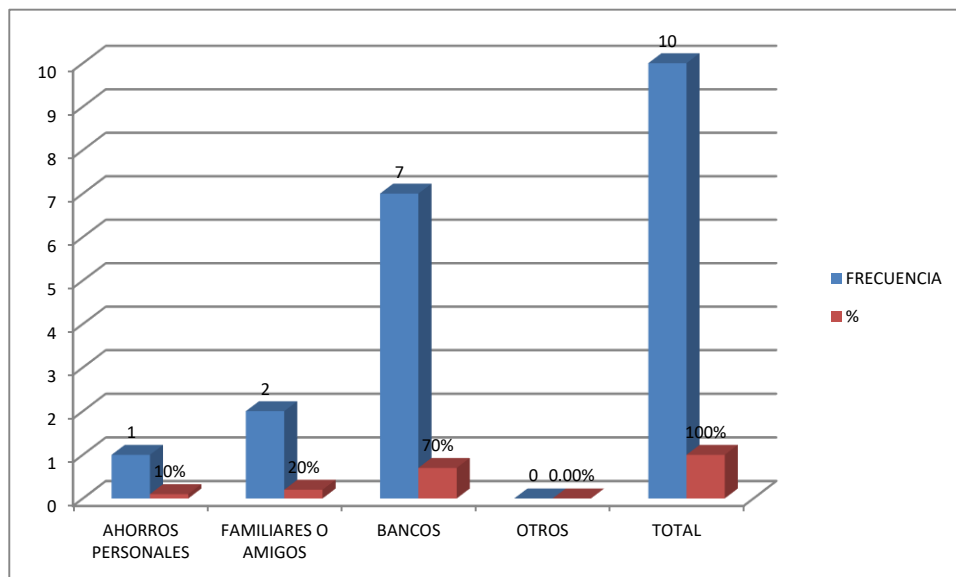


Gráfico 15: Representación porcentual de las fuentes de financiamiento que tiene la empresa

Fuente: Tabla 15

En la tabla y gráfico 15 de los empresarios encuestados sus fuentes de financiamiento que tiene la empresa son por medio de ahorros con un 10%, el 20% de familiares o amigos, y el 70% de bancos.

TABLA 16

Cree usted que el financiamiento es el elemento fundamental para que las empresas de construcción civil cuenten con las inversiones suficientes para el desarrollo de su actividad

Alternativas	Frec.	%
Si	10	10.00%
No	0	0.00%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 16

Cree usted que el financiamiento es el elemento fundamental para quien las empresas de construcción civil cuenten con las inversiones suficientes para el desarrollo de su actividad

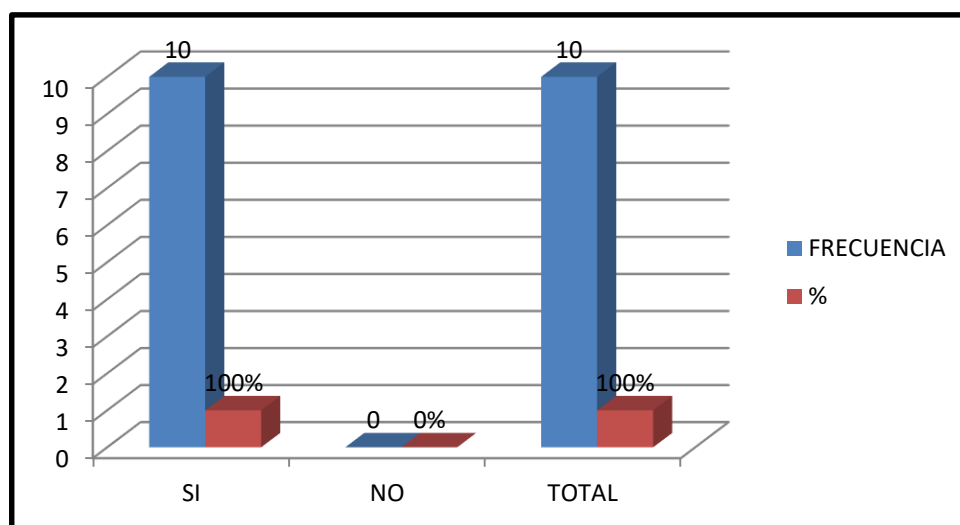


Gráfico 16: Representación porcentual sobre si el financiamiento es fundamental

Fuente: Tabla 16

En la tabla y gráfico 16 de los empresarios el 100% creen que el financiamiento es el elemento fundamental para que las empresas de construcción civil cuenten con las inversiones suficientes para el desarrollo de su actividad.

