

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**EL PRESUPUESTO MAESTRO COMO INSTRUMENTO
DE MEJORA EN EL FINANCIAMIENTO Y
RENTABILIDAD DE LA MYPE, INMOBILIARIA DEL
NORTE SEGURO EIRL SECTOR PUEBLO NUEVO
TUMBES, 2019**

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

AUTORA:

**PEREYRA BERECHÉ, WENDY HAISLI
ORCID :0000-0002-1386-6175**

ASESOR:

**VILELA RODRIGUEZ, OSCAR ANDRÉS
ORCID: 0000-0001-6432-8935**

TUMBES-PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR:

Pereyra Bereche, Wendy Haisli
ORCID :0000-0002-1386-6175
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de pregrado
Tumbes, Perú

ASESOR:

Vilela Rodríguez, Oscar Andrés
ORCID: 0000-0001-6432-8935
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias
Contables, Financiera y Administrativas, Escuela Profesional de
Contabilidad, Tumbes, Perú

JURADO:

Cordova Purizaga, Christian Ivan
ORCID: 0000-0001-7333-0025

Castro Arrunategui, Gloria Del Carmen
ORCID: 0000-0002-8265-8548

Reto Gómez, Jannyna
ORCID: 0000-0002-2169-9741

HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR

MGTR. CÓRDOVA PURIZAGA, CHRISTIAN IVAN.
PRESIDENTE

MGTR. CASTRO ARRUNÁTEGUI, GLORIA DEL CARMEN.
MIEMBRO

MGTR. JANNYNA RETO GOMEZ
MIEMBRO

MGTR. VILELA RODRIGUEZ, OSCAR A.
ASESOR

AGRADECIMIENTO

Agradecer a **Dios** por darme la vida, cuidarme y guiarme hasta esta etapa de mi vida.

A mi bella madre **Rosa** por enseñarme con su ejemplo a luchar para conseguir mis sueños.

A la **Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – ULADECH**, en su filial Tumbes por sus aportes en el proceso de mi formación en cada año transcurrido.

Al Gerente de **INMOBILIARIA DEL NORTE SEGURO EIRL.**, por permitirme realizar mi trabajo de investigación en sus instalaciones, y haberme facilitado la información requerida para ampliar mis conocimientos.

Al **Docente** Mgtr. VILELA RODRIGUEZ, OSCAR ANDRES, por compartir conmigo sus conocimientos profesionales y brindarme su asesoramiento en la realización de la tesis

A toda mi familia y amistades que de una u otra manera me brindaron su colaboración para la realización del presente trabajo.

A cada uno de ellos mis más sinceros agradecimientos.

DEDICATORIA

A mi familia, que estuvo con conmigo dándome apoyo y fortaleza para seguir adelante, para convertirme en mejor persona cada día y poder cumplir mi meta de llegar hacer una gran profesional.

RESUMEN

La presente investigación pretende proponer al presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y rentabilidad de la MYPE, Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, 2019; luego de haber realizado por un lado, el análisis situacional de cómo se encuentra la empresa producto de la aplicación del instrumento entrevista estructurada la cual le fue aplicada a los directivos o encargados de la MYPE; y por otro, a la revisión de los EE.FF que esta nos pueda alcanzar. Metodológicamente el estudio corresponde a una investigación descriptiva de tipo cuantitativo, y se enmarca dentro de un diseño no experimental de corte transversal, ya que no serán sometidas a manipulación las variables en estudio. La población y muestra estuvo constituida por 01 MYPE del sector comercio dedicada al rubro de expendio de combustible y otros; para cuyo caso se utilizó la técnica de la entrevista y como instrumento cuestionario compuesta de 19 ítems para la variable financiamiento de capital de trabajo; y 10 ítems para la variable rentabilidad.

Se concluyó que la empresa obtuvo financiamiento a corto plazo, pero que el mismo no le sirvió para capitalizarse por cuanto esta se avocó a cumplir con sus obligaciones, el cual no le permitía ser rentable; por otro lado, en ninguna ocasión obtuvo financiamiento a mediano y largo plazo que es el horizonte temporal en que está pudo maniobrar de manera adecuada a fin de obtener mejores rendimientos que le permitieran capitalizarse.

La empresa adolece de un planeamiento adecuado como es el presupuesto operativo o capital de trabajo que le permita desarrollar sus actividades en el corto, mediano y largo plazo de manera oportuna, pero siempre basada en la planificación como eje central de su desarrollo económico.

PALABRA CLAVE: Financiamiento, capital de trabajo, rentabilidad

ABSTRACT

This research aims to propose the master budget as an instrument to improve the financing and profitability of the MYPE, Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo- Tumbes, 2019; after having carried out, on the one hand, the situational analysis of how the company is the product of that of the application of the structured interview instrument which was applied to the managers or managers of the MYPE; and on the other, to the revision of the EEFF that this can reach us. Methodologically, the study corresponds to a descriptive investigation of quantitative type, and is framed within a non-experimental cross-sectional design, since the variables under study will not be subjected to manipulation. The population and sample consisted of 01 MYPE of the commerce sector dedicated to the field of fuel sales and others; for which case the interview technique was used and as a questionnaire instrument composed of 19 items for the variable working capital financing; and 10 items for the profitability variable.

It was concluded that the company obtained short-term financing, but that it did not serve to capitalize on how much it was committed to fulfilling its obligations, which did not allow it to be profitable; On the other hand, on no occasion did he obtain medium and long- term financing, which is the time horizon in which he was able to maneuver properly in order to obtain better returns that would allow him to capitalize.

The company suffers from adequate planning such as the operating budget or working capital that allows it to develop its activities in the short, medium and long term in a timely manner, but always based on planning as the central axis of its economic development.

KEYWORD: Financing, working capital, profitability

CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN...	vi
ABSTRACT.	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE TABLAS	ix
INDICE GRAFICOS.....	x
ÍNDICE DE ANEXOS	xi
I.INTRODUCCION.....	12
II.REVISIÓN DE LITERATURA.....	19
2.1Antecedentes.....	19
2.1.1Internacionales	19
2.1.2Nacionales	24
2.1.3Locales.....	29
2.2Bases Teóricas de la investigación	31
2.2.1Financiamiento.....	31
2.2.2Teoría de la rentabilidad.....	39
2.2.3Presupuesto.....	41
2.2.4Mypes.....	50
III.HIPOTESIS	54
IV.METODOLOGÍA	55
4.1Diseño de la Investigación	55
4.2Población y muestra.....	55
4.3Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	56
4.4Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	58
4.5Plan de análisis.....	59
4.6Matriz de Consistencia.....	59
4.7Principios Éticos	61
V.RESULTADOS	62
5.1PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD.....	62
5.2ANÁLISIS DE RESULTADOS	83
5.2.1.Según el objetivo específico 01:	83
5.2.2.Según el objetivo específico 02:	87
VI.CONCLUSIONES	92
VII.REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	94
ANEXOS	98

INDICE TABLAS

Tabla 01. ¿Por lo regular la empresa solicita financiamiento de capital de trabajo para realizar sus operaciones en el corto plazo?.....	62
Tabla 02. ¿Considera que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?.....	63
Tabla 03. ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 2 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?.....	64
Tabla 04. ¿A su entender la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido?.....	65
Tabla 05. ¿En alguna oportunidad la empresa ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?.....	66
Tabla 06. ¿Considera que es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?.....	67
Tabla 07. ¿En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es solvente?.....	68
Tabla 08. ¿Ser solvente es respaldar con activos el financiamiento que se solicita?.....	69
Tabla 09. ¿La empresa planifica sus actividades en el corto plazo?.....	70
Tabla 10. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?.....	71
Tabla 11. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?.....	72
Tabla 12. ¿El nivel de ventas de combustible es el punto fuerte de la empresa?.....	73
Tabla 13. ¿Considera que el nivel de ventas de la empresa le asegura la RO económica?.....	74
Tabla 14. ¿25% de RO, es considerado por la empresa como un % de utilidad alto?.....	75
Tabla 15. ¿10% de RO, es considerado por la empresa como un % de utilidad bajo?.....	76
Tabla 16. ¿Un buen manejo del costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica?.....	77
Tabla 17. ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica?.....	78
Tabla 18. ¿La empresa considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo?.....	79
Tabla 19. ¿Toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera?.....	80
Tabla 20. ¿La salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión?.....	81
Tabla 21. ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?.....	82

INDICE GRAFICOS

Gráfico 01. ¿Por lo regular la empresa solicita financiamiento de capital de trabajo para realizar sus operaciones en el corto plazo?.....	62
Gráfico 02. ¿Considera que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?.....	63
Gráfico 03. ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 2 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?.....	64
Gráfico 04. ¿A su entender la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido?.....	65
Gráfico 05. ¿En alguna oportunidad la empresa ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?.....	66
Gráfico 06. ¿Considera que es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?.....	67
Gráfico 07. ¿En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es solvente?.....	68
Gráfico 08. ¿Ser solvente es respaldar con activos el financiamiento que se solicita?.....	69
Gráfico 09. ¿La empresa planifica sus actividades en el corto plazo?.....	70
Gráfico 10. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?.....	71
Gráfico 11. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?.....	72
Gráfico 12. ¿El nivel de ventas de combustible es el punto fuerte de la empresa?.....	73
Gráfico 13. ¿Considera que el nivel de ventas de la empresa le asegura la RO económica?.....	74
Gráfico 14. ¿25% de RO, es considerado por la empresa como un % de utilidad alto?.....	75
Gráfico 15. ¿10% de RO, es considerado por la empresa como un % de utilidad bajo?.....	76
Gráfico 16. ¿Un buen manejo del costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica?.....	77
Gráfico 17. ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica?.....	78
Gráfico 18. ¿La empresa considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo?.....	79
Gráfico 19. ¿Toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera?.....	80
Gráfico 20. ¿La salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión?.....	81
Gráfico 21. ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?.....	82

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 01	98
ANEXO N° 02	102
ANEXO N° 03:	103
ANEXO N° 04:	106
ANEXO N° 05:	108
ANEXO N° 06:	109

I. INTRODUCCION

En la actualidad, las pequeñas y medianas empresas constituyen el principal impulsor del crecimiento económico de las naciones y cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo u ofertando bienes y servicios, demandando o comprando productos, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica de un país. En tal sentido, las MYPES significan la nueva fuerza productiva de la economía, promueven la creación de empleos, tienen efectos positivos en la distribución del ingreso, forman empresarios y constituyen una cartera de recursos humanos para las grandes empresas. Reconociendo estos hechos, gobiernos en todas partes del mundo han venido desarrollando estrategias para nutrir a las compañías incipientes y ayudar a expandirse a las que ya están avanzando.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas ayer. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. Al hablar de micro y pequeñas empresas, nos adentramos en la existencia de un gran porcentaje de estas y un sin número de dificultades que tienen que enfrentar para mantenerse en el mercado, problemas relacionados con financiamiento, productividad, calidad, competencia, etc. Para algunos autores el financiamiento es un factor importante en el desarrollo de las MYPE debido a que determinara su rumbo y su nivel de competitividad.

Actualmente en el Perú el nivel de competitividad empresarial es cada vez más elevado, se crean empresas con la finalidad obtener un buen posicionamiento en el mercado, sin embargo, muchas de éstas quiebran en los cinco primeros años; en tal sentido sólo una minoría alcanza la efectividad en su administración, buscando por diferentes medios una buena gestión financiera que permita ver el futuro al que se enfrenta la empresa y adaptarse a los diferentes cambios de la economía.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) existen 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales más del 95% están en el régimen MYPE del universo empresarial formal nacional en el año 2018,

conformando el estrato empresarial formal más importante del país. La gran mayoría de las MYPES operan con bajos niveles de capital y con tecnologías tanto administrativas de gestión como tecnología industrial, que distan de ser las más apropiadas. Para el caso de empresas muy pequeñas y con escasos niveles de ventas, puede observarse bajos o nulos niveles de acumulación y reinversión. La micro, pequeña y mediana empresa tienen la opción de obtener diversas fuentes de financiamiento para impulsar sus negocios y aumentar su rentabilidad. Sin embargo para muchas MYPES, el acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad por cual debemos identificar las propuestas de mejora del financiamiento y la rentabilidad que nos permitirá tomar las medidas correctivas y preventivas para el futuro, contribuyendo con el uso de una herramienta que permita proyectar el futuro con mayor claridad, con el objeto de conocer anticipadamente los aspectos en donde se deberán centrar los esfuerzos de la organización para lograr sus objetivos y prever con antelación las decisiones a tomar.

Así mismo, Tello. (2014), mencionó que unos de los grandes problemas que obstaculizan el crecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa es el financiamiento para incrementar su productividad. Todas las microempresas con este mismo problema no poseen un activo que respalde sus créditos.

Las MYPES necesitan obtener financiamiento para atender sus actividades que les permita crecer y consolidarse como tales. Para ello es necesario buscar oportunidades de financiamiento a fin de tomar la mejor decisión y obtener los resultados esperados por el empresario.

Tumbes no está ajeno a esta realidad dado a que es una región que está creciendo y está conformado por muchas y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del estado

con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante el financiamiento para aumentar la rentabilidad del sector comercio en el rubro de la venta de combustible y otros accesorios del sector automotriz.

Si se quiere iniciar una propuesta de mejora en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, lo primero que se tiene que hacer es definir cuáles son las deficiencias que posee este proyecto que no le ha permitido prestar el servicio esperado, y el uso necesario de las herramientas disponibles que nos ayudan a determinar de manera más precisa, el origen del o de los problemas, nos permiten definir el nivel de relevancia de las desviaciones encontradas, saber cuál o cuáles son las actividades de nuestra cadena de valor que requieren mejora para entregar un servicio de calidad y que cumpla con los estándares requeridos.

Para poder conocer a fondo de salud financiera de la empresa es primordial tener información de los estados financieros al día, conocer el estado en que se encuentran cada uno de los indicadores claves que tiene el negocio, esto con el fin de saber en qué se está invirtiendo y si esto está siendo redituable. Toda institución, empresa o negocio por más pequeña que sea, necesita de una planificación que le permita plantearse objetivos, metas y directrices, para que, utilizando una herramienta financiera importante como el presupuesto, pueda alcanzarlos.

El proceso presupuestario es uno de los aspectos primordiales de las operaciones de una empresa, puesto que sirve de guía para la orientación, coordinación y control de sus actividades, para poder cumplir con sus objetivos a corto, mediano y largo plazo. En la actualidad, los encargados en realizar los procedimientos presupuestales de las empresas deben aplicar métodos que contribuyan a una correcta formulación, y apoyarse de ciertas herramientas que permitan prever situaciones futuras y solucionar problemas que día a día se viven dentro de una organización.

Así mismo, plantea la propuesta de elaboración de un presupuesto maestro

para la empresa como instrumento de gestión para el control de sus ingresos y gastos, evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las MYPE del sector comercio a con la finalidad de conocer como desarrollan o llevan a cabo este proceso, garantizando su supervivencia en el logro de sus objetivos organizacionales y financieros, disponibilidad oportuna de los recursos requeridos para su óptimo funcionamiento, tanto en el corto como en el mediano y largo plazo, y equilibrando necesidades de liquidez de la organización con sus objetivos de riesgo y rentabilidad.

El presupuesto en las entidades tiene un rol importante, permite tomar medidas para enfrentar dificultades financieras y de gestión. Para elaborar un presupuesto se necesita haber analizado el negocio y su futuro, concretar los requerimientos de información y establecer una metodología clara sobre la forma de implantar, confeccionar y analizar el presupuesto que esté plenamente adaptado a las necesidades de la empresa. Por tanto, el presupuesto surge como herramienta moderna de planeamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

Por lo tanto, el presente trabajo de investigación plantea como interrogante el siguiente enunciado: **¿Cuál es el instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio, rubro Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL en el sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019?**

En tal sentido, el presente trabajo de investigación denominado “EL PRESUPUESTO MAESTRO COMO INSTRUMENTO DE MEJORA EN EL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LA MYPE, INMOBILIARIA DEL NORTE SEGURO EIRL TUMBES, 2019”, se encuentra enmarcado dentro de las líneas de investigación que han sido asignadas por la Escuela Profesional de Contabilidad y que comprende el

campo disciplinar de las MYPES; pretende presentar al presupuesto maestro como un instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad durante el periodo de estudio. Para dar respuesta, se ha planteado el siguiente objetivo: Identificar el presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019. Para poder conseguir el objetivo general, se ha planteado los siguientes objetivos específicos: diseñar el presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL en el Sector Pueblo Nuevo – Tumbes año 2019; describir el uso del presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL en el Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019.

De tal forma que le permita contribuir a la empresa a ser más competitiva en el mercado, por ello, se requiere realizar proyecciones para el futuro que ayude al empresario a tomar decisiones sin que estas afecten a las demás áreas. Se necesita pues de la implementación de herramientas que permita la proyección de ingresos y gastos que a su vez se pueda obtener como resultado los estados financieros proyectados; porque al tener estimaciones, la empresa puede lograr una buena planeación financiera, ayudando a concretar sus objetivos, misión y visión, permitiendo desarrollarse como una empresa económicamente sólida, logrando compromisos con la comunidad.

El obtener y manejar esta herramienta proporcionará la posibilidad y disponibilidad para realizar un presupuesto que sirva como base de información confiable. Por otro lado, la presente investigación también tiene aportes de gran importancia, para el investigador, en primer lugar, como un requisito necesario de grado para optar al título de contador público segundo lugar, ofrece la oportunidad de establecer una relación continua con el área de trabajo, totalmente relacionada a la carrera de contabilidad, y, además, enriquecer su formación profesional. Y finalmente, para otros investigadores, quienes podrán usar los resultados del presente trabajo de investigación como

base referencial para sustentar sus estudios investigativos cuyo contenido esté asociado directo o indirectamente con esta materia.

Metodológicamente la investigación es no experimental de tipo cualitativo con un nivel descriptivo, tomando como referencia la población y muestra que comprende una MYPE del sector comercio dedicada al expendio de combustible y otros, caso: “Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL del Distrito de Tumbes, año 2019”. Para tal caso se utilizó la técnica de la entrevista basada en la aplicación del instrumento cuestionario compuesta de 19 ítems para la variable financiamiento y 10 ítems para la variable rentabilidad, a los dueños y/o representantes de la conducción de la misma. Del cual se concluyó que la empresa obtuvo financiamiento a corto plazo, pero que el mismo no le sirvió para capitalizarse por cuanto esta se avocó a cumplir con sus obligaciones, el cual no le permitía ser rentable; por otro lado, en ninguna ocasión obtuvo financiamiento a mediano y largo plazo que es el horizonte temporal en que está pudo maniobrar de manera adecuada a fin de obtener mejores rendimientos que le permitieran capitalizarse. Por otro lado, se evidencio que la empresa adolece de un planeamiento adecuado como es el presupuesto operativo o capital de trabajo que le permita desarrollar sus actividades en el corto, mediano y largo plazo de manera oportuna, pero siempre basada en la planificación como eje central de su desarrollo económico.

Para llevar a cabo el proceso de la investigación de forma eficiente y eficaz, se ha contemplado siete capítulos.

En el **Capítulo I**, está conformado por el planteamiento del problema, que se fundamenta en la contextualización macro, meso, micro, el análisis crítico que toma referencia las causas y efectos del problema a investigar, también se determina el objetivo general y objetivos específicos de la presente investigación, finalmente se detalla la justificación de la investigación en la cual consta el motivo del por qué se desarrolla el problema de investigación.

En el **Capítulo II**, es el extracto de toda la indagación; ya que se refiere a antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, base teórica,

definiciones conceptuales.

En el **Capítulo III** contiene la formulación de hipótesis de la investigación.

En el **Capítulo VI** contiene la metodología empleada para el desarrollo de la investigación, especificando la modalidad básica de la misma, los tipos o niveles investigativos, métodos en donde se precisan la certeza del procesamiento de datos aquí se define la población, la muestra con la que se va a trabajar, también se presenta la operacionalización de las variables y se establece las técnicas e instrumentos que se utilizaron en la recolección de la información, procesamiento y análisis de la misma.

En el **Capítulo V**, contiene la presentación de los resultados alcanzados como una forma de precisar el logro de los objetivos formulados

En el sexto capítulo, se resume la presentación análisis e interpretación de los resultados

En el **Capítulo VI**, se consideró la discusión, conclusiones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Para conocer el tema de estudio fue necesario hacer uso de consultas sobre bibliografía específica especializada, para lo cual se analizaron estudios de tesis como fuentes internacionales, nacionales, así como locales con el propósito de encontrar afinidad en las distintas formas en que se aborda cada investigación, ya sea desde el punto de vista teórico, así como en lo metodológico y sus resultados obtenidos. Desde ese sentido comenzamos por describir los antecedentes considerados en sus diferentes contextos considerados:

2.1.1 Internacionales

Barzaga, O (2016); en su artículo de investigación denominado: “*El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador, 2016*” ,Ha tenido por objeto, determinar el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en la provincia Manabí, Ecuador 2016 La investigación fue descriptivo trasversal, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 70 empresas del cantón Flavio Alfaro, llego a la conclusión: Los principales obstáculos para el crecimiento de las medianas empresas en Manabí, por orden de prioridad, son las siguientes: bajos niveles de financiamiento y procedencia no oficial, créditos con elevados intereses, escasas utilidades y el alto riesgo, altos costos por interés bancario, altos costos de mercadería, recursos humanos poco calificados y débil gestión de la información y el conocimiento, baja creatividad del líder, elevado número de intermediarios, baja cultura empresarial, elevados costos de infraestructura, administración no orientada al empleado y el débil nicho de mercado. Un financiamiento óptimo orientado a las necesidades de la mediana empresa, fundamentado en un sistema eficiente de gestión de la información y el conocimiento, disminuirá el riesgo financiero y contribuirá notablemente a su crecimiento, se afianza así su importante rol para la economía manabita.

Reinoso, R & Urgiles, F (2012); en su investigación denominada *“Diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa Asaga S.A.”* para optar el título profesional de contador público auditor. Ha tenido por objeto, Diseñar, elaborar y aplicar un Sistema de presupuesto maestro para la Empresa Asaga S.A., para el período comprendido desde el 1° de Enero al 31 de diciembre de. La 2010, mejorando así las condiciones financieras y de operación para obtener resultados satisfactorios a la empresa en dicho período investigación fue cuantitativa lo que llego a los siguientes resultados llegando a su conclusión:

Luego de haber finalizado la elaboración del Presupuesto Maestro en la empresa ASAGA S.A. se puede concluir que:

- Se puede observar que Asaga S.A. tiene \$72,366.20 destinados a la inversión por lo que se cree conveniente que la empresa puede usar dicho valor en diversas alternativas tales como, Depósito a plazo fijo en uno de los bancos de nuestro país como es el Banco de Guayaquil el cual ofrece una tasa más alta en pólizas a plazo fijo.
- Las ventas presupuestadas para el periodo han incrementado pero su utilidad se ha visto afectada por las fuerzas económicas generales (factores externos), puesto que tendrán una disminución de \$54,944.87 con respecto al año anterior, debido a la crisis financiera mundial que se atraviesa en la actualidad, también hay que considerar que al incrementarse las ventas se ha considerado la compra de un terreno e instalaciones y mejoras en la empresa lo que es apreciado como una ventaja a nivel empresarial.
- El Balance General Presupuestado nos ayuda a una visión completa de la situación financiera de la empresa, siendo las cuentas que se mencionan a continuación las más notables en relación al período anterior:
 - Cuentas por cobrar: esta cuenta ha incrementado notablemente

ya que las ventas tuvieron una subida notable y por lo tanto al generarse créditos esta cuenta también sufre un agregado.

- La cuenta Préstamo bancario tiene un saldo cero al finalizar el periodo porque se cancelará en su totalidad el saldo de la misma.

Balderrabano, J & Pérez, G (2014); en su investigación denominada “*Rentabilidad y competitividad en la PYME*” para optar el título profesional administrador de empresas en el grado académico de licenciado. Ha tenido por objeto, cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango, La investigación fue descriptivo, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 18 MYPE de una población de 18 a quienes se les aplico un cuestionario de 34 preguntas ,utilizando la técnica de la encuesta llegando a su conclusión: Establecida la importancia de la rentabilidad como factor esencial para la competitividad de la empresa a mediano y largo plazo, es necesario promover el análisis de la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas, para garantizar un mejor sistema de toma de decisiones que asegure su permanencia. La rentabilidad, como expresión de aptitud o capacidad de la empresa para generar utilidades o resultados con los capitales o medios invertidos, es el indicador financiero más habitual a la hora de medir acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de la estrategia implementada y efectuar, por tanto, comparaciones en el contexto competitivo de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

Una rentabilidad adecuada permitirá retribuir, según mercado y riesgo, a los accionistas y atender al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar esa posición competitiva de la empresa si se obtiene rentabilidad insuficiente no se hallará en condiciones de asegurar la satisfacción de estos factores y su empobrecimiento progresivo condenará su desarrollo, conduciéndola a posiciones marginales dentro de su sector, lo que pondrá en peligro, al cabo de cierto tiempo, su propia existencia.

Asimismo, la rentabilidad constituye una condición necesaria, aunque no suficiente para el éxito del proceso de crecimiento de la empresa, pues aquella que no consiga una rentabilidad como mínimo similar a la de sus competidores, no podrá atarear fondos necesarios para financiar su expansión, dado que los inversores destinarán sus recursos a alternativas más prometedoras, mientras que las instituciones financieras podrían imponer limitaciones al crédito y tipos de interés más elevados que les compensen por los mayores riesgos asumidos.

Ixchop, D (2014); en su tesis de grado de Quetzal Tenango “*Fuentes de Financiamiento de Pequeñas Empresas del Sector Confección de la ciudad de Mazatenango – Guatemala*” para optar el título profesional administrador de empresas en el grado académico de licenciado. Ha tenido por objeto, cuáles son las fuentes de financiamiento de la pequeña empresa del sector confección en la ciudad de Mazatenango, La investigación fue descriptivo, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 18 MYPE de una población de 18 a quienes se les aplico un cuestionario de 34 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta llegando a la conclusión nos menciona:

- a) Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.
- b) La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que su principal fuente para financiar sus actividades productivas han sido el financiamiento externo, entre tanto un porcentaje mínimo utiliza financiamiento interno.

- c) Una de los problemas que afecta a la mayoría de empresarios, es la poca capacidad que tienen para autofinanciar sus inversiones, la mayoría de instituciones financieras que participaron en la presente investigación, indicaron haber atendido solicitudes de créditos del sector confección, afirmando que es un potencial cliente demandante de crédito, cuya solicitud promedio es de Q 30,000.00, demanda que aumenta en los meses de enero, septiembre y diciembre.
- d) Los resultados demuestran que la mayor parte de empresarios acuden a bancos, y a ONG's, en busca de recursos para financiar sus actividades productivas. Únicamente un porcentaje mínimo se ha acercado a las cooperativas.
- e) La mayoría de empresarios que participaron en esta investigación afirman que las mayores dificultades que tuvieron al momento de solicitar un préstamo fueron los trámites y requisitos que solicitan las financieras, además consideran que las tasas de intereses que cobran son algunas de las causas por la que no utilizarían préstamos.
- f) El pequeño empresario del sector confección no aplica la planeación en el desarrollo de su actividad productiva y financiera lo cual limita las posibilidades de acceso a fuentes de financiamiento externo con tasas de interés aceptables, y en consecuencia difícilmente logra trascender y aprovechar las oportunidades de mercado, un porcentaje alto de entrevistados manifiesta que han venido operando de forma empírica. En consecuencia, dejan una puerta abierta para que la competencia, el fraude o la pérdida de productividad entren con facilidad, aun cuando se tengan elementos positivos a su favor tales como la facilidad de conseguir financiamiento proveniente de anticipos de clientes.
- g) En referencia al destino de los créditos otorgados, empresarios y representantes de instituciones financieras coincidieron que la canalización de los recursos ha sido para la compra de materia prima.

Tal como se observó un porcentaje mínimo invierte en maquinaria y tecnología. Para la mayoría de representantes de instituciones financieras la mala administración de los recursos es una de las causas principales por la que el empresario cae en morosidad.

2.1.2 Nacionales

Asto, P (2017); en su investigación denominada “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017*” para optar el título profesional en licenciado en administración. Ha tenido por objeto, determinar que fuentes de financiamiento a las que acuden las MYPES del sector comercial, estaciones de servicio de venta de combustibles del cercado de la provincia de Satipo, año 2017 y su impacto en la rentabilidad. La investigación fue descriptivo, no experimental, transversal y correlacional, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 6 MYPE de una población de 6 a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta por lo que llegó a los siguientes resultados: Los resultados respecto al emprendedor son: la mayoría está en el rango de 29 a 39 años (83%); el sexo masculino representa 66%; en formación académica destaca “técnico” y “universitario” con 66,7% y 33,3%, respectivamente. Respecto a la MYPE: el 100,0% de las empresas encuestadas están formalizadas y es el acceso al financiamiento, la principal ventaja de la formalización. Son empresas con trayectoria en el mercado mayor a 7 años (66%) y cuentan entre 5 a 8 trabajadores, todos en planilla (50,0%). Respecto a la gestión financiera: el 83,3% solicita financiamiento de terceros y prefieren las entidades bancarias porque brindan más facilidades que otras entidades; el 50,0% no precisa la tasa de interés que aplicó a su financiamiento, sin embargo, los créditos obtenidos superan los S/.200 000 nuevos soles (66,7%) y cancelan en mediano y largo plazo.

Finalmente, el 100,0% de los microempresarios encuestados, indican que

el financiamiento oportuno genera un impacto positivo en la rentabilidad de la empresa y para el 83,3% de las MYPES encuestadas, la rentabilidad se ha visto mejorada en los dos últimos años.

Cordova, A (2017); en su investigación titulada: *“Importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad Caso: MYPE, Lubricantes y Multiservicios Mateo EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, Chilca-Huancayo 2016”* para optar el título profesional de Contador Público. Ha tenido por objeto, determinar la importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del rubro Lubricantes Y Multiservicios Mateo Eirl, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, Chilca-Huancayo 2016. El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con enfoque (cualitativo) por lo que llego a los siguientes resultados:

El financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes, es decir, para financiar su operación diaria dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos, que son activos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. Estos créditos son a largo plazo porque su inversión es muy elevada.

Antes de buscar un financiamiento, es necesario realizar una proyección real del negocio, esto para determinar en primer lugar el objetivo de la inversión y plantear distintos escenarios de pago para evitar deudas y darle el destino ideal al capital. Y concluyen que el respaldo que necesita toda empresa

de cualquier tamaño para crecer es el financiamiento, ya que es un medio para lograr sus objetivos a corto y largo plazo.

La pequeña empresa no sabe determinar la importancia de la rentabilidad, una rentabilidad adecuada permitirá retribuir según mercado y riesgo a los propietarios de los pequeños negocios y atender al crecimiento interno necesario para mantener, consolidar o mejorar, una posición competitiva de la pequeña empresa. Si esta obtiene una rentabilidad insuficiente no se hallará en condiciones de asegurar la satisfacción de estos factores y su empobrecimiento progresivo condenará su desarrollo conduciéndola a posiciones marginales dentro de su sector, rubro, lo que pondrá en peligro al cabo de cierto tiempo su existencia, es por ello que la rentabilidad es Importantísimo para cada empresa independientemente su

tamaño. En el caso de nuestras pequeñas empresas encuestadas se puede apreciar que:

- ✓ El 20% (2) de las pequeñas empresas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos cinco años.

- ✓ El 60% (6) de las de las pequeñas empresas encuestadas manifestó que la rentabilidad de sus empresas no incrementó ni disminuyó en los últimos cinco años. Y el 20% (2) desconoce el tema. Lo que nos muestra un panorama no muy satisfactorio para varias de nuestras pequeñas empresas encuestadas.

Soria, G (2016); en su investigación titulada: “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de combustible del distrito de calleria, 2015*” para optar el título profesional de Contador Público. Ha tenido por objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro compra/venta de combustible de Coronel Portillo, Calleria, 2015. Esta investigación fue de nivel descriptiva, usando la

Metodología tipo cuantitativo, diseño no experimental transversal-retrospectiva, para llevar a cabo la investigación se escogió una muestra representativa de 16 MYPES de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, teniendo los resultados siguientes: Respecto a los empresarios de las MYPE: La totalidad de los dueños o representantes legales de las MYPE encuestadas son adultos.. El 69% son del sexo masculino, un 69% tienen estudios de instrucción superior y el 69% de los empresarios encuestados son profesionales. Respecto a las características de las MYPE: El 88% de las MYPE encuestadas tienen entre de 6 a 26 años operando en el rubro de compra-venta de combustible, un 94% son formales, el 50% tienen entre 3-4 trabajadores permanente. Un 87% tienen entre 4 Y 6 trabajadores eventuales. Y el 88% de las MYPES encuestadas se formaron con la finalidad de obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 81% de las MYPE encuestadas financian sus actividades productivas con préstamos financieros de terceros, El 100% recibieron del sistema bancario. El 75% fueron un crédito de largo plazo. El 62% recibieron sus montos solicitados. Y el 100% que solicitaron sus créditos, utilizaron en inversión de sus empresas.

Vásquez, M (2019); en su investigación titulada: *“Caracterización del financiamiento y la competitividad de las mype del sector comercio – rubro grifos y estaciones de servicio del distrito de Sullana, año 2018”* para optar el título profesional de licenciada en administración. Ha tenido por objetivo general, determinar las principales características del financiamiento y competitividad de las MYPE en estudio. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo y diseño no experimental, la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento el cuestionario con 20 preguntas cerradas, aplicado a una muestra poblacional de 12 MYPE para la variable financiamiento y 384 clientes para la variable competitividad. Esta investigación tiene los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: 58% de microempresarios utiliza financiamiento a corto plazo, 58% le fue más fácil acceder al financiamiento de Corto plazo y 100% si cuenta con

fuentes de financiamiento externo. Respecto a la competitividad: 71% de los clientes encuestados señala que la MYPE no logra satisfacer, 44% el precio influye en su decisión de compra y el 78% considera que la MYPE que frecuenta si cuentan con alianzas estratégicas con sus proveedores. Se concluye que las MYPE de este rubro recurren según la procedencia a fuentes de financiamiento externo y según el tiempo de devolución a los créditos financieros utilizando las fuentes de financiamiento a corto plazo; asimismo, utilizan la línea de crédito simple, aunque sí tuvieron dificultades para acceder a ella. En cuanto a la competitividad las MYPE no logran satisfacer a los clientes debido a que no aplican estrategias competitivas. El poder de negociación de los proveedores predomina como fuerza competitiva.

Agreda, D (2016); en su investigación titulada: *“El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel EIRL de Chimbote, 2013”* para optar el título profesional de Contador Público. Tiene como propósito determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa Servicios Daniel EIRL de Chimbote; con un diseño de investigación descriptivo – bibliográfico – documental y de caso, aplicando la técnica de la revisión de los estados financieros pertinentes de la empresa en cuestión, fichas bibliográficas y documentos como recolección de datos, nos señala que el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las MYPE del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la

gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso.

Concluye, que el financiamiento en la micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente.

2.1.3 Locales

Bruno, G (2018); en su investigación para optar el título profesional en licenciado en administración denominada “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017*” ha tenido por objetivo general determinar las características del financiamiento y rentabilidad en las MYPES, sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el distrito de Tumbes, 2017. El tipo de investigación es descriptivo, de nivel cuantitativo y de diseño no experimental; para este trabajo se usó una población de 12 empresas MYPES del sector en estudio, a quienes se les aplicó un cuestionario dirigido a los propietarios, usando la encuesta como técnica con lo que llego a los siguientes resultados:

Se identificó los préstamos bancarios en donde los encuestados en su mayoría manifestaron que si trabajan que el con entidades bancarias y no bancarias específicamente con caja de ahorro y crédito, como: Caja Sullana, caja Piura, caja Raíz en su mayoría, ya que estas entidades no demoran en otorgarles los préstamos, les ofrecen mejores tasas de interés; la mayor parte de los prestatarios han solicitados préstamos de 6,000.00 a 10,000.00 a una tasa de interés en su mayoría del 2.75%, a un plazo de año y medio para realizar su pago, la cual califican una tasa de interés considerable (Tasa de interés baja). El dinero obtenido de la entidad financiera ha sido invertido para ampliar y arreglos de la infraestructura del local, en compra de nuevos

productos; el cual les fue suficiente y pudieron lograr objetivos planificados; también manifestó la mayoría que su capacidad de inversión si satisface la capacidad demandada.