TABLA 17

Esta de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura óptima de capital financiera de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a la inversión financiada

Alternativas	Frec.	%
Si	10	10.00%
No	0	0.00%
	10	100%

Fuente: Cuestionario aplicado

Elaboración: Propia.

GRÁFICO 17

Esta de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura óptima de capital financiera de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a la inversión financiada

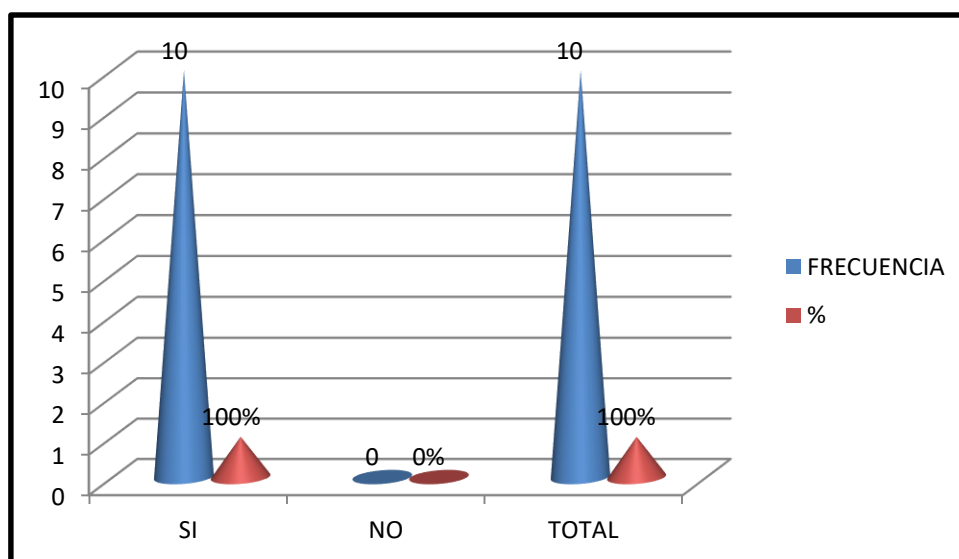


Gráfico 17: Representación porcentual si está de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura óptima de capital financiero.

Fuente: Tabla 17

En la tabla y gráfico 17 de los empresarios el 100% están de acuerdo que el financiamiento se oriente a determinar la estructura óptima de capital financiero de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a la inversión financiada.

CUADRO RESUMEN N° 1
RESPECTO A LOS DATOS DE LA EMPRESA

ITEMS	CUADRO N°	COMENTARIOS
1.- ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?	1	El 60% (6) de los empresarios encuestados manifestaron que el 60%(6) que la empresa están constituida más de diez años; mientras que el 30%(3) de 6 a 10 años de constituida y 10%(1) de 1 a 5 años de antigüedad.
2.- ¿Su empresa es formal?	2	En relación a la formalización de la empresa, el 90%(9) se encuentra formalizado, mientras el 10%(1) trabaja de manera informal.
3.- ¿Cuántas personas laboran en su empresa?	3	El 100%(10) de las empresarios encuestados constan de más de 10 trabajadores
4.- ¿Su empresa lleva contabilidad?	4	El 100%(10) de las empresarios encuestados dijeron que si llevan contabilidad la empresa ya que son de suma importancia.
5.- ¿Su empresa cuenta con un Manual de Organizaciones y Funciones?	5	En relación al Manual de Organizaciones y Funciones el 100%(10) de las empresarios que se encuestó si cuentan con dicho manual.
6.- ¿La empresa cuenta con un Organigrama?	6	El 100%(10) de empresarios encuestados manifestaron que si cuentan con Organigrama.
7.- Los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades?	7	El 100%(10) de las empresarios encuestados manifestó que si los directivos les hacen conocer las funciones y responsabilidad que tiene cada trabajador.
8.- ¿Cuál cree usted que tienen en cuenta los siguientes aspectos tomados en cuenta para la ejecución de cada trabajo?	8	El 10%(1) de las empresas encuestadas manifestó que lo que se tiene que tener en cuenta para la ejecución de cada trabajo es el planeamiento y control de producción en obra; mientras que el 90%(9) manifestó que todas las anteriores de los aspectos se deben de tener en cuenta.