Así mismo, determino que las ventas de la MYPES, en donde los encuestados manifestaron que los precios de sus productos si son competencia en el mercado, porque se les aplica un margen considerable de ganancia, que no exceda los límites del mercado; una de las desventajas de las empresa que la mayoría no considera un medio de pago las tarjetas de crédito y débito; la mitad de las empresas en estudio invierten en productos modernos y para llevar a cabo la compra se toman en cuenta puntos importantes, como es un estudio de mercado, la demanda que exista en el mercado y las sugerencia de los clientes; los vehículos que más demanda tienen son las marcas Toyota, Nissan, Chevrolet, Daewoo y Hyundai; la mayoría no utiliza medios publicitarios y la manera de hacer conocer sus productos son a través del muestreo (exhibición en vitrinas), recomendaciones de los clientes, volantes y redes sociales; así mismo las empresas si cuentan con una cartera de clientes fieles; la mayor parte de las empresas funcionan entre 12 - 25 años dentro del mercado; las mismas que ofrecen garantía a los productos que venden; realizan sus compras cada 30 días en su mayoría. Consideran que Tumbes por estar ubicado cerca de la frontera Ecuador tiene una ventaja que favorece al negocio e incrementa su capacidad de compras, también les favorece la existencia de las empresas de las marcas Toyota y Chevrolet en nuestro distrito de Tumbes. Coincido con **Chávez, A (2016)** que la estrategia de inversión mejora la rentabilidad de la empresa.

Concluyó que el grado de liquidez que poseen de las MYPES, en donde los encuestados manifestaron que sus ingresos sí cubren sus egresos mensuales; todas las empresas en estudio cuentas con una liquides eficaz para cubrir imprevistos económicos; así mismo las ventas obtenidas durante el año si cumplen con las ventas estimadas en el plan de negocio anual; por ende han mejorado en los últimos años y no ha tenido la necesidad de utilizar la factura negociable; en su mayoría las empresas en estudio no otorgan créditos a

entidades públicas, por lo que señalan que demoran mucho en hacer efectiva la cancelación de la factura; la mayor parte cuenta con vehículo propio para uso personal y por último manifestaron que no han tenido dificultades para cumplir con el pago de las facturas de compras. Se considera un negocio rentable, además se le puede explorar medios que pueden aumentar aún más su rentabilidad y liquidez.

2.2 Bases Teóricas de la investigación

2.2.1Financiamiento

Según García, P (2017); es la aportación de dinero que una empresa o persona física realiza y que se necesita para poder llevar a cabo una actividad o proyecto, como puede ser el desarrollo de un negocio propio o la ampliación de uno ya existente. Para adquirir financiamiento no ha sido una labor muy factible, pero es necesario para aumentos capital de trabajo y de productividad, un mayor acceso a la innovación tecnológica y en la posibilidad de entrar y mantenerse en los mercados internacionales.

En los tiempos actuales, se plantean cambios estructurales en los esquemas financieros, los cuales pretenden un mayor nivel de prosperidad social acompañado con crecimiento económico sustentado en la integración de actividades comerciales, industriales y de servicios en las cuales se desarrollan las PYME. Es por ello que el financiamiento es el principio donde descansan los recursos de la empresa para lograr el desarrollo normal de sus operaciones y el alcance de metas establecidas.

Teorías del financiamiento.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de Modigliani & Miller (1958), donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

- **Teoría de Modigliani & Miller M&M** Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani & Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.
- **Proposición I:** Brealey & Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.
- **Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente, al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.
- **Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Plazos de financiamiento

El Financiamiento a corto plazo: Según Adriana (2018) se clasifican en los siguientes:

- **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.
- **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.
- **Pagaré:** Es un instrumento negociable que se tiene que hacer por escrito y que se dirige a una persona en especial, en donde se compromete a pagar la presentación en la fecha fija y en un tiempo determinable.
- **Línea de crédito:** Este es el dinero que siempre está disponible en el banco durante un periodo y es cuando el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado.
- **Papeles comerciales:** Esta fuente consiste en pagarés no garantizados de empresas importantes que tienen los bancos, los fondos de pensiones y otras empresas.
- **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 (Pérez & Campillo, 2011).

El Financiamiento a largo plazo

- **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- **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.
- **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 (Gonzales, A 2002).

Tipos de fuentes de financiamiento

Las MYPES se ven obligada a recurrir a recursos propios o externos para poder obtener financiamiento, los cuales a continuación se mencionan:

Fuentes de financiamiento internas.

Se conoce como fuentes internas de financiamiento o autofinanciación a aquellos recursos se generan de las operaciones normales de la empresa; el papel que juegan es esencial para el desarrollo de la misma, en especial para el crecimiento de su capital. (Sanchez Morales & Flores Velez, 2012).

- **Aportaciones de los socios:** Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- **Utilidades retenidas:** según (Roldán, 2018) corresponden a las

utilidades o dividendos de la empresa que permanecen en la empresa, esto es, no se reparten entre sus socios o accionistas. Las empresas pueden decidir mantenerlas para alcanzar diversos objetivos como por ejemplo crecimiento interno.

- **Depreciación y amortización** Cuando se habla de depreciación de activos como fuente de financiamiento, en realidad se hace referencia a la utilización de la reserva creada para la reposición de los mismos, sin la cual una empresa no estaría en condiciones de sustituir sus activos con oportunidad, sobre todo tratándose de maquinaria y equipo; desde luego esta fuente constituye una fuente de financiamiento económica para la empresa.

Fuentes de financiamiento externas.

Burguillo (2016). La financiación externa de una empresa son los medios con los que cuenta ésta para hacer frente a sus compromisos de pago o para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento del negocio de forma sostenida en el tiempo.

Según Perdomo (2008) afirma que la mayoría de las PYME, se financian con recursos externos debido a la falta de liquidez de momento, ya que muchas de estas empresas piensan en expansión y crecimiento a futuro. Hay diversos tipos de financiamiento externo, debido a las circunstancias y necesidades de las PYME, no todas requieren lo mismo, por ello se han ido implementando nuevas formas de financiamiento acorde a sus necesidades particulares. A continuación, se hablará de los distintos tipos de financiamiento externo.

Una de las instituciones que proporciona de este tipo de financiamiento son los bancos o cajas municipales entre otros, ya que utiliza la intermediación financiera con fines de rentabilidad, capta los recursos del público sobre los que se establece su capacidad de financiamiento y haciendo uso de ésta, primordialmente en operaciones activas “créditos”, realiza su función de

promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión a la entidades industriales, comerciales y de servicios.

Flory (2003), sostiene que, para el otorgamiento de sus financiamientos, los bancos u otras entidades financieras, deberá estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos y los plazos de recuperación de estos créditos otorgados. El banco múltiple ofrece los siguientes financiamientos:

- **Créditos simples:** Estos créditos son aplicados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cobrar sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente y una derivación de ésta es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste adquiera, quedando el acreditado a restituir al acreditante las sumas que se disponga, los intereses, prestaciones y comisiones que se estipulen.
- **Créditos hipotecarios.** Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa, también se utiliza para el pago de pasivos originados en la operación normal y se puede destinar a la vez al capital de trabajo. La garantía se otorga a un plazo de 5, 10, 15, 20 años. El deudor entrega a la institución crediticia cierta cantidad mensual que incluye tanto capital, como intereses, con el objeto que, mediante esos pagos que se denominan amortizaciones, quede redimida totalmente la hipoteca al final del plazo fijado.
- **Arrendamiento financiero.** Es un financiamiento a largo plazo y se utiliza para alquilar terrenos, edificios y partes de equipo. El financiamiento se establece por medio de un contrato, a través del cual el arrendador se obliga a entregar el uso del bien al arrendatario, a cambio del pago de una renta durante un cierto

período, teniendo al final del plazo la opción de recibir la propiedad, volverla a rentar, o enajenarla. Al momento de utilizar cualquiera de estas tres opciones, la empresa se ve beneficiada, ya que en la primera opción puede adquirir el bien a un precio inferior a su valor de adquisición. Cuando prolonga el uso o goce del bien, paga menos por esa renta. Y si decide venderla, participa junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien, de acuerdo con las proporciones y términos del contrato.

- **Descuento de documentos** Este es el crédito que accede financiar necesidades de capital de trabajo, derivadas de ventas a plazos, que se encuentran documentadas con títulos de crédito a favor de empresas o personas físicas con actividad empresarial y orientada a cualquier rama de la actividad económica. Estos títulos son entregados y endosados a favor de la institución de crédito, de manera que sea ésta quien lleve a cabo la cobranza de los mismos.
- **Créditos Prendarios.** consiste en una forma de financiación (préstamo) mediante la cual una persona ofrece a su cliente cierta cantidad de dinero (la cantidad del préstamo) que equivale a un porcentaje del valor de algún bien mueble que se entrega en garantía, lo que es la prenda. Generalmente, suele ser el bien para el que se solicita el préstamo, como puede ser un automóvil, pero su uso queda limitado o restringido al acuerdo hecho entre la parte deudora y el deudor. (ORG, 2016).

Este tipo de crédito permite financiar necesidades temporales o permanentes de capital de trabajo, a las empresas orientadas a cualquier rama de actividad económica. El plazo en el que se puede otorgar este tipo de crédito depende de las necesidades del cliente, por lo que puede ser de 4 a 39 meses aplicando una tasa de interés a los préstamos 22.44% hasta el 28.81% establecida por el banco central o también documentándose mediante la firma de un pagaré a favor de la entidad del crédito.

En el Perú hay diversas entidades financieras, especialmente cajas municipales, que otorgan este tipo de crédito. Por ejemplo, Caja Sullana acepta joyas de oro como crédito prendario a cambio de dinero. El oro es valorizado según el precio del mercado. La joya es valuada por tasadores especializados que determinan el peso, kilataje y el valor de la garantía (Hoy, 2017).

- **El papel comercial.** es una forma de financiamiento que se otorga a corto plazo a través de un documento no garantizado. Este papel es emitido por empresas financieramente estables y ofrecido en el mercado con un porcentaje de descuento aplicado a su valor nominal. El propósito de este instrumento comercial es financiar las necesidades de capital generadas por el incremento tanto de las cuentas por cobrar como del inventario, por la creación de nuevas líneas de producción o para cumplir con cualquier tipo de obligaciones adquiridas a corto plazo. (Corvo, 2019).
- **Emisión de obligaciones.** Operación de crédito utilizada por los empresarios como medio de financiación para la obtención de recursos mediante endeudamiento que se retribuye pagando un tipo de interés. Este crédito puede ser a mediano y largo plazo destinado generalmente para ampliación de capital de trabajo, mantenimiento de maquinaria o construcción de naves industriales, desarrollo de nuevos proyectos programados por la entidad, etc., lo que son conocidos como instrumento de obligaciones o bonos (Moreno, 2008).

Fuentes de obtención de crédito

Según (InkariPeru, 2015) Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- **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.

➤ **Bancos y uniones de crédito**

Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada

➤ **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

2.2.2 Teoría de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional. Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada

asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado Sharpe.

El modelo de mercado de Sharpe surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharp propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular de la diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Tipos de rentabilidad.

Según Sánchez (2002) existen los siguientes tipos de rentabilidad:

❖ La rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse

como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado Medio.

❖ **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.2.3 Presupuesto

Según Flores (2015), afirma que un presupuesto es un plan cuantitativo de acción que ayuda a la coordinación y control de la adquisición y utilización de recursos durante un determinado periodo.

La preparación de un presupuesto debe considerarse como la integración de la variedad de intereses difusos y en ocasiones diversos, que constituyen la organización, dentro de un programa que todos convinieron que es funcional. El presupuesto implica algo más que el mero pronóstico:

involucra la manipulación planeada de todas las variables que determinen el desempeño de la empresa en un esfuerzo por alcanzar cierta posición preferida en el futuro.

Viéndolo de este modo, difícilmente puede darse énfasis exagerado a la importancia de la participación, cada subsistema se impone un compromiso y cada compromiso se relaciona con el plan total. Según sostiene el autor, es importante el presupuesto en una empresa ya que es un plan integrador que permite de manera ordenada y organizada la coordinación de todas las áreas existentes dentro de la empresa, con el fin de lograr el manejo correcto de los recursos que esta posee, logrando el cumplimiento de los objetivos y metas trazadas y así conocer los resultados con anticipación para tomar las decisiones pertinentes y adecuadas, sin embargo, como también lo manifiesta Muñiz (2012), el presupuesto es una herramienta de planificación que, de una forma determina, integra y coordina las áreas, actividades departamentos y responsables de una organización, y que se expresa en términos monetarios los ingresos, gastos y recursos que se generan en un periodo determinado para cumplir los objetivos fijados en la estrategia.

Además, sostienen Nevado, López, Pérez y Ramón (2012), el presupuesto es un plan anual que concreta para ese periodo las directrices estratégicas de la empresa en programas de actuaciones precisas, asignando recursos y responsables y cuantificando, por meses, el conjunto en términos monetarios. El presupuesto de un año es un eslabón en la cadena de planificación de la empresa: se ve afectado por decisiones de periodos previos, y a su vez, su desarrollo repercutirá sobre los presupuestos de los años por venir.

De lo mencionado por los autores, consideramos que el presupuesto es una herramienta elaborada mediante un orden técnico y sistemático que sirve para minimizar los posibles riesgos que se presenten en el futuro con el único objetivo de lograr la misión y visión que la empresa ha trazado, este plan operacional permite cambiar los objetivos a términos monetarios y encomendar la responsabilidad de su aplicación a los diferentes encargados para después poder hacer su verificación mediante el control y análisis de las desviaciones que se proyectan para un ejercicio económico en la entidad; donde se trazaran estrategias, herramientas que incluyen al personal para que contribuyan a la aplicación del presupuesto, demostrando su efectividad.

Presupuesto Maestro:

Es el conjunto de todos los presupuestos que se elaboran en un proceso presupuestario. Expresa el plan general de la gerencia e incluye planes, tanto de operaciones como financieros, que interactúan armónica y coordinadamente, para generar los Estados Financieros Proyectados, acorde con los objetivos y metas de una organización. Por lo general, incluye los siguientes

Importancia del Presupuesto Maestro:

La importancia del presupuesto radica en la posibilidad de presentar con anticipación los principales indicadores administrativos y financieros, como, por ejemplo: la productividad, la liquidez, la rentabilidad, el apalancamiento, los niveles de demanda, etc. Las cifras que sustenta el presupuesto deben ser calculadas considerando un cierto grado de riesgo, ya que existen varias fuentes de información, sobre todo de carácter externo, para que al tomar decisiones se tenga conocimiento de la viabilidad de las cantidades y de sus soportes.

Funciones de los Presupuestos Maestro:

Wikipedia (2015). Las siguientes funciones son las más importantes cuando hablamos en términos generales:

- ❖ La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.
- ❖ El control presupuestario es el proceso de descubrir que es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
- ❖ Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

- ❖ Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- ❖ Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.
- ❖ Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y dirigirlas hacia los objetivos estratégicos.

Ventajas del uso de los presupuestos Maestro:

- ❖ Mediante los presupuestos la gerencia planifica las operaciones de la empresa, dado que tiene su alcance el cuadro cuantificado de las operaciones y resultados esperado, para poder de esta forma prever las situaciones y tomar las decisiones en el momento más oportuno.
- ❖ Permiten controlar la gestión de las distintas áreas, así ventas, logística, producción, etc., dado que sirve como parámetro de control contra el cual verificar la gestión. (Tanaka Nakasome, 2013).

Elementos del presupuesto Maestro.

“Los elementos que debe conllevar la elaboración de los presupuestos son los siguientes”.

- a. Integrador:** “indica que toma en cuenta todas las áreas y actividades de la empresa”. (Ruiz y Ortiz. 2005)
- b. Coordinador:** “significa que los planes para la empresa deben ser preparados en conjunto y coordinadamente”. (Ruiz y Ortiz. 2005,).
- c. Operaciones:** “uno de los objetivos principales de los presupuestos es determinar los ingresos que se pretenden obtener, así como los gastos en los que se incurrirá”. (Ruiz y Ortiz. 2005).
- d. Recursos:** “no es suficiente con conocer los ingresos y gastos futuros, la empresa debe planear los recursos necesarios y su asignación, lo cual se logra con la planeación financiera”. (Ruiz y Ortiz. 2005, p. 77).

El presupuesto maestro como herramienta de gestión empresarial

El presupuesto maestro constituye un mecanismo de planificación empresarial, cuyo desarrollo impulsa la gestión estratégica de todas las operaciones relacionadas con la obtención del producto final, razón de ser de la empresa. El presupuesto maestro toma importancia en la empresa por que ayuda a vencer la incertidumbre, planeando las actividades que se van a realizar, con el fin de poder sostenerse en un mercado altamente competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos que se deberán asumir. Asimismo, el presupuesto maestro es la herramienta para maximizar las utilidades de una empresa, y el camino que debe recorrer la gerencia para alcanzar sus metas propuestas. Al realizar comparaciones entre los valores operativos reales y los valores proyectados se puede determinar las razones por las cuales no se han cumplido con las metas planteadas. Si en la empresa se realizara un buen presupuesto, dónde intervengan todas las áreas de la organización, un análisis de la situación económica que involucre al sector económico al que pertenece, comparaciones con los Estados Financieros de otras empresas, además de ello se tenga bien en claro las normas vigentes; se podrá obtener una poderosa herramienta de gestión empresarial.

Etapas de la Preparación del Presupuesto

Flores (2015), menciona las siguientes etapas:

Primera etapa: Pre – iniciación o diagnóstico financiero.

En esta etapa se evalúa los resultados obtenidos en periodos anteriores, se analizan las tendencias de los principales indicadores empleados para calificar la gestión gerencial (ventas, costos, precios de las acciones en el mercado, márgenes de utilidad, rentabilidad, participación en el mercado, etc.) se efectúa la evaluación de los factores ambientales no controlados por la dirección y se estudia el comportamiento de la empresa. Este diagnóstico contribuirá a sentar los fundamentos del planeamiento estratégico y táctico, de manera que exista objetividad al tomar decisiones en los campos siguientes:

- Selección de las estrategias competitivas: liderazgo en costos y/o diferenciación.
- Selección de las opciones de crecimiento: intensivo, integrado diversificado.

Segunda etapa: Formulación del presupuesto

Con base en los planes aprobados para cada nivel funcional por parte de la gerencia, se ingresa esta etapa en la cual los mismos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales, procediéndose según las pautas siguientes:

- a. En el campo de las ventas, su valor se subordinará a las perspectivas de los volúmenes a comercializar previstos y de los precios. Para garantizar el alcance de los objetivos mercantiles se tomarán decisiones inherentes a los medios de distribución, los canales promocionales y la política crediticia.
- b. En el frente productivo se programarán las cantidades a fabricar o embalsar, según los estimativos de ventas y las políticas sobre inventarios.
- c. Sobre la base de los programas de producción y en las políticas que regulan los niveles de inventarios de materias primas, insumos o componentes, se calcula las compras en términos cuantitativos y monetarios.
- d. Basándose en los requerimientos de personal solicitados por cada jefatura, y según los criterios de la remuneración y las disposiciones gubernamentales vigentes, la jefatura de relaciones industriales o de recursos humanos debe preparar el presupuesto de sueldos y salarios.

Tercera etapa: Ejecución presupuestaria

En el proceso administrativo, la ejecución se relaciona con la “puesta en marcha de los planes” y con el consecuente interés de alcanzar los objetivos

trazados, con el comité de presupuestos como el principal impulsor, debido a que si sus miembros no escatiman esfuerzos cuando se busca el empleo eficiente de los recursos físicos, financieros y humanos colocados a su disposición, es factible el cumplimiento cabal de las metas propuestas. En esta etapa, el director de presupuestos tiene la responsabilidad de prestar colaboración a las jefaturas para asegurar el logro de los objetivos consagrados al planear. Igualmente, presentará informes de ejecución periódica.

Cuarta etapa: Control del presupuesto.

Si el presupuesto es una especie de termómetro para medir la ejecución de todas y cada una de las actividades empresariales, puede afirmarse que su concurso sería parcial al no incorporar esta etapa en el cual es viable determinar hasta qué punto puede marchar la empresa con el presupuesto como patrón de medida. Por ello, mediante el ejercicio cotidiano del control se enfrentan los pronósticos con la realidad. Las actividades más importantes por realizar en esta etapa son:

- a) Preparar informes de ejecución parcial y acumulativa que incorporen comparaciones numéricas y porcentuales de lo real y presupuestado. Cuando la cotización se aplique a proyectos de inversión, además de aspectos monetarios deberán incluirse tópicos como el avance en obras, en tiempo y en compras expresadas en unidades.
- b) Analizar y explicar las razones de las desviaciones ocurridas.
- c) Implementar correctivos o modificar el presupuesto cuando sea necesario, como ocurre al presentarse cambios intempestivos de las tasas de interés o de los coeficientes de devaluación que afectan las proyecciones de compañías que realizan negocios internacionales.

Quinta Etapa: Evaluación presupuestaria.

Al culminar el periodo de presupuestación se prepara un informe crítico de los resultados obtenidos que contendrá no sólo las variaciones sino el

comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales. Será necesario analizar las fallas en cada una de las etapas iniciales y reconocer los éxitos, al juzgarse que esta clase de acciones son importantes como plataforma para vencer la resistencia al planteamiento materializado en presupuestos. Cabe indicar que estas etapas para preparar el presupuesto, generalmente se aplican en empresas industriales, comerciales y de servicios.

Clasificación de los Presupuestos:



Fuente: Elaboración propia

Según su flexibilidad:

- **Rígidos, estáticos, fijos o asignados:** Son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural etc.) Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.
- **Flexibles o variables:** Son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias del entorno. Son de gran aceptación en el campo presupuestario moderno. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos.

Según el período de tiempo:

- **Acorto plazo:** Son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.

- **A largo plazo:** Este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas.

Según el campo de aplicación en la empresa

De operación o económicos

Tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un Estado de Ganancias y Pérdidas. Entre estos presupuestos se pueden destacar:

- **Presupuestos de Ventas:** es un documento que ayuda a conocer la rentabilidad de una compañía y a conocer el volumen de ventas estimado.
afirma que es el costo del producto o servicio que se entrega al cliente, y puede ser el costo de producción o el de adquisición del artículo o servicio. En el estado de resultados el costo de ventas corresponde directamente a las ventas. En este aspecto se piensa a veces que cuando se producen cantidades grandes o se compran muchos artículos para vender el costo de ventas aumenta, pero lo que no se vende se queda en inventarios en el balance general y no afecta el estado de resultados
- **Presupuestos de Producción:** Comúnmente se expresan en unidades físicas. La información necesaria para preparar este presupuesto incluye tipos y capacidades de máquinas, cantidades económicas a producir y disponibilidad de los materiales.
- **Presupuesto de Compras:** Es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. Generalmente se hacen en unidades y costos.
- **Presupuesto de Costo-Producción:** Algunas veces esta información se incluye en el presupuesto de producción. Al comparar el costo de producción con el precio de venta, muestra si los márgenes de utilidad son adecuados.

- **Presupuesto de Remuneraciones por Pagar:** Para Fonseca (2009), el presupuesto de remuneraciones por pagar implica la estimación de las remuneraciones, que corresponde como contraprestación por el tiempo de trabajo efectivamente realizado dentro de la empresa, por ello la realización de este presupuesto bien planificado proporciona a la organización una herramienta importante ya sea para realizar ajustes según sea necesario en caso de que se amerite.
- **Presupuesto de flujo de efectivo:** Es esencial en cualquier compañía. debe ser preparado luego de que todos los demás presupuestos hayan sido completados. El presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo.

Financieros

En estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que inciden en el balance. Hay dos tipos:

- **Presupuesto de Caja o Tesorería:** Tiene en cuenta las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fáciles de realizar. Se puede llamar también presupuesto de caja o de flujo de fondos porque se utiliza para prever los recursos monetarios que la organización necesita para desarrollar sus operaciones. Se formula por cortos periodos mensual o trimestralmente.
- **Presupuesto de erogaciones capitalizables:** Es el que controla, básicamente todas las inversiones en activos fijos. Permite evaluar las diferentes alternativas de inversión y el monto de recursos financieros que se requieren para llevarlas a cabo

2.2.4 MYPES

El Perú, vive un momento muy expectante en su historia, considerada una de las economías más emergentes. De hecho, los innegables avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas.

De un lado, la apertura comercial propugnada en los últimos años, han permitido incrementar sosteniblemente las exportaciones peruanas y ser uno de los pilares de su crecimiento económico. De otro lado, paulatinamente las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) muestran su potencial dinamismo en la economía de nuestro país, constituyéndose en la base empresarial más importante del país, considerada también como generadora de empleo.

LEY MYPE: Ley N° 28015 (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa).

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.

Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para la micro y pequeñas empresas

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 (MIPYME). 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” teniendo los siguientes cambios:

Según el artículo del (Comercio 2014):

- Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada. Desde ahora una microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).
- Durante los tres primeros años, desde su inscripción en el REMYPE, las nuevas empresas no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar multas. Esta norma no se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa incurra en la misma infracción en dos o más oportunidades.
- Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.
- Las pequeñas, medianas y microempresas que capaciten a su personal podrán deducir este gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo similar al 1% del costo de su planilla anual.

- El REMYPE, que permanece hoy bajo la administración del Ministerio de Trabajo, pasará a Sunat.
- Las empresas individuales de responsabilidad limitada podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. Con esto tendrán algunos beneficios tributarios.
- En cuanto a las compras estatales, las instituciones tendrán a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para pagarles a sus proveedores MYPES. El Estado tiene la obligación de comprarle a las MYPES al menos el 40% de lo que requiere.

CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE

a) Número de trabajadores:

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

b) Ventas Anuales

- Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

III. HIPOTESIS

Hernández (2014), señala: “Las hipótesis son las guías de una investigación o estudio. Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado” (pág. 104).

Hernández (2014) sostiene que: “Las hipótesis se utilizan a veces en estudios descriptivos, para intentar predecir un dato o valor en una o más variables que se van a medir u observar. Pero precisa que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis” (pág.108)

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la Investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación es cuantitativo

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación es descriptivo y aplicativo debido a que solo se ha limitado a describir y aplicar las principales características de las variables en estudio.

4.1.3 Diseño

El diseño que se utilizó en la presente investigación es no experimental de corte transversal. No experimental dado que las variables no estuvieron sujetas a cualquier manipulación o intervención directa del investigador; y de corte transversal por cuanto los datos se obtuvieron en un momento determinado del tiempo.

Dónde: M = Muestra conformada por las MYPE.

O= Observación de las variables: financiamiento y rentabilidad.

4.2 Población y muestra.

4.2.1 Población

En esta investigación su población está conformada por las 01 MYPE dedicadas a la venta de combustible y accesorios de autos en sector de Pueblo Nuevo- Tumbes.

4.2.2 Muestra.

Con relación a la población, para la presente investigación se ha realizado la identificación del universo o población, la MYPE dedicada a al comercio venta de combustible y accesorios, a los cuales se realizaron las consultas, y/o entrevistas, aplicando así el cuestionario de investigación.

4.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

4.3.1 Operacionalización

Tabla 01. Operacionalización de Variables.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS (Preguntas)	ESCALA DE MEDICIÓN
Independiente (X) : Financiamiento del Capital de Trabajo	Requerimiento temporal de efectivo para la compra de mercaderías, en el caso de comercios; o de materias primas, insumos, mano de obra o servicios, en el caso de producción. Ello, con la finalidad de incrementar la operatividad del negocio. De lo	Requerimiento inmediato de dinero con la finalidad de invertir en combustibles y otros productos relacionados al sector automotriz; con la finalidad de ampliar la operatividad del negocio.	Corto Plazo	▪ Tasa	1. Por lo regular la empresa solicita financiamiento de capital de trabajo para realizar sus actividades? 2. Considera que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado? 3. La tasa de financiamiento está dentro del rango del 2 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?	Entrevista
				▪ Tiempo	4. A su entender la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido? 5. En alguna oportunidad la empresa ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año? 6. Considera que es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?	
				▪ Solvencia	7. En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es solvente? 8. Ser solvente es respaldar con activos el financiamiento que se solicita?	
				▪ Planificación	9. La empresa planifica sus actividades en el corto plazo.	

<p>que se trata es de financiar el capital de trabajo neto (activo corriente – pasivo corriente).</p> <p>www.elanalista.com</p>		Mediano Plazo	▪ Tasa.	<p>10. La empresa ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?</p> <p>11. Considera la empresa que en esta modalidad de financiamiento, la tasa debe ser más baja?</p>	Entrevista
			▪ Tiempo	12. El tiempo de duración de esta modalidad de financiamiento del KT le permite cumplir con su obligación?	
			▪ Solvencia	13. En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es más solvente?	
			▪ Planificación	14. La empresa planifica sus actividades en el mediano plazo.	
		Largo Plazo	▪ Tasa	<p>15. La empresa ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?</p> <p>16. Considera la empresa que en esta modalidad de financiamiento, la tasa debe bajar aún más?</p>	
			▪ Tiempo	17. El tiempo de duración de esta modalidad de financiamiento del KT le permite cumplir con su obligación?	
			▪ Solvencia	18. En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es más solvente?	
			▪ Planificación	19. La empresa planifica sus actividades en el largo plazo.	

Fuente: elaborado por la investigadora

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEMS (Preguntas)	ESCALA DE MEDICIÓN
Dependiente (Y) : Rentabilidad	Cuando se habla de rentabilidad en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial, esta se conceptualiza como un indicador de mayor importancia porque mide el desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para remunerar los recursos financieros utilizados. economipedia.com	Indicador de mayor importancia que utiliza la empresa Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL, el cual le permite medir la capacidad que tiene para remunerar los recursos financieros utilizados.	Económica	▪ Nivel de ventas	1. El nivel de ventas de combustible es el punto fuerte de la empresa? 2. Considera que el nivel de ventas de la empresa le asegura la rentabilidad económica?	Entrevista
				▪ % Utilidad	3. 25% de rentabilidad, es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad alto? 4. ¿10% de rentabilidad, es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad bajo?	
				▪ Costo de ventas	5. Un buen manejo en el costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica?	
				▪ Planificación del Ppto.	6. La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica?	
			Financiera	▪ Financmto. del KT.	7. La empresa considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del KT?	
				▪ Utilidad de la inversión	8. Toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera?	
				▪ Utilidad del financmto.	9. La salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento que la utilidad de la inversión?	
				▪ Planificación del Ppto.	10. La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener rentabilidad financiera?	

Fuente: elaborado por la investigadora

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

A esta se lo define como el conjunto de instrumentos y medios a través de los cuales se efectúa el método y solo se aplica a una ciencia. Ahora, la diferencia entre el método y la técnica es que el método es el conjunto de pasos y de etapas que debe cumplir una investigación y este se aplica varias ciencias, mientras que la técnica, es el conjunto de instrumentos el cual se efectúa el método.

4.4.1 Técnicas

La técnica que se va utilizar, para recolectar la información es: la entrevista, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

4.4.2 Instrumentos

El instrumento, que se utilizara para registrar la información es: El cuestionario estructurado, porque es instrumento que constaran de unas preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación.

4.5 Plan de análisis

Se realizó un análisis descriptivo de las variables en estudio. Los resultados serán presentados en tablas de distribución de frecuencias absolutas porcentuales, así como gráficos estadísticos. Para el procesamiento de los datos se utilizará el programa informático Microsoft Excel 2010.

4.6 Matriz de Consistencia

Tabla 01. Matriz de consistencia.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIBALE	DIMENS. / INDIC.	POBLACION Y MUESTRA	METODO Y DISEÑO	TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>¿Cuál es el instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE del sector comercio, rubro Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL en el Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Identificar el presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseñar el presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019. ▪ Describir el uso del maestro de trabajo como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, año 2019. 	<p>HIPOTESIS GENERAL</p> <p>Hernández (2014) sostiene que: “Las hipótesis se utilizan a veces en estudios descriptivos, para intentar predecir un dato o valor en una o más variables que se van a medir u observar. Pero precisa que no en todas las investigaciones descriptivas se formulan hipótesis” (pág.108)</p>	<p>Independiente: Financiamiento</p> <p>Dependiente: Rentabilidad</p>	<p>A corto plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiempo ▪ Tasa de interés ▪ Solvencia ▪ planificación <p>A mediano plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiempo ▪ Tasa de interés ▪ Solvencia ▪ Planificación <p>A largo plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiempo ▪ Tasa de interés ▪ Solvencia ▪ Planificación <p>Económica.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Nivel de ventas ▪ % utilidad ▪ Costo ventas ▪ Planific. Ppto. <p>Financiera.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financmto KT ▪ Utilidad de la Inversión ▪ Utilidad del financiamto. ▪ Planific. Ppto. 	<p>POBLACION:</p> <p>La población de estudio está conformada por la MYPES del Sector Comercio de Tumbes.</p> <p>MUESTRA:</p> <p>La población de estudio está conformada por la MYPES del Sector Comercio, Rubro Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL en el sector Pueblo Nuevo de Tumbes.</p>	<p>TIPO: cuantitativo</p> <p>NIVEL DE INVESTIGACION: Descriptivo</p> <p>DISEÑO DE INVESTIGACION: No experimental</p>	<p>TECNICA: Entrevista</p> <p>INSTRUMENTO: Cuestionario</p> <p>TECNICA: Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO: Cuestionario</p>

Fuente: Elaborado por la investigadora

4.7 Principios Éticos

Durante el desarrollo del estudio de la investigación se ha considerado en forma precisa el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Tanto los investigadores como los favorecedores deben estar conscientes de la importancia de estos principios y velar por el bienestar de las poblaciones que participan en los estudios de investigación. Todos los involucrados deben comprender los principios de la ética de la investigación y su aplicación. Que son los siguientes:

- **Respeto por las personas:** Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos
- **Beneficencia.** En relación a la ética de investigación, la beneficencia significa una obligación a no hacer daño (no maleficencia), minimización del daño y maximización de beneficios.
- **Justicia.** Este principio se refiere a la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujeto de investigación.

Así mismo, fundamento que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser acreditados y disponibles por diversos investigadores sin mayores prohibiciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en este estudio

V. RESULTADOS

5.1 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS DE LA VARIABLE FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD.

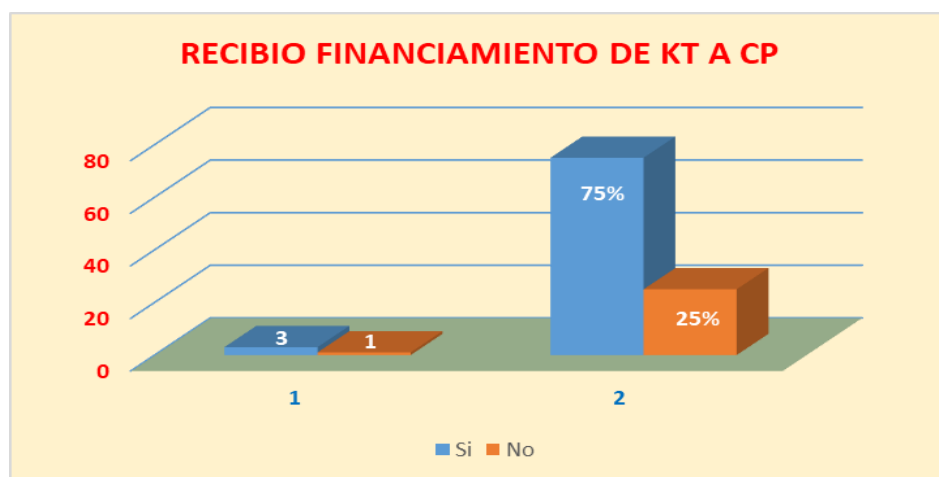
5.1.1. Según objetivo específico 01:

Tabla 1. ¿Por lo regular la empresa solicita financiamiento de capital de trabajo para realizar sus operaciones en el corto plazo?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado por la investigadora.