Fuente: Tablas N° 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7,8 Ver anexo N°1

CUADRO RESUMEN N° 2
RESPECTO A LOS DATOS DEL EMPRESARIO

ITEMS	CUADRO N°	COMENTARIOS
9.- ¿Qué edad tiene usted?	9	El 20% (2) de las empresas encuestadas la edad que tienen es de 25 a 35 años, el 40%(4) de 35 a 45 años, mientras que el 30%(3) de 45 a 55 años de edad y 10%(1) de 55 a más años.
10.- ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud. en la empresa?	10	En relación al cargo que ocupa en la empresa, el 30%(3) son gerentes, el 20%(2) son administradores y el 50%(5) son representante legal.
11.- ¿Cuántos años tiene de experiencia en el rubro de Construcción Civil?	11	De las empresas encuestadas los años que tienen de experiencia en el rubro de construcción civil son el 30%(3) tiene de 1 a 2 años, el 20%(2) tienen de 3 a 5 años, el 50%(5) tienen de 6 a 10 años.

Fuente: Tablas N° 9, 10, 11 Ver anexo N°2

CUADRO RESUMEN N° 3
RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

ITEMS	N°	COMENTARIOS
12.- ¿Tiene usted conocimiento sobre los objetivos del financiamiento?	12	El 80%(8) de Los empresarios encuestados manifestó que si tienen conocimiento sobre los objetivos del financiamiento; mientras que el 20%(2) lo desconoce.
13.- ¿Tiene usted conocimiento del financiamiento que realiza la empresa?	13	El 100%(10) tiene conocimiento del financiamiento que realiza la empresa.
14.-¿ Tiene usted conocimiento sobre las características del financiamiento	14	El 30%(3) de las personas encuestadas tienen conocimiento acerca de las características del financiamiento; mientras que el 70%(7) desconocer dichas características
15.- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa?	15	El 10%(1) prefiere las fuentes de financiamiento de los ahorros personas, 20%(2) de familiares o amigos, 70%(7) de bancos.
16.- Cree usted que el financiamiento es el elemento fundamental para que las empresas del sector servicios rubro construcción civil cuenten con las inversiones suficientes y competentes para el desarrollo de su actividad?	16	El 100%(10) si están de acuerdo que financiamiento es elemento fundamental en las empresas de construcción civil.
17.- Esta de acuerdo que el financiamiento se orienta a determinar la estructura óptima de capital financiero de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a las inversiones financiada?	17	El 100%(10) si están de acuerdo que el financiamiento se orienta a determinar la estructura óptima del capital financiero.

Fuente: Tablas N° 12, 13, 14, 15, 16, 17 Ver anexo N°3

4.2 Análisis de resultados

4.2.1 Respecto a los Datos de la empresa

NOMBRE	TABLA	PREGUNTA
DATOS DE LA EMPRESA	1	AÑOS DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA
		<p>De los empresarios encuestados se establece que el año de constitución de las empresas de construcción civil de la ciudad de Piura fueron:</p> <ul style="list-style-type: none">a) EL 60%(6) Ver Tabla N°1 de las empresas tienen más de diez sus años de constituidos esto se debe que la empresa tiene en cuenta metas como lo son estrategias para lograr ventajas competitivas que le haga lograr el objetivo de la supervivencia lo cual garantiza el éxito de la empresa.b) Mientras que el 30%(3) son de 6 a 10 años, estas empresas tienen éxito pero pareciera que no les satisfacen personalmente, y el logro de sus metas personales les exige asumir más riesgos y hacer más sacrificios determinados de otras maneras las metas personales y empresariales asegurándose las estrategias adecuadas.c) El 10%(10) los años de constitución son de 1 a 5 años.
	2	FORMALIZACIÓN DE LA EMPRESA
	<p>De los empresarios encuestados el 90% (9) Ver tabla N° 2 de las empresas se encuentran formalizadas ya que tiene la oportunidad de acceder a los diferentes servicios, porque se les abre la posibilidad de vender y hacerse conocidos internacionalmente, y además porque le abre la posibilidad ya que tiene la oportunidad de acceder a los diferentes servicios, porque les abre la posibilidad de incrementar el directorio de buenos clientes y al acceso a mayores créditos que permitan hacer crecer la empresa.</p> <p>Mientras que el 10% (1) de la empresa labora de manera informal, el servicio brindado se convertiría en ilegal, además tendría el riesgo de ser intervenido y cerrar el local, no podría acceder a mejores líneas de crédito, porque sus posibilidades de crecimiento sería más lento y dependerá de la suerte, y porque tendrá pocas posibilidades de poder mantenerse en el tiempo.</p>	