GRÁFICO N° 01



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

INTERPRETACION:

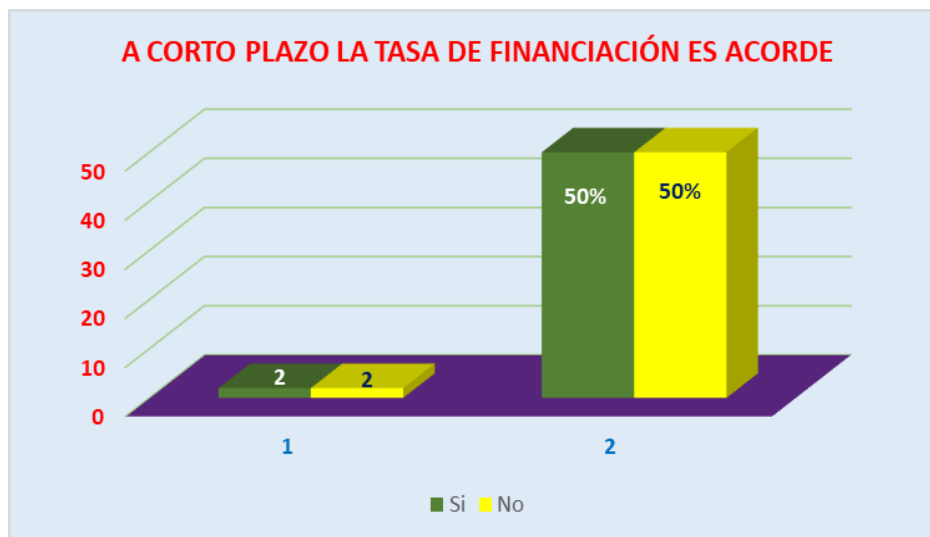
EL 75% (3) de encuestados manifestaron que SI solicitaron financiamiento de capital de trabajo para realizar sus operaciones en el corto plazo y el 25% (1) nos manifestó que la empresa NO solicito financiamiento.

Tabla 02. ¿Considera que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	2	50
No	2	50
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

GRÁFICO N° 02



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

INTERPRETACION:

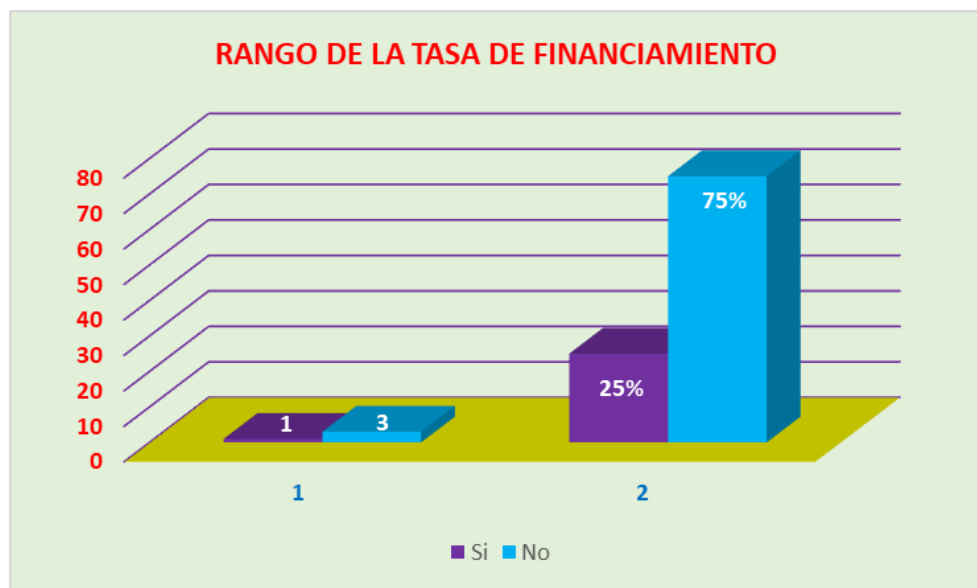
EL 50% (2) de encuestados manifestaron que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado y el 50% (2) manifestó que NO en una tasa establecida.

Tabla 03. ¿La tasa de financiamiento está dentro del rango del 2 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	1	25
No	3	75
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

GRÁFICO N° 03



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

INTERPRETACION:

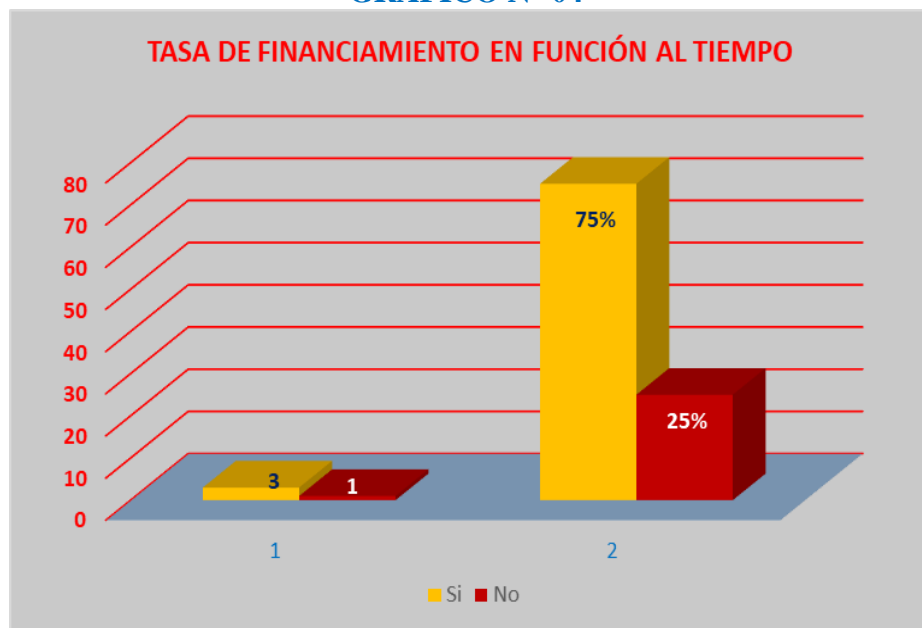
EL 25% (1) de encuestados manifestaron que la tasa de financiamiento SI está dentro del rango del 2 al 5% mensual mientras que el 75% (3) manifestó que NO está dentro del rango del 2 al 5% mensual establecido por las instituciones financieras.

Tabla 04. ¿A su entender la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

GRÁFICO N° 04



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora.

INTERPRETACION:

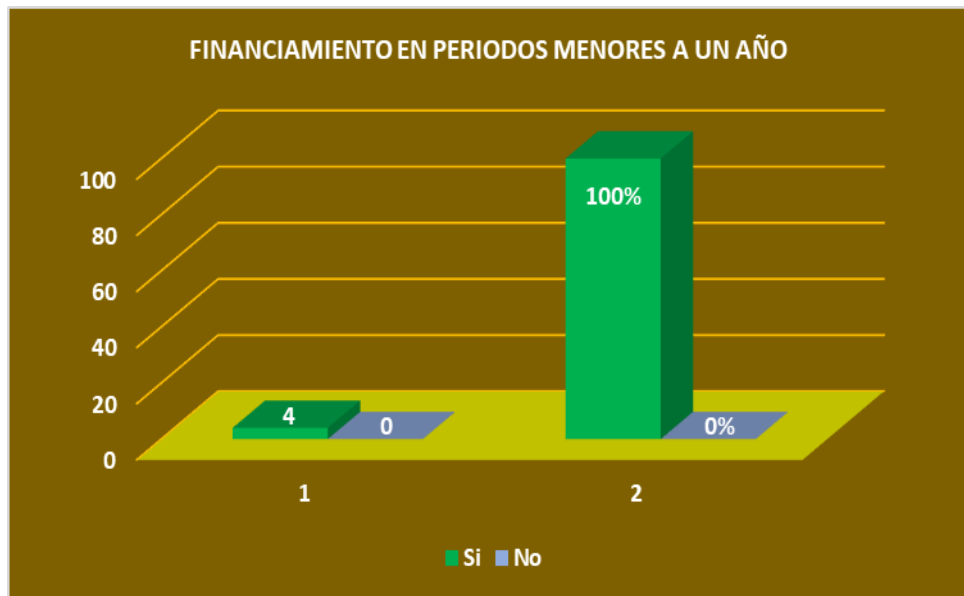
EL 75% (3) de encuestados manifestaron SI la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido mientras que el 25% (1) manifestó que NO está establecido de acuerdo al tiempo.

Tabla 05. ¿En alguna oportunidad la empresa ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	4	100
No	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 05



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

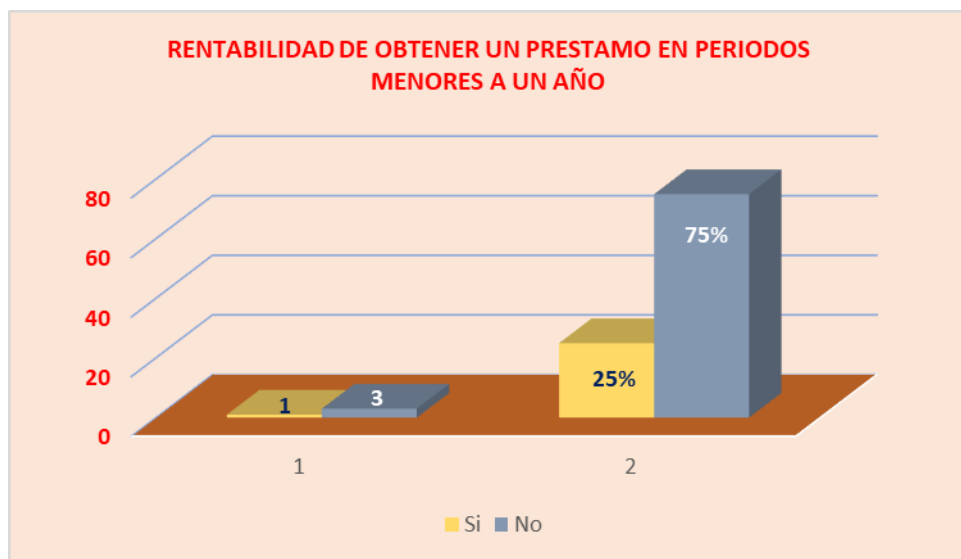
El 100% (4) de encuestados manifestaron que la empresa SI ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año.

Tabla 06. ¿Considera que es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempo menores a un año?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	1	25
No	3	75
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 06



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

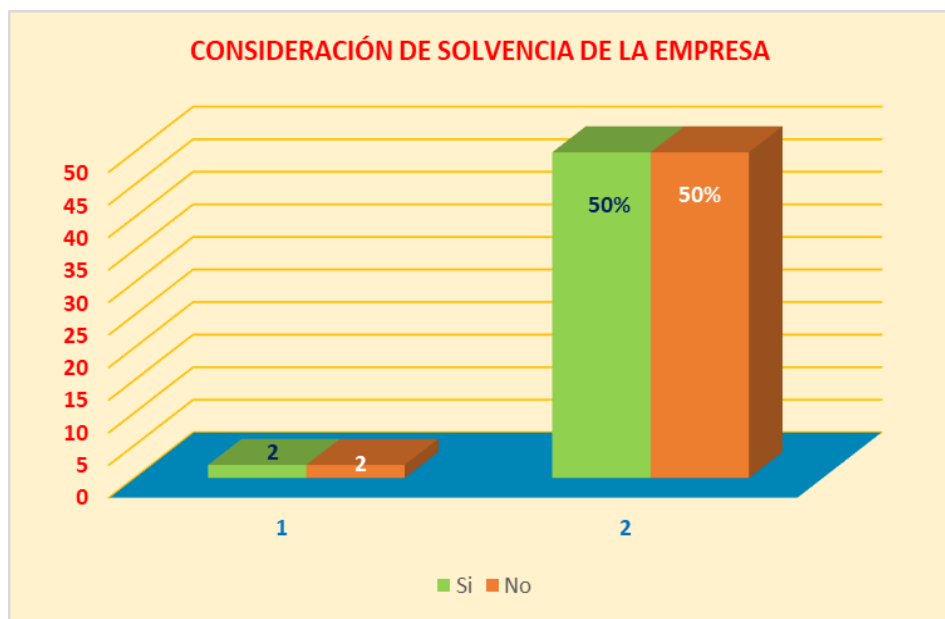
El 75% (3) de encuestados manifestaron que NO es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempos menores a un año mientras que el 25% (1) considero que SI era rentable.

Tabla 07. ¿En esta modalidad de financiamiento considera que la empresa es solvente?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	2	50
No	2	50
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 07



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

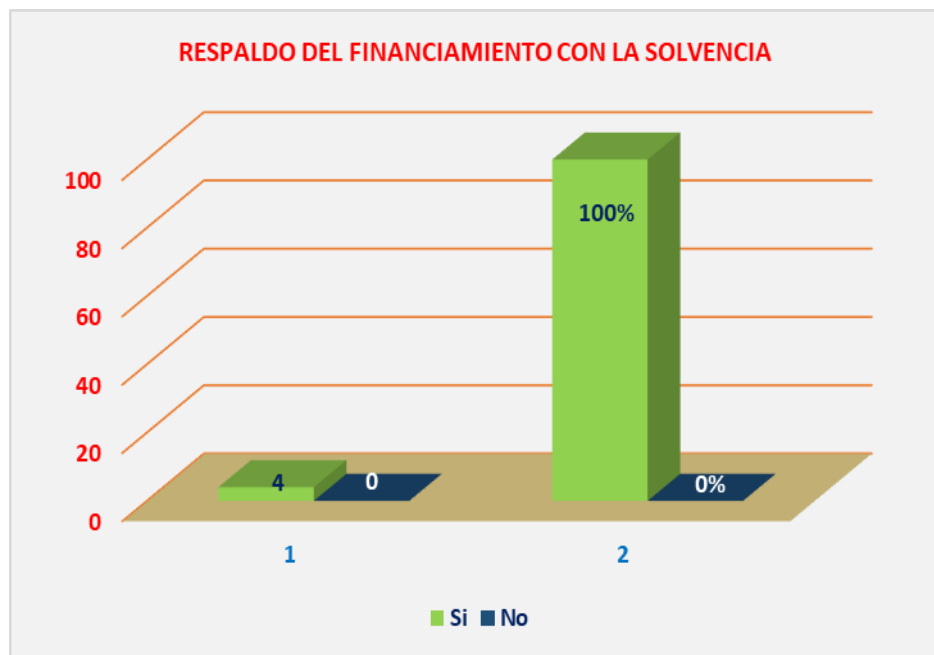
El 50% (2) de encuestados manifestaron que SI el financiamiento se considera que la empresa es solvente y otro el 50% (2) considero que el financiamiento NO considera a una empresa solvente.

Tabla 08. ¿Ser solvente es respaldar con activos el financiamiento que se solicita?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	4	100
No	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 08



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

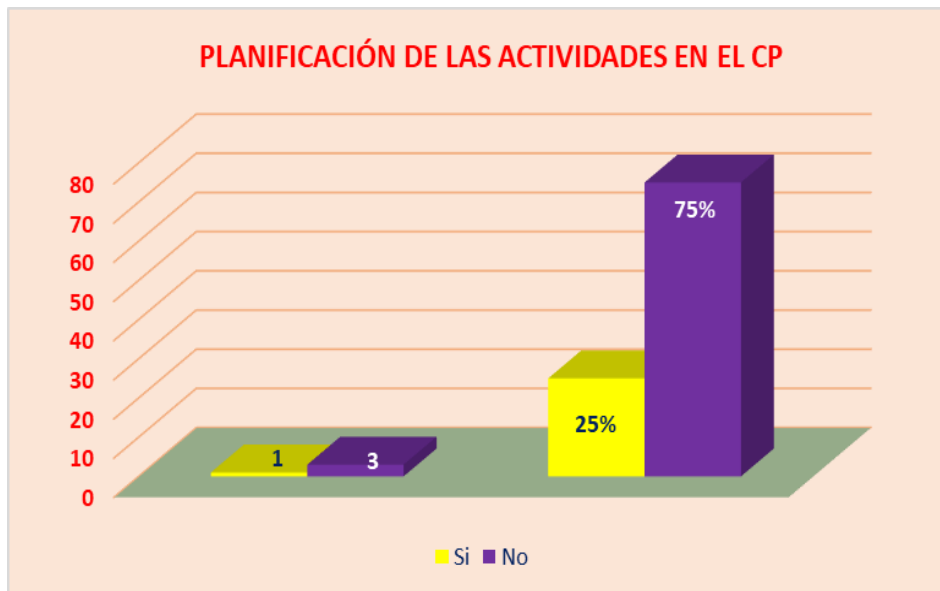
El 100% (4) de encuestados manifestaron que SI es solvente el respaldar con activos el financiamiento que se solicita.

Tabla 09. ¿La empresa planifica sus actividades en el corto plazo?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	1	25
No	3	75
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 09



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

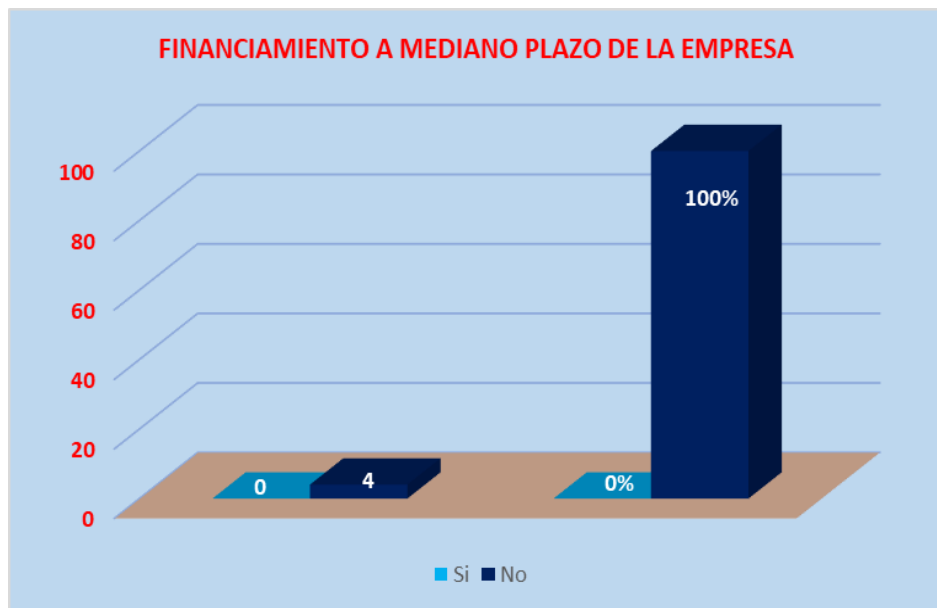
El 75% (3) de encuestados manifestaron que la empresa NO planifica sus actividades en el corto plazo mientras que el 25% (1) considero que SI planifica sus actividades.

Tabla 10. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	0	0
No	4	100
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 10



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

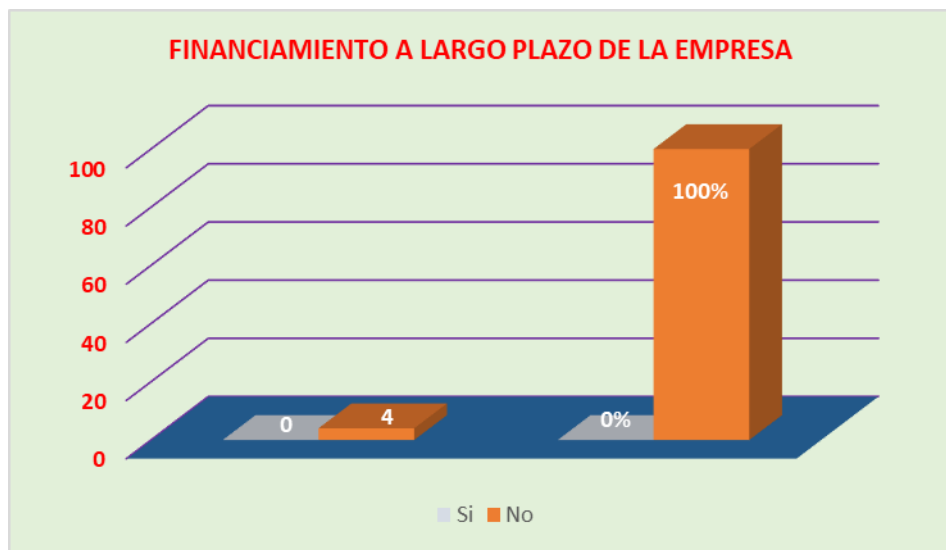
El 100% (4) de encuestados manifestaron que la empresa NO ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera.

Tabla 11. ¿La empresa ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	0	0
No	4	100
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 11



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

El 100% (4) de encuestados manifestaron que la empresa NO ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera.

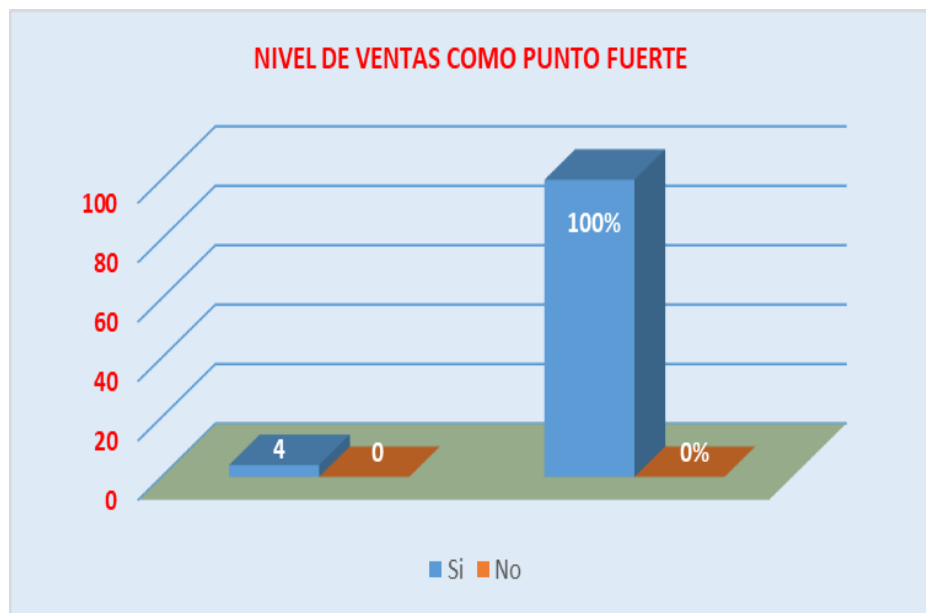
5.1.2. Según objetivo específico 02:

Tabla 12. ¿El nivel de ventas de combustible es el punto fuerte de la empresa?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	4	100
No	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 12



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

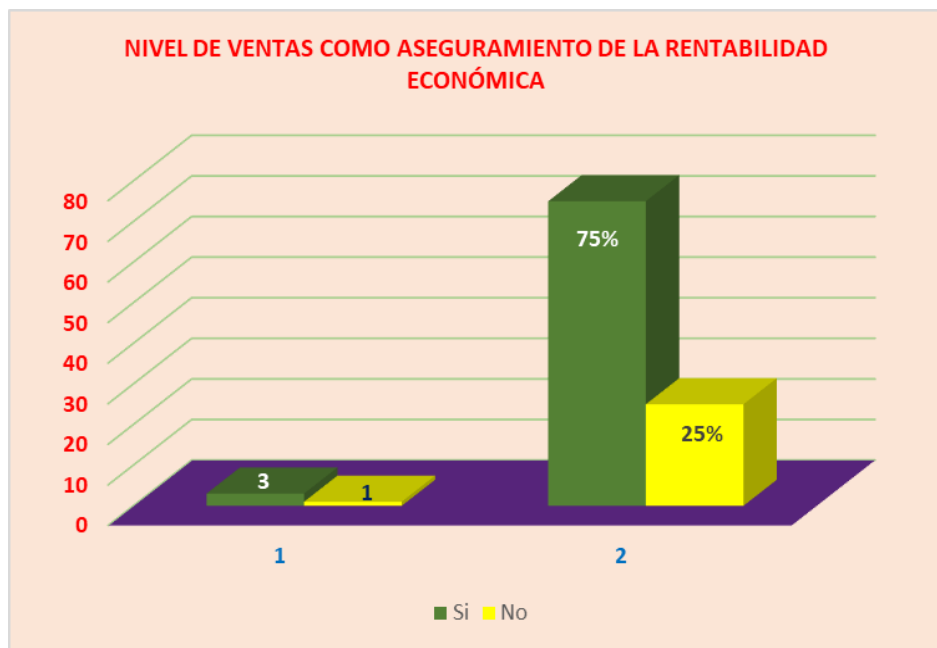
El 100% (4) de encuestados manifestaron que SI el nivel de ventas de combustible es el punto fuerte de la empresa.

Tabla 13. ¿Considera que el nivel de ventas de la empresa le asegura la rentabilidad económica?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 13



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

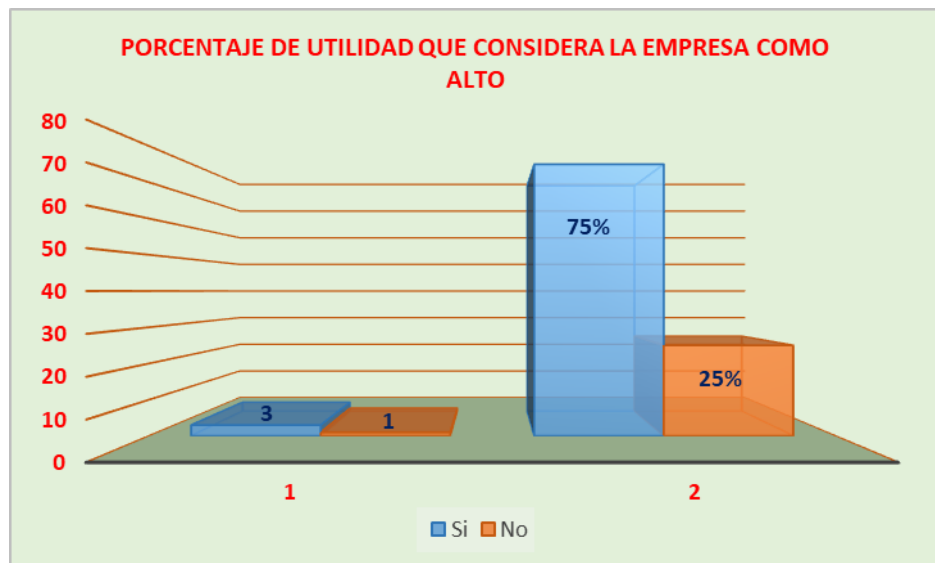
El 75% (3) de encuestados manifestaron que el nivel de ventas de la empresa SI le asegura la rentabilidad económica mientras que el 25% (1) considero que NO.

Tabla 14. ¿25% de rentabilidad, es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad alto?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 14



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

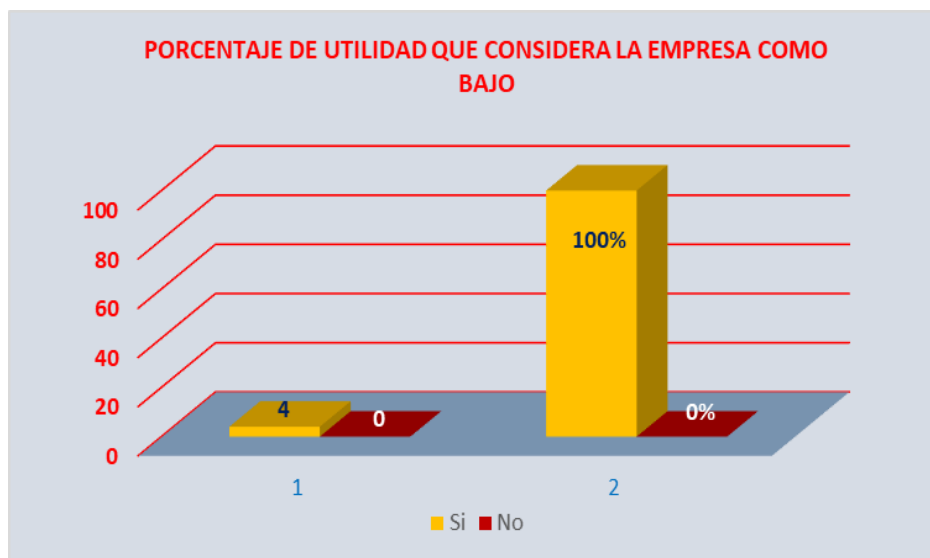
El 75% (3) de encuestados manifestaron que el 25% de rentabilidad, es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad alto a mientras que el 25% (1) considero que NO es muy alto.

Tabla 15. ¿10% de rentabilidad, es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad bajo?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	4	100
No	0	0
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 15



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

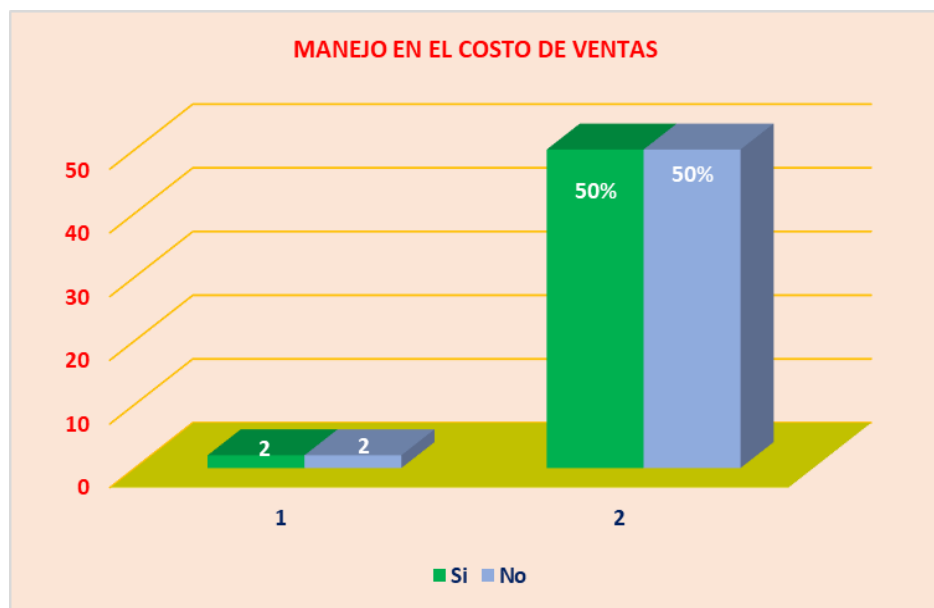
El 100% (4) de encuestados manifestaron que el 10% de rentabilidad, es considerado por la empresa un porcentaje de utilidad bajo.

Tabla 16. ¿Un buen manejo del costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	2	50
No	2	50
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 16



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

El 50% (2) de encuestados manifestaron que SI hay un buen manejo del costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica, mientras que el 50% (2) considero que NO.

Tabla 17 ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	0	0
No	4	100
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 17



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

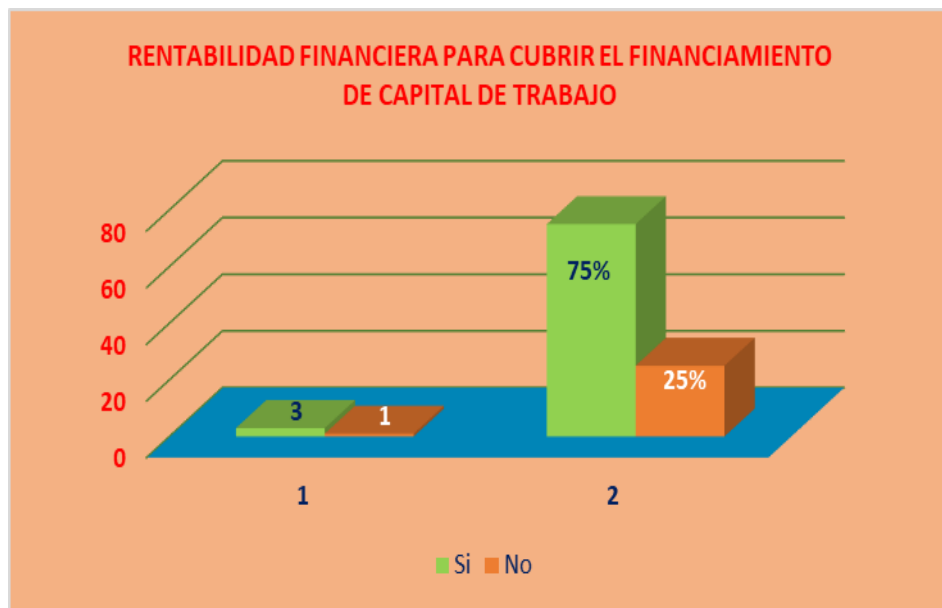
El 100% (4) de encuestados manifestaron que la empresa NO planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica.

Tabla 18 ¿La empresa considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 18



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

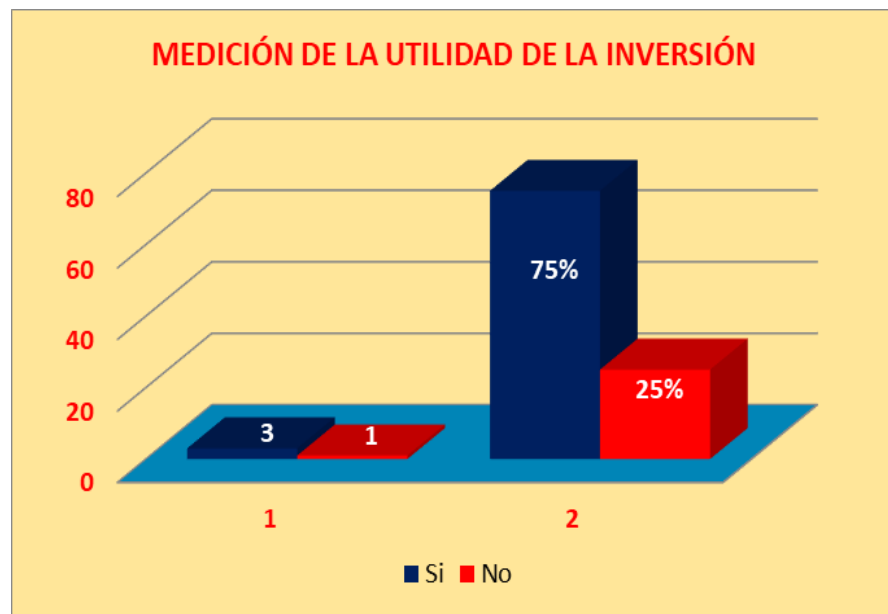
El 75% (3) de encuestados manifestaron que la empresa SI considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo mientras que el 25% (1) considero que NO.