NOMBRE	TABLA	PREGUNTA
DATOS DE LA EMPRESA	3	CANTIDAD DE PERSONAS QUE LABORAN EN LA EMPRESA
		El 100% (10) Ver Tabla N° 3 de los empresarios encuestados manifestaron que laboran en las empresas más de diez trabajadores, esto significa que cuentan con ideas innovadoras, sus ideas y sugerencias son valoradas y tenidas en cuenta, pero debe de fomentarse el espíritu creativo e innovador.
	4	CONTABILIDAD
		El 100% (10) Ver Tabla N° 4 de los empresarios manifestaron que la empresa si llevan contabilidad, esto se debe a que los libros y registros contables proporcionan a la SUNAT la información detallada de las operaciones o actividades del contribuyente, lo que permite la adecuada verificación entre lo registrado y lo declarado por aquel, así como respecto de los tributos pegados.
	5	MANUAL DE ORGANIZACIONES Y FUNCIONES
	El 100% (10) Ver Tabla N° 5 de los empresarios encuestados manifestaron que la empresa si cuentan con dicho manual, puesto que es un instrumento de gestión, y normativo que describe las funciones específicas a nivel de cargo o puesto de trabajo desarrollándola a partir de la estructura y funciones de cargo o puestos de trabajo desarrollándola a partir de la estructura y funciones generales en el reglamento de organización y funciones, como base a los requerimientos de cargos en el cuadro de asignación de personal y también formula los requisitos esenciales exigibles y establece las relaciones internas al cargo.	

NOMBRE	TABLA	PREGUNTA
DATOS DE LA EMPRESA	6	ORGANIGRAMA
		<p>El 100% (10) Ver Tabla N° 6 de los empresarios encuestados manifestaron que la empresa si cuenta con organigrama.</p> <p>Es importante que cada empresa cuente con un organigrama y que facilitara el cumplimiento de las metas y objetivos, mediante la labor del equipo.</p>
	7	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES
		<p>El 80% (8) Ver Tabla N° 7 de los empresarios encuestados manifestaron que si lo directivos les hacen conocer las funciones y responsabilidades que tiene cada trabajador ya que es fundamental para que la empresa sea más eficaz y eficiente y para poder comprender la evaluación de los riesgos y el papel que desempeña en ella.</p> <p>El 20% (2) de las empresas encuestadas manifestó que no les hacen llegar dichas funciones y responsabilidades, la responsabilidad la tiene el empresario al atribuirles a los demás y otorgarles responsabilidad por los resultados.</p>
8	MANUAL DE ORGANIZACIONES Y FUNCIONES	
	<p>El 90% (9) Ver Tabla N° 8 de los empresarios encuestados de las diferentes empresas dijeron que los más importante son el lograr la satisfacción de los clientes, convirtiendo sus necesidades en soluciones de ingeniería en el menor plazo de ejecución, gestión ambiental, Seguridad – Salud ocupacional y de aseguramiento de calidad, Metodología de trabajo para la ejecución de las diferentes obras: Planeamiento y control de producción de obra, servicios de control de calidad d las obras ejecutadas, personal capacitado y con amplia experiencia.</p> <p>Mientras que el 10% (1) de los empresarios encuestados manifestó que el planeamiento y ejecución de la obra más importante porque se planea y hay un control en la producción en obra.</p>	