Tabla 19. ¿Toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 19



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

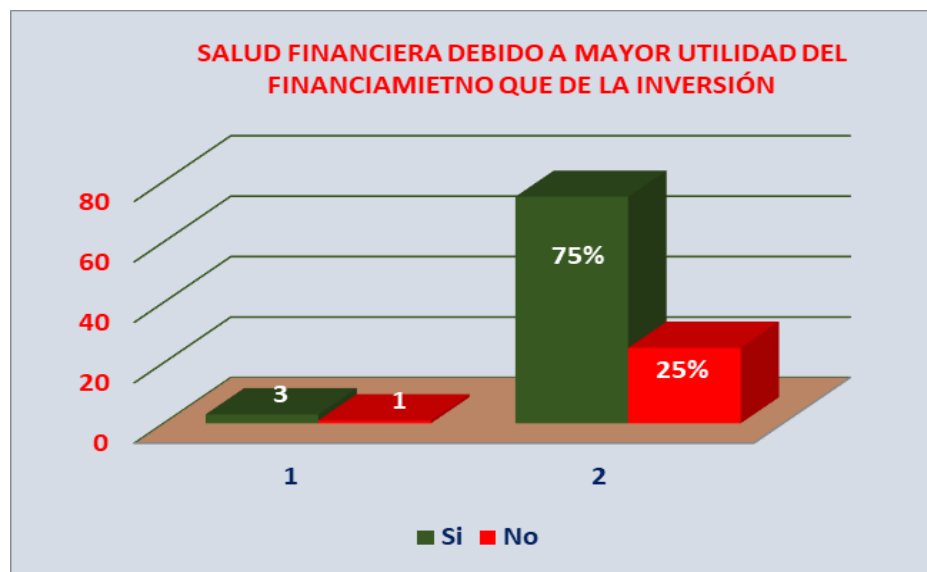
El 75% (3) de encuestados manifestaron que SI toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera, mientras que el 25% (1) considero que NO debe medir su rentabilidad.

Tabla 20. ¿La salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	3	75
No	1	25
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 20



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

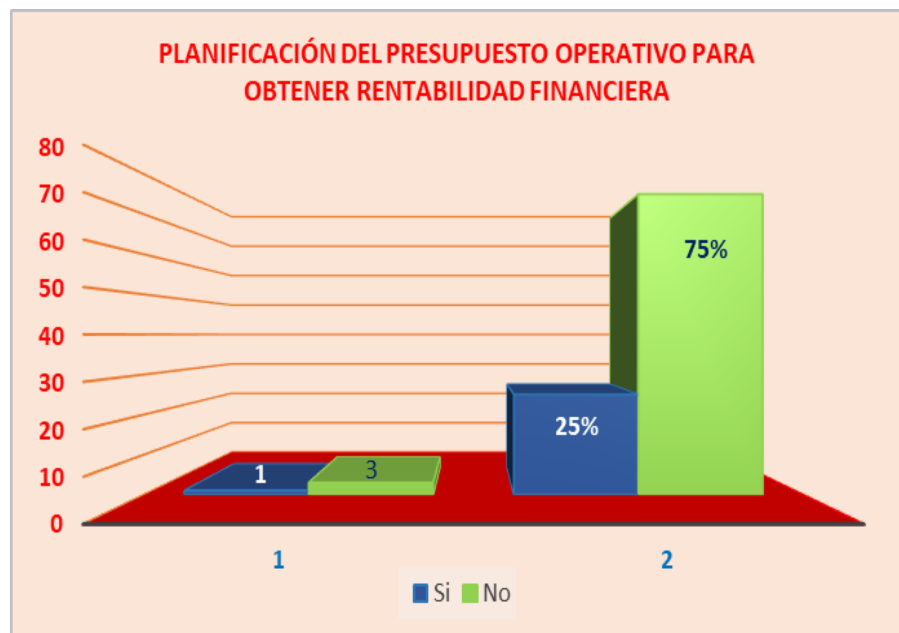
El 75% (3) de encuestados manifestaron que SI la salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión mientras que el 25% (1) considero que NO.

Tabla 21. ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?

OPCIÓN	Fi	Hi (%)
Si	1	25
No	3	75
TOTAL	4	100

Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

GRÁFICO N° 21



Fuente: Cuestionario
Elaborado: por la investigadora

INTERPRETACION:

El 75% (3) de encuestados manifestaron que NO planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera mientras que el 25% (1) considero que SI planifica.

5.2 ANALISIS DE RESULTADOS

5.2.1. Según el objetivo específico 01:

La tabla y el gráfico N° 01, se orienta a la solicitud de financiamiento de capital de trabajo por la empresa para realizar sus operaciones en el corto plazo (CP); tal es así que, del total de 4 encuestados, el 75% (3 de ellos) coincidieron en señalar que la empresa si ha solicitado financiamiento de capital de trabajo en el CP; mientras que un 25% (1 de ellos) indicó que la empresa no solicita financiamiento de capital de trabajo en el CP.

Así mismo, en la tabla y gráfico N° 02 se señala la inclinación de la tasa que cobra la institución financiera acorde a la establecida en el mercado; de esto se puede indicar que el 50% de los encuestados (2 de ellos) manifestaron que la tasa que cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado; mientras que el otro 50% (2 de ellos) señalaron que la tasa que cobra la institución financiera no es acorde a la establecida en el mercado.

El 2 y 5% mensual de financiamiento que cobran las instituciones financieras; de lo indicado, se puede señalar que el 75% de los encuestados (03 de ellos) manifestó que no está dentro del rango mensual que cobran las instituciones financieras; mientras que el 25% que representa a (01 de ellos) señaló que si está dentro del rango mensual que cobran las instituciones financieras.

En cuanto a la tabla y gráfico N° 04 referentes a la financiación de la tasa en función al tiempo establecido; se puede contrastar que del total de la muestra encuestada (04 de ellos); el 75% (03 de ellos) enfatizó que la tasa de financiamiento si está en función al tiempo establecido; mientras que el 25% (01 de ellos) indicó que la tasa de financiamiento no está en función al tiempo establecido.

Sin embargo, la tasa y gráfico N° 05 reflejan la oportunidad de la empresa de haber recibido financiamiento en periodos menores a un año; tal es así que del total de 4 encuestados; el 100% (04 de ellos) manifestó que la empresa si ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año.

Y en cuanto a la tabla y gráfico N° 06 en la que se señala la rentabilidad de obtener financiamiento en periodos menores a un año; se tiene que, del total de 04 encuestado, el 75% (03 de ellos) sostienen que no es rentable obtener financiamiento en periodos menores a un año; mientras que un 25% (01 de ellos) considera que si es rentable obtener financiamiento en periodos menores a un año.

En la tabla y gráfico N° 07 se muestra la solvencia de la empresa en cuanto a la modalidad de financiamiento; tal es así, que del total de 04 encuestados el 50% que representa a 02 de ellos, manifestó que la empresa si es solvente en cuanto a la modalidad de financiamiento; mientras que el otro 50% (02 de ellos) sostuvo que la empresa no es solvente en esta modalidad de financiamiento.

Y de acuerdo a lo anterior, en la tabla y gráfico N° 08 se muestra la solvencia de la empresa al respaldar con activos el financiamiento solicitado; tal es así, que del total de 04 encuestados el 100% que representa a 04 de ellos, manifestó que la empresa si es solvente por cuanto respalda con activos el financiamiento que se solicita.

Por tanto, la tabla y gráfico N° 09 señala la planificación que realiza la empresa en cuanto a sus actividades en el corto plazo; tal es así que, el 75% (03 de ellos) sostienen que la empresa planifica sus actividades en el corto plazo; sin embargo, un 25% (01 de ellos) señala que la empresa si planifica sus actividades en el corto plazo.

Sin embargo, la tabla y gráfico N° 10 hace referencia a la solicitud de financiamiento de la empresa en el mediano plazo (MP) y su adaptación de la tasa que le cobra la institución financiera; tal es así que, del total de 04 encuestados, el 100% de ellos respondieron que la empresa no ha solicitado financiamiento en el mediano plazo y por lo tanto no se pueden adaptar a la tasa que cobran las instituciones financieras en su momento.

Del mismo modo sucede con la tabla y gráfico N° 11; al hace referencia a la solicitud de financiamiento de la empresa en el largo plazo (LP) y su adaptación de la tasa que le cobra la institución financiera; tal es así que, del total de 04 encuestados, el 100% de ellos respondieron que la empresa no ha solicitado financiamiento en el largo plazo y por lo tanto no se pueden adaptar a la tasa que cobran las instituciones financieras en su momento.

A manera de resumen del primer objetivo: se puede decir que: el 75% de los representantes sostienen que la empresa si ha solicitado financiamiento de capital de trabajo en el corto plazo, para lo cual el 50% de los mismos señalaron que las tasas indicadas por la institución financiera eran acordes a las establecidas por el mercado; a pesar que el 75% consideraba que la tasa no estaba inmersa dentro del rango entre el 2 y 5% mensual, sino más bien consideraban que la misma estaba en función al tiempo establecido por el crédito; confirmando de esta manera que la empresa había trabajado con financiamiento en periodos de tiempo menores a un año. Eso sí el 75% de los mismos consideraban que no era rentable obtener financiamiento en periodos menores a un año, dado a que la empresa esta avocada a cumplir con sus obligaciones que le es imposible capitalizarse, a pesar que de manera compartida sus representantes consideran que para entrar a dicha modalidad la empresa es solvente por cuanto cuenta con los activos suficientes que la respaldan.

Es importante señalar aquí que su punto de debilidad de la empresa, va por el lado de la planificación ya que está no planifica sus actividades en el corto plazo; además de que la misma no ha evidenciado financiamiento en el mediano y largo plazo; que es el horizonte temporal para poder permitirle a la empresa capitalizar y poder cumplir de manera más holgada con el cumplimiento de sus obligaciones.

5.2.2. Según el objetivo específico 02:

La tabla y gráfico N° 12, alude al nivel de ventas como punto fuerte con el que cuenta la empresa; tal es así que del total de 04 encuestados que representan la población y muestra, el 100% de ellos consideraron que el nivel de las ventas si era el punto fuerte de la empresa.

Ello conlleva a considerar que en la tabla y gráfico N° 13 el nivel de ventas de la empresa asegura la rentabilidad económica; del cual se puede abstraer que del total de 04 encuestados; el 75% (03 de ellos) alegan que el nivel de ventas de la empresa si asegura la rentabilidad económica; a diferencia de un 25% (01 encuestado) que sostiene que el nivel de ventas de la empresa no asegura la rentabilidad económica.

La tabla y gráfico N° 14, alude a que un 25% de rentabilidad es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad alto; tal es así que, del total de 04 encuestado, el 75% de ellos (3 encuestados) sostuvieron que si es considerado como un porcentaje de utilidad alto; a diferencia de un 25% (01 de ellos) que manifestó no considerarlo como un porcentaje de utilidad alto.

Se podría asumir como una argumentación contraria a lo que señalan la tabla y gráfico N° 15, dado que estas aluden a que un 10% de rentabilidad es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad bajo; tal es así que, del total de 04 encuestado, el 100% de ellos (04 encuestados) sostuvieron que si es considerado como un porcentaje de utilidad bajo.

En cuanto al manejo del costo de ventas, la tabla y gráfico N° 16 reflejan la inclinación que tienen los encuestados respecto a que la empresa obtiene o no una mayor rentabilidad económica; tal es así que del total de 04 encuestados que constituyen la población y muestra; el 50% (02 de ellos) manifiestan que un buen manejo en el costo de ventas si le permite a la empresa obtener mayor rentabilidad económica; sin embargo, el otro 50% (02 de ellos) consideran que un buen manejo del costo de ventas no le permite a la empresa obtener mayor rentabilidad económica.

La tabla y gráfico N° 17 se orienta a reflejar si la empresa planifica con un presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica; tal es así que del total de 04 encuestados que constituyen la población y muestra, el 100% manifiestan que la empresa no planifica con la utilización de un presupuesto para obtener la rentabilidad económica.

En cuanto a la tabla y gráfico N° 18 respecto a la consideración del negocio de obtener rentabilidad financiera que le permita cubrir el financiamiento del capital de trabajo; se tiene que, del total de 04 encuestados que representan la población y muestra; el 75% (03 de ellos) señalan que la empresa si obtiene rentabilidad financiera dado que el negocio le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo; a diferencia de un 25% (01 de ellos) que manifiesta que la empresa no obtiene rentabilidad financiera dado que el negocio no le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo.

En cuanto a la medición de la utilidad de la inversión para considerar como importante la rentabilidad financiera, se puede argumentar según la tabla y el gráfico N° 19 que; del total de 04 encuestados que representan la población y muestra, un 75% (03 de ellos) manifiestan que toda empresa si debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera; a diferencia de un 25% (01 encuestado) que sostiene que toda empresa no debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera.

Por otro lado, la tabla y gráfico N° 20 señalan la salud financiera de la empresa la cual se refleja en una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión; tal es así que del total de 04 encuestados que representan a la población y muestra, el 75% (03 de ellos) sostiene que la salud financiera de la empresa si se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión; a diferencia del 25% (01 de ellos) que alega que la salud financiera de la empresa no se refleja por una mayor utilidad del financiamiento del KT que la utilidad de la inversión.

Por último, la tabla y gráfico N° 21 se orienta a señalar si la empresa planifica sus actividades mediante el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera; tal es así que del total de 04 encuestados que constituyen la población y muestra, el 75% (03 de ellos) manifiesta que la empresa no planifica sus actividades mediante un presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera; a

diferencia del 25% (01 encuestado) que sostiene que la empresa si planifica sus actividades mediante la elaboración de presupuestos operativos que le permita obtener una rentabilidad financiera.

A manera de resumen del segundo objetivo específico: se puede decir que: el 100% de los representantes coinciden en señalar que las venta de combustible es el punto fuerte de la empresa, siempre y cuando dichas ventas estén avocadas a trabajar con capital propio de la empresa el mismo que le permitirá obtener una rentabilidad económica tal como lo señala el 75% de los representantes; sin embargo, al establecer el porcentaje de rentabilidad el 75% de los representantes consideran que el 25% de rentabilidad es alto y el 10% es bajo tal como lo considera la totalidad de sus representantes.

Es importante señalar que el 50% de los representantes consideran que un buen manejo del costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica; sin embargo, la empresa adolece de un presupuesto operativo que le permite obtener cierto margen de rentabilidad tanto económica como financiera; esto como producto de la falta de planificación para la realización de sus actividades; tal es así que la mayoría de los representantes tienen el conocimiento si bien no profundo pero si lo suficientemente indispensable como para reconocer la rentabilidad; sin embargo la empresa en ninguna ocasión ha estado inmersa en dicho tipo de financiamiento.

Es importante entonces que la empresa comience avocar sus esfuerzos en planificar sus actividades mediante el financiamiento del capital de trabajo (KT) ya que el mismo como ellos bien lo reflejan en sus resultados les permitirá capitalizar y obtener mayor rentabilidad en el mediano o largo plazo. Todo está en saber medir sus fortalezas y oportunidades y saber aplicarlas en el momento adecuado para el bienestar de la empresa.

VI. CONCLUSIONES

De acuerdo a lo mostrado en los resultados y a lo evidenciado en los estados financieros producto de haber aplicado el presupuesto maestro se puede concluir que:

1. Al diseñar el presupuesto maestro como instrumento de mejora en el financiamiento y la rentabilidad se puede observar; que en el flujo de caja financiero arroja un flujo de fondos netos actualizado de S/. 73 926, el mismo que permite que en la Empresa Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL, sus resultados acumulados crezcan en un 18% el año con respecto al año 2018; tal como lo muestra el balance general en el Anexo N° 02 al evidenciar que estos crezcan de S/. 242 389 en el año 2018 a S/. 285 625 en el año 2019; lo mismo se refleja con las utilidades del ejercicio, con la diferencia de que estas últimas crecieran en un 58% con respecto al año anterior; es decir, estas pasaron de S/. 43 236 en el año 2018 a S/. 68 215 en el año 2019.
2. En lo que respecta al segundo objetivo, se puede argumentar que parte del activo corriente con que contaba la empresa en el año 2018, se destinó a la compra de mercaderías y de materia prima previendo de un posible desabastecimiento en el mercado de combustibles; por lo cual tuvo que ampliar su inversión en activos fijos que le permitieran abastecerse de dichos insumos, pasando estos a valorarse de S/. 161 800 en el 2018 a S/ 258 000 en el año 2019; tal como se muestra en el balance general del Anexo 02. Es importante recalcar que las deudas corrientes

del año 2019 con respecto al año 2018 tendieron a la baja; a fin de cumplir en el largo plazo con el financiamiento adquirido. Así mismo se concluyó que el presupuesto maestro es una herramienta o instrumento de mejora para las empresa ya que permitirá determinar anticipadamente no solo las necesidades de la organización durante un periodo contable sino, las utilidades que va a generar y por ende los beneficios tanto para sus empleados como para el propio del ente, de la misma forma los impuestos respectivos que se van a generar; por lo que, éste podrá definir que tratamiento es el más adecuado para éstos rubros y así lograr corregir oportunamente eventualidades, con el fin de lograr el normal funcionamiento de la empresa. Cabe resaltar que el área mas crítica para la elaboración de este presupuesto, debido a la elaboración este presupuesto se da inicio al presupuesto maestro.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ADRIANA. (28 de Agosto de 2018). "Financiamiento". Obtenido de El portal de financiamiento, creditos, prestamos, finanzas... Recuperado de: <https://financiamiento.org.mx/financiamiento-corto-plazo/>
- ASTROS, I. (4 de enero de 2017). Monografias.com. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos107/presupuesto-empresarial-plan-accion/presupuesto-empresarial-plan-accion.shtm>
- BALDERRABANO J., & PÉREZ, G. (2014). Rentabilidad y competitividad en la PYME. Veracruz. Recuperado de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2014/01/11CA201302.pdf>
- BAYONA, G. (2018). Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro accesorios y autopartes de vehículos mayores, en el Distrito de Tumbes, 2017. Informe final de investigación. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3937/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_BRUNO_BAYONA_GABY_LIZET.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- FLORES, M. (2017). Financiamiento del capital de trabajo factor que incide en la rentabilidad en la pequeñas y medianas empresas de expendio de combustible en el distrito de Ayacucho, 2016. Informe final de investigación - Tesis, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Ayacucho. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8300/FINANCIAMIENTO_CAPITAL_QUISPE_FLORES_MELISA_ROSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- GARCIA, I. (30 de NOVIEMBRE de 2017). Economía Simple. net. Recuperado de <https://www.economiasimple.net/glosario/financiacion>
- GONZALES, N. (2000). Participación de los intermediarios financieros Bancarios y Bancarios en el desarrollo de las PYMES textiles en metropolitana de 1990-2000. PERU: PERU METRAPOLITANA.
- GONZALES, S. (2000.). El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: Un reto para la economía Mexicana. Distrito Federal, México.
- HOY, E. (22 de noviembre del 2017). B-CONTENT GRUPO RPP. Recuperado de <https://rpp.pe/campanas/contenido-patrocinado/credito-prendario-de-que-se-trata-noticia-1090167>