4.2.2 Respecto a los Datos del empresario

NOMBRE	TABLA	PREGUNTA
DATOS DEL EMPRESARIO	9	EDAD DEL EMPRESARIO
		<p>De los empresarios encuestados Ver Tabla N° 9, el 20% (2) sus edades son de 25 a 35 años, el 40% (4) de 35 a 45 años, mientras que el 30% (3) de 45 a 55 años y el 10% (1) de 55 años a más.</p> <p>Esto significa que las empresas requieren de jóvenes entre la edad de 35 a 45 años por lo que ya tienen experiencia más que los jóvenes de hoy, pero cabe resaltar que con la ayuda de las capacitaciones, tanto los jóvenes que recién entran a trabajar con lo que ya tienen experiencia son el complemento de un trabajo de éxito para la empresa.</p>
	10	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES
		<p>De los empresario encuestados Ver Tabla N° 10 el 30% (3) son gerentes, El 20% (2) administradores y el 50% (5) representante legal.</p> <p>El porcentaje más alto es el del representante legal con un 50% (5), es la voluntad de la empresa, esto significa que las decisiones fundamentales en el momento de nombrar un representante legal, es que el porcentaje de confianza quieren los accionistas otorgar, y qué limitaciones quieren interponer, mientras que los socios carecen de tal poder.</p>
11	MANUAL DE ORGANIZACIONES Y FUNCIONES	
	<p>De las empresas encuestadas los años que tienen de experiencia en el rubro de construcción civil son el 30% (3) tiene de 1 a 2 años, el 20% (2) tienen de 3 a 5 años, el 50% (5) tienen de 6 a 10 años. Para las empresas es muy importante contar con profesionales que tengan más experiencia comprometidos en los retos y saben desenvolverse en el trabajo.</p>	

4.2.3 Respecto al financiamiento

NOMBRE	TABLA	PREGUNTA
FINANCIAMIENTO	12	CONOCIMIENTO SOBRE LOS OBJETIVOS DEL FINANCIAMIENTO
		<p>De los empresarios encuestados se establece que los objetivos del financiamiento de las empresas del sector servicio rubro construcción civil son:</p> <p>El 60% (6) Ver Tabla N° 12 de los empresarios encuestados manifestó que si tienen conocimiento acerca de los objetivos como la de la obtención de liquidez suficiente para poder realizar las actividades propias de la empresa en un periodo de tiempo de manera de la empresa en un período de tiempo de manera eficiente mientras que el 40% (4) de los empresarios dijeron no tener conocimiento acerca de los objetivos de financiamiento y es aquí donde deben de entrar los funcionarios para dar a conocer dichos objetivos.</p>
	13	FINANCIAMIENTO QUE REALIZA LA EMPRESA
		<p>De los empresario encuestados el 40% (4) Ver Tabla N° 13 de las empresas si tienen conocimiento acerca del financiamiento que realiza la empresa, puesto que las empresas necesitan de financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permitirán abrir más mercado en otros lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna inversión que la empresa vea benéfica para así misma y aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.</p> <p>Mientras que el 60% (6) desconoce acerca del financiamiento que realiza la empresa. Las empresas</p>

		deben de estar bien informadas sobre el financiamiento para poder tomar decisiones bien fundamentadas y no poner en peligro la liquidez y solvencia ya que el manejo es estas puede llevar a la quiebra a la empresa.
	14	CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO
		<p>El 30% (3) Ver Tabla N° 14 de los empresarios encuestados manifestaron que si conocen las características del financiamiento; mientras que el 70% (7) lo desconoce y es que deben de tener en claro los empresarios que el financiamiento no se constituye en un crédito para la empresa y no cobran intereses por el mismo.</p> <p>Tampoco constituye en una donación, a fin de exigir a la empresa responsabilidad en el manejo de los fondos eventualmente otorgados. Las condiciones de devolución del financiamiento a las instituciones seleccionadas serán pactadas y negociadas al momento de ser otorgados.</p>
	15	FUENTES DE FINANCIAMIENTO
		<p>El 30% (3) Ver Tabla N° 15 de los empresarios encuestados manifestaron que las fuentes de financiamiento se dan por medios de ahorros de personas ya que las personas ahorran lo que sobra en los períodos de abundancia para utilizarlo en los de dificultades, el 20% (2) de familia o amigos por lo que con ellos son de confianza y sobre todo que no nos cobraran intereses, el 50% (5) provienen de los bancos porque nos brindan préstamos de mayor dinero y nos dan accesibilidad a pagar con cuotas pequeñas y claro que si no se pagan a tiempo esas cuotas tal como nos indique en el cronograma de pagos los intereses irán subiendo lo cual no se nos harán factible el pagar.</p>

	16	EL FINANCIAMIENTO ES FUNDAMENTAL PARA EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD
		El 100% (10) Ver Tabla N° 16 de los empresarios encuestados manifestaron que la empresa si cuentan con dicho manual, puesto que es un instrumento de gestión técnico y normativo que describe las funciones específicas a nivel de cargo o puesto de trabajo desarrollándola a partir de la estructura y funciones generales en el Reglamento de organizaciones y Funciones, así como en base a los requerimientos de cargos en el cuadro de Asignación de personal y también formula los requisitos esenciales exigibles y establece las relaciones internas al cargo.
	17	FINANCIAMIENTO SE ORIENTA A DETERMINAR LA ESTRUCTURA OPTIMA DEL CAPITAL FINANCIERO
		El 90% (9) Ver Tabla N° 17 de los empresarios encuestados manifestaron que si están de acuerdo que el financiamiento se orienta a determinar la estructura del capital financiero, mientras que el 10% (1) no está de acuerdo.

V. Conclusiones

1. Las empresas de construcción civil de la Ciudad de Piura, financian su capital de trabajo mediante créditos mayoritariamente en entidades bancarias, otros con préstamos del entorno familiar o amical y un porcentaje menor se autofinancian haciendo uso de ahorros personales. (Tabla 15).
2. Son los quienes apoyan en forma selectiva proyectos de empresas constructoras que contribuyan a desarrollar viviendas mediante operaciones de préstamo e hipotecas a mediano y largo plazo, constituyéndose el financiamiento un elemento fundamental para que las empresas del rubro construcción financien sus proyectos de inversión de acuerdo a las posibilidades económicas de los compradores (Tabla 16)
3. Bancos como Scotiabank, BCP y Banco de la Nación tienen ofertas de préstamos con garantías hipotecarias sobre las viviendas, de hasta 50 mil nuevos soles para la construcción de viviendas, teniendo como requisito trabajar para el estado, que el sueldo del beneficiario deba alcanzar S/. 3,000.00 a un plazo para cancelar el débito cinco años.

VI. Referencias Bibliográficas

- 1.-Armiñana, T. M. (2003). *La Gestion en las empresas constructoras*. Tesis Doctoral, Universidad Politecnica de Valencia, Ingeniería de la Construcción y Proyectos de Ingeniería Civil, Valencia.
- 2.-Bautista, J. L. (26 de 03 de 2014). *Gestiopolis*. Obtenido de Importancia de las fuentes de financiamiento para las empresas: <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria-2/importancia-de-las-fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas.htm>
- 3.-Gómewz, G. E. (2001). *Gestion Financiera*.
- 4.-JÁVEGA, C. C. (2008). *Fundación Dialnet*. (C. c. Javega, Editor, & J. L. Lopez, Productor) Obtenido de Fundación Dialnet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=6245>
- 5.-K, A. (2013). Fuentes de financiamiento para una empresa. Recuperado el 2015, de Crece Negocios: <http://www.crecenegocios.com/fuentes-de-financiamiento-para-una-empresa/>
- 6.-Maritere, H. F. (2005). Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas. Tesis, Universidad Autónoma de México, Mexico.
- 7.-Odila, R. G. (s.f.). Los instrumentos financieros en la gestion optima de las empresas del sector construccion. Universidad Nacional Federico Villareal.
- 8.-Roberto Gomez Lopez. (setiembre 2009). *Evolución económica y dimensión de la empresa construtora*. Tesis, Málaga.
- 9.-VEGA, A. (s.f.). *Pepe y Toño*. Obtenido de Consigue tu financiamiento para tu negocio: http://www.pepeytono.com.mx/crea_tu_empresa/consigue_financiamiento_para_tu_negocio_parte_i
- 10.-VILLEGAS. (1999). *Análisis de la Estructura tributaria como fuente de ingresos propios en el M*. Tesis, Municipio Tovar del Estado de Merida, Merida

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Encuesta dirigida a Gerentes, propietarios y/o representantes legales de las empresas del sector Agroindustrial de la ciudad de Piura.