- HUERTAS, .C. (2016). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector servicios del Perú: Caso de servicios Daniel EIRL Chimbote, 2013. Informe final de investigación de tesis, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, CHIMBOTE. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- INKARIPERU. (2015). InkariPeru portal de negocios. Obtenido de <http://www.inkariperu.com/financiamiento-mype.html>
- IXCHOP, D. (2014). Fuentes de Financiamiento de Pequeñas Empresas del Sector Confección de la ciudad de Mazatenango – Guatemala. Mazatenango. Recuperado de <://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/01/01/Ixchop-David.pdf>
- AGREGA, S. (2016). “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de combustible del distrito de calleria, 2015”. Informe final de investigación, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ucayali, Pucallpa. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/922/FINANCIAMIENTO_MYPE_SORIA_ISLA_GIOVANI_JUNIOR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- LIZANA, A. (2017). Importancia del financiamiento, capacitación y su incidencia en la rentabilidad caso MYPYE, lubricantes y multiservicios Mateo EIRL, rubro comercialización de combustibles sólidos líquidos y gaseosos y productos conexos, Chilca – Huancayo 2016. Informe final de investigación, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Lima Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3632/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_CORDOVA_LIZANA_ARACELI_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MARKETS, I. (9 de ENERO de 2018). INTEGRA MARKETS. Recuperado de <https://integramarkets.com/presupuesto-herramienta-gestion-control-empresarial/>
- ORG, G. (2016). Gestión.org. Recuperado de <https://www.gestion.org/que-es-un-prestamo-prendario/>

- REINOSO, R., & URGILES, F. (2012). Diseño, elaboración y aplicación del presupuesto maestro para empresas de ferretería aplicado a la empresa asaga s.a.". Cuenca, Ecuador. Recuperado de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1449/1/tcon477.pdf>
- REYES, M. (2019). Caracterización del financiamiento y la competitividad de la MYPE del sector comercio – rubro Grifos y Estaciones de Servicios del Distrito de Sullana, Año 2018. Informe final de investigación Tesis Sullana. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/10780/COMPETITIVIDAD ESTRATEGIAS_VASQUEZ_REYES_MILAGROS_MARICIELO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ROLDÁN, P. (4 de setiembre de 2018). Economipedia haciendo facil la economia . Recuperado de <http://economipedia.com/definiciones/utilidades-retenidas.html>
- ROMERO, P. (2017). Caracterización del financiamiento y rentabilidad d las micro y pequeñas empresas del sector comercial, estaciones de servicios de venta de combustible del cercado de la provincia de Satipo, 2017. Informes final de investigación, Satipo – Perú. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4467/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ESTACION_EMPRESA_PERCY_JOHN_ASTO_ROMERO.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- SANCHEZ E., & FLORES S. (2012). Fuentes de financiamiento internas y externas enfocadas a la micro, pequeña y mediana empresa. Mexico. Recuperado de: <http://148.206.53.84/tesiuami/UAMI11122.pdf>
- BARZAGA O. & BARBENA, V. (15 de Diciembre de 2016). El financiamiento de las medianas empresas en la provincia Manabí, Ecuador. Ciencias Holguín, 1-13. Recuparado de: <http://www.redalyc.org/jatsRepo/1815/181553863006/181553863006.pdf>

ANEXOS

ANEXO N° 01

CUESTIONARIO DE RECOJO DE INFORMACIÓN



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

Entrevista aplicada a los dueños, gerentes o representantes legales de
la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL – Pueblo Nuevo Tumbes.

La presente entrevista tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeña empresa a fin de desarrollar el trabajo de investigación denominado “El presupuesto operativo como instrumento de mejora en el financiamiento y rentabilidad de la MYPE Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Sector Pueblo Nuevo – Tumbes, 2019”.

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación; por ello, se le agradece por su valiosa colaboración.

Entrevistado(a): Fecha:/...../2019
Razón Social:.....RUC °.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPE:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo:

Masculino () Femenino ()

1.3 Grado de instrucción:

Ninguno () Primaria completa () Primaria Incompleta ()

Sec. Completa () Sec. Incompleta () Superior ()

1.4 Estado Civil:

Soltero () Casado () Conviviente () Divorciado () Otros ()

1.5 Profesión..... Ocupación.....

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE:

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de la MYPE: MYPE Formal: () MYPE Informal: ()
- 2.3 Número de trabajadores permanentes
- 2.4 Número de trabajadores eventuales
- 2.5 Motivos de formación: Obtener ganancias. () Subsistencia ()

III. MEDICIÓN DEL FINANCIAMIENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO:

3.1 A Corto Plazo:

- 3.1.1 ¿Por lo regular la empresa solicita financiamiento de capital de trabajo para realizar sus operaciones? Si () No ()
- 3.1.2 ¿Considera que la tasa que le cobra la institución financiera es acorde a la establecida en el mercado? Si () No ()
- 3.1.3 La tasa de financiamiento está dentro del rango del 2 al 5% mensual que le cobran las instituciones financieras? Si () No ()
- 3.1.4 ¿A su entender la tasa de financiamiento está en función al tiempo establecido? Si () No ()
- 3.1.5 ¿En alguna oportunidad la empresa ha recibido financiamiento en periodos de tiempo menores a un año? Si () No ()
- 3.1.6 ¿Considera que es rentable obtener financiamiento en periodos de tiempo menores a un año? Si () No ()
- 3.1.7 ¿En esta modalidad de financiamiento, considera que la empresa es solvente? Si () No ()
- 3.1.8 ¿Ser solvente es respaldar con activos el financiamiento que se solicita? Si () No ()
- 3.1.9 ¿La empresa planifica sus actividades en el corto plazo?
Si () No ()

3.2 A Mediano Plazo:

- 3.2.1 ¿La empresa ha solicitado financiamiento a MP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera? Si () No ()
- 3.2.2 ¿Considera la empresa que en esta modalidad de financiamiento la tasa debe ser más baja? Si () No ()
- 3.2.3 ¿El tiempo de duración de esta modalidad de financiamiento del KT le permite cumplir con sus obligaciones? Si () No ()
- 3.2.4 ¿En esta modalidad de financiamiento, considera que la empresa es más solvente? Si () No ()
- 3.2.5 ¿La empresa planifica sus actividades en el mediano plazo? Si () No ()

3.3 A Largo Plazo:

- 3.3.1 ¿La empresa ha solicitado financiamiento a LP y se adapta mejor a la tasa que le cobra la institución financiera? Si () No ()
- 3.3.2 ¿Considera la empresa que, en esta modalidad de financiamiento, la tasa debe bajar aún más? Si () No ()
- 3.3.3 ¿El tiempo de duración de esta modalidad de financiamiento del KT le permite cumplir con su obligación? Si () No ()
- 3.3.4 ¿En esta modalidad de financiamiento, considera que la empresa es más solvente? Si () No ()
- 3.3.5 ¿La empresa planifica sus actividades en el largo plazo? Si () No ()

IV. MEDICIÓN DE LA VARIABLE RENTABILIDAD:

4.1 Rentabilidad Económica:

- 4.1.1 ¿El nivel de ventas del combustible es el punto fuerte de la empresa?
Si () No ()
- 4.1.2 ¿Considera que el nivel de ventas de la empresa le asegura la rentabilidad económica?
Si () No ()
- 4.1.3 ¿Un 25% de rentabilidad es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad como alto?
Si () No ()
- 4.1.4 Un 10% de rentabilidad es considerado por la empresa como un porcentaje de utilidad bajo?
Si () No ()
- 4.1.5 ¿Un buen manejo en el costo de ventas le va a permitir a la empresa obtener mayor rentabilidad económica?
Si () No ()
- 4.1.6 ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad económica?
Si () No ()

4.2 Rentabilidad Financiera:

- 4.2.1 ¿La empresa considera que el negocio obtiene rentabilidad financiera cuando le permite cubrir el financiamiento del capital de trabajo?
Si () No ()
- 4.2.2 ¿Toda empresa debe medir la utilidad de la inversión para considerar que es importante la rentabilidad financiera?
Si () No ()
- 4.2.3 ¿La salud financiera de la empresa se refleja por una mayor utilidad del financiamiento que la utilidad de la inversión?
Si () No ()
- 4.2.4 ¿La empresa planifica el presupuesto operativo para obtener una rentabilidad financiera?
Si () No ()

ANEXO N° 02

Inmobiliaria del Norte Seguro EIRL Balance del 2018 y del 2019 (en miles de soles)

ACTIVO	Año 2018	Año 2019	PASIVOS	Año 2018	Año 2019
Activos corrientes			Pasivo corriente		
Caja y Bancos	209,374.00	177,306.00	Tributos por pagar	16,804.00	22,000.00
Cuentas por cobrar	39,268.00	56,000.00	Documentos por pagar	<u>77,313.00</u>	<u>31,371.58</u>
Mercaderías	142,030.00	311,355.72	Total pasivo corriente	<u>94,117.00</u>	<u>53,371.58</u>
Materia prima	28,500.00	60,000.00			
Inm. Maqu y Equipo	161,800.00	258,000.00	Pasivo no corriente		
Depreciación	-29,840.00	-49,840.00	Préstamos Bancarios		<u>234,220.14</u>
			Total, no pasivo corriente	<u>94,117.00</u>	<u>287,591.72</u>
Activos no corriente					
Intangibles	18,910.00	18,910.00	PATRIMONIO		
			Capital	190,300.00	190,300.00
			Resultados acumulados	242,389.00	285,625.00
			Utilidades del ejercicio	<u>43,236.00</u>	<u>68,215.00</u>
			Total Patrimonio	<u>475,925.00</u>	<u>544,140.00</u>
Activos Totales	<u><u>570,042.00</u></u>	<u><u>831,731.72</u></u>	Total Pasivo y Patrimonio	<u><u>570,042.00</u></u>	<u><u>831,731.72</u></u>

ANEXO N° 03:

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	INVERSIÓN	OPERACIÓN				
		AÑOS	1	2	3	4
Ingresos		2,839,200	3,030,468	3,270,275	3,507,807	3,772,448
Unidades Vendidas						
Costos de Inversión	500,000					
Terreno						
Edificios						
Maquinaria y Equipo						
Muebles y enseres						
Intangibles						
Capital de trabajo	500,000					
Costos de Operación		2,227,376	2,402,384	2,593,315	2,810,493	3,052,644
Mano de obra directa		73,080	73,080	73,080	73,080	73,080
Mano de obra indirecta						
Combustible		2,017,728	2,187,696	2,373,083	2,584,162	2,819,604
Depreciación		49,840	49,840	49,840	49,840	49,840
Fletes		86,728	91,768	97,312	103,411	110,120
Otros (energía, accesor y mant)						
Amortización al Intangible						
Utilidad Bruta		611,824	628,084	676,960	697,314	719,803
Gastos de operación		164,922	168,702	172,860	177,434	182,466
Gastos administrativos		99,876	99,876	99,876	99,876	99,876
Gastos de ventas		65,046	68,826	72,984	77,558	82,590
Utilidades antes de Interés		446,903	459,382	504,099	519,880	537,337
Gastos financieros		141,000	109,037	93,688	72,200	42,117
Utilidades antes de Impuestos		305,903	350,345	410,411	447,680	495,221
Impuestos*		91,771	105,104	123,123	134,304	148,566
Utilidad Disponible		214,132	245,242	287,288	313,376	346,654
Depreciación						
Flujo de fondos brutos		214,132	245,242	287,288	313,376	346,654
Amortización		104,721	38,372	53,720	75,208	105,292
Flujo de Fondos Netos		109,411	206,870	233,568	238,168	241,363
Factores de Actualización		0.675676	0.456538	0.308471	0.208427	0.140829
Flujo de Fondo Neto Actual	324,050	73,926	94,444	72,049	49,640	33,991

* 30% de la utilidad antes de impuestos.

ANEXO N° 03:

CUADRO 1 MATRIZ DE PRECIOS DE COMPRA DE PRODUCTOS

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	8.78	9.08	9.38	9.68	9.98
Gasol 84	9.03	9.23	9.43	9.63	9.83
Gasol 90	10.72	10.92	11.02	11.22	11.42
Gasol 95	11.40	11.60	11.80	12.00	12.20

Los precios no incluyen IGV, ni percepción; ya que estos no se gravan

CUADRO 2 COMPRAS DE PRODUCTOS ANUAL EN GALONES

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	126,000	138,600	152,460	167,706	184,477
Gasol 84	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
Gasol 90	39,600	39,600	39,600	39,600	39,600
Gasol 95	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000

CUADRO 3 COMPRAS DE PRODUCTOS ANUAL EN UNIDADES MONETARIAS

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	1,106,280	1,258,488	1,430,075	1,623,394	1,841,076
Gasol 84	281,736	287,976	294,216	300,456	306,696
Gasol 90	424,512	432,432	436,392	444,312	452,232
Gasol 95	205,200	208,800	212,400	216,000	219,600
TOTAL	2,017,728	2,187,696	2,373,083	2,584,162	2,819,604

CUADRO 4 MATRIZ DE PRECIOS S/.

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	12.98	13.18	13.38	13.58	13.78
Gasol 84	12.85	12.85	13.15	13.15	13.15
Gasol 90	13.50	13.50	13.80	13.80	13.80
Gasol 95	14.90	14.90	15.20	15.20	15.20

CUADRO 5 VENTAS DE PRODUCTOS ANUAL EN GALONES

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	126,000	138,600	152,460	167,706	184,477
Gasol 84	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
Gasol 90	39,600	39,600	39,600	39,600	39,600
Gasol 95	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000

CUADRO 6 VENTAS DE PRODUCTOS ANUAL EN UNIDADES MONETARIAS

PRODUCTO	2019	2020	2021	2022	2023
Diésel	1,635,480	1,826,748	2,039,915	2,277,447	2,542,088
Gasol 84	400,920	400,920	410,280	410,280	410,280
Gasol 90	534,600	534,600	546,480	546,480	546,480
Gasol 95	268,200	268,200	273,600	273,600	273,600
TOTAL	2,839,200	3,030,468	3,270,275	3,507,807	3,772,448

	CANTIDAD	SUELDO	BRUTO ANUAL	SNP (13%)	NETO	ESSALUD
PERSONAL ADMINISTRATIVO			114,800		99,876	0.10344828
Gerente	1	3,000	42,000	5,460	36,540	3,780
Contador	1	2,000	28,000	3,640	24,360	2,520
Asistente Contable	1	1,700	23,800	3,094	20,706	2,142
Asistente Ventas Marketing	1	1,500	21,000	2,730	18,270	1,890
PERSONAL OPERATIVO			84,000		73,080	
Operarios	4	1,200	67,200	8,736	58,464	6,048
Mantenimiento	1	1,200	16,800	2,184	14,616	1,512

AMORTIZACIÓN				
PERIODO	CUOTA	INTERÉS	AMORTIZ.	CAPITAL
0				300,000.00
1	147,408.27	120,000.00	27,408.27	272,591.73
2	147,408.27	109,036.69	38,371.58	234,220.14
3	147,408.27	93,688.06	53,720.22	180,499.93
4	147,408.27	72,199.97	75,208.30	105,291.62
5	147,408.27	42,116.65	105,291.62	0.00

**ANEXO N° 04:
RATIOS FINANCIEROS**

RAZON	Razones de Liquidez	2018	2019
Liquidez Corriente	Activo Corriente/ Pasivo Corriente	4.45	11.33
	Se tiene en el año 2019 S/. 11.33 de activo corriente por cada sol de pasivo corriente y S/. 4.45 de activo corriente por cada sol de pasivo corriente en el año 2018. La liquidez de la empresa es buena, porque tiene la capacidad suficiente para pagar sus obligaciones a corto plazo, más aún que en el último año ascendió en 6.88 soles.		
Liquidez absoluta	Efectivo y Equivalente de Efectivo/ Pasivo corriente	2.22	3.32
	Se observa que las obligaciones a corto plazo han sido mayores que los recursos disponibles de la empresa. Por cada sol de deuda, se tenía S/. 2.22 en al año 2018 y S/.3.32 en el año 2019. Se considera buena.		

RAZON	Razones de Rentabilidad	2018	2019
Rentabilidad del Capital	Utilidad Neta/ Capital Social	23%	36%
	Se aprecia que, a las acciones que conforman el capital social le corresponden el 23% de la utilidad en el año 2018, mientras que en el año 2019 le corresponden el 36%, en función al valor nominal de cada acción.		
Rentabilidad del Patrimonio	Utilidad Neta/ Patrimonio Total	9%	13%
	Se observa que, en el año 2019, por cada S/. 100.00 de patrimonio, se obtuvo una utilidad del 13%, en tanto que en el año 2018 la proporción fue del 9% por cada S/. 100.00.		

RAZON	Razones de estructura de Capital y Solvencia	2018	2019
Independencia Financiera	Pasivo Total/Activo Total	17%	35%
	Lo resultados indican que los capitales de terceros han participado con el 17% para el 2018 y con 35 % para el 2019 en el financiamiento de cada S/. 100.00 de inversión total efectuada por la empresa. Por lo tanto, hay respaldo de la inversión por el capital propio y se considera buena solvencia		
Solvencia Patrimonial	Patrimonio/Pasivo total	506%	189%
	Se observa que la empresa, con su patrimonio respalda las obligaciones con terceros, lo cual se confirma porque en el año 2018 por cada S/.100.00 de deudas totales, el patrimonio solventa con el 506% y en el año 2019 por cada S/.100.00 solventa con el 189%.		
Financiamiento del Capital	Pasivo Total/Capital Social	49%	151%
	Los coeficientes obtenidos indican que la mayor inversión de los socios está financiada con recursos de terceros, es decir, por cada S/. 100.00 de inversión total, se utilizó el 49% de obligaciones en el año 2018 y 151 % de obligaciones en el año 2019.		

ANEXO N° 05:

FOTOS DE LA EMPRESA Y ELABORANDO LA ENTREVISTA



ANEXO N° 06:
HOJA TURNITIN

2da entrega

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%	10%	0%	%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.uch.edu.pe Fuente de Internet	10%
----------	---	------------