Encuestador: Arrunátegui Lapeyre Angie Liseth **Fecha:** 13/02/ 2015.

Instrucciones: Sírvase a marcar con una “X” la opción que usted considera la correcta.

I.- RESPECTO AL PERFIL DE LA EMPRESA

1.- ¿Cuántos años de constituida tiene su empresa?

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) Más de 10 años

2.- ¿Su empresa es formal?

- a) Sí
- b) No

3.- ¿Cuántas personas laboran en su empresa?

- a) De 2 a 5
- b) de 6 a 10
- c) Más de 10

4.- ¿Su empresa lleva contabilidad?

- a) Si
- b) No
- c) No está obligada

5.- ¿Su empresa cuenta con un Manual de Organizaciones y Funciones?

- a) Si
- b) No
- c) N/A

6.- ¿La empresa cuenta con un Organigrama?

- a) Si
- b) No
- c) N/A

7.- Los directivos les hacen conocer sus funciones y responsabilidades?

- a) Si
- b) No
- c) N/A

8.- ¿Cuál cree usted que tienen en cuenta los siguientes aspectos tomados en cuenta para la ejecución de cada trabajo?

- a) Lograr la satisfacción de los clientes
- b) Gestión ambiental, seguridad-Salud ocupacional y de Aseguramiento de la calidad
- c) Planeamiento y Control de Producción en obra
- d) Alianzas estratégicas con proveedores de materiales de construcción
- e) Trabajar con profesionales y operarios calificados
- f) Todas las anteriores

II. RESPECTO A LOS DATOS DEL EMPRESARIO

9.- ¿Qué edad tiene usted?

- a) 25 a 35 años
- b) 35 a 45 años
- c) 45 años a 55 años
- d) 55 años a más

10.- ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud., en la empresa?

- a) Gerente
- b) Administrador
- c) Representante legal
- d) Otro

11.- ¿Cuántos años tiene de experiencia en el rubro de Construcción Civil?

- a) 1 – 2 años
- b) 3 – 5 años
- c) 6 – 10 años
- d) Más de 10 años

II. RESPECTO AL FINANCIAMIENTO

12.- ¿Tiene usted conocimiento sobre los objetivos del financiamiento?

- a) Si
- b) No

13.- ¿Tiene usted conocimiento del financiamiento que realiza la empresa?

- a) Si
- b) No

14.- ¿Tiene usted conocimiento sobre las características del financiamiento?

- a) Si
- b) No

15.- ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento que tiene la empresa?

- a) Ahorros personales
- b) familiares o amigos
- c) bancos
- d) otro

16.- Cree usted que el financiamiento es el elemento fundamental para que las empresas del sector servicios rubro construcción civil cuenten con las inversiones suficientes y competentes para el desarrollo de su actividad?

- a) Si
- b) No

17.- Esta de acuerdo que el financiamiento se orienta a determinar la estructura óptima de capital financiero de tal modo que se reduzcan los riesgos y se oriente a sacar al máximo beneficio a las inversiones financiada?

- a) Si
- b) No

Gracias por su apoyo en la investigación

ANEXO 2

CRONOGRAMA DE GANTT

ACTIVIDADES	AÑO 2015		
	ENE	FEB	MARZ
Presentación del Proyecto de Tesis	X		
Recolección de información para el Informe	X	X	
Elaboración del Informe	X	X	
Presentación del Informe Final			X

PRESUPUESTO

I. BIENES

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Papel bond	1/2	Millar	24.00	12.00
Resaltador	1	Und.	3.50	3.50
Dispositivo USB	1	Und.	24.00	24.00
Asesoría				1,700.00
TOTAL S/.				1,739.50

II. SERVICIOS

DETALLES	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO	
			UNITARIO	TOTAL
Impresiones	500	Unid.	0.40	200.00
Internet	35.00	Hora.	1.00	35.00
Movilidad	30	local	10.00	300.00
TOTAL				535.00

III. RESUMEN

Bienes	1,739.50
Servicios	535.00
Total S/.	2,274.50

IV. FINANCIAMIENTO

Totalmente autofinanciado por el alumno investigador.