



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES
DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIÓN DE POLOS UBICADAS EN
EL DISTRITO DE LA VICTORIA**

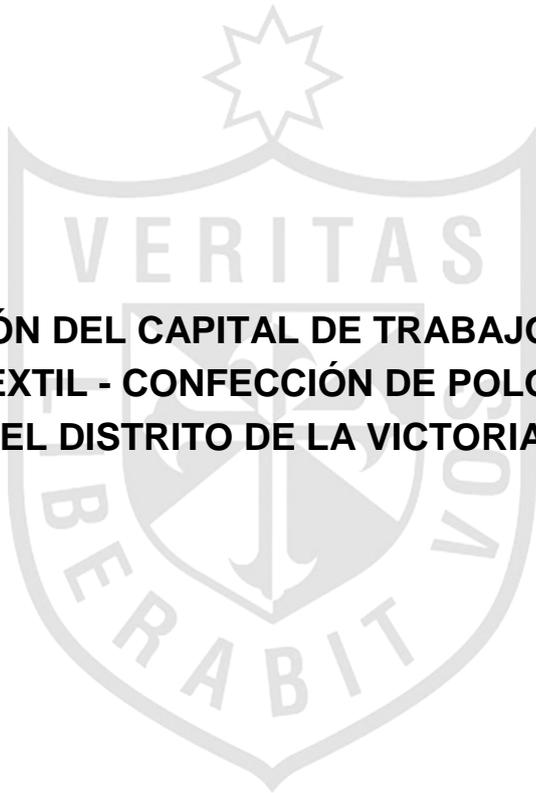
PRESENTADA POR

LISSET VICTORIA SORIA NAVARRO

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA- PERÚ

2013



**ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES
DEL SECTOR TEXTIL - CONFECCIÓN DE POLOS UBICADAS EN
EL DISTRITO DE LA VICTORIA.**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS
EN ESTE REPOSITORIO.

ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRÉS

SISTEMA DE
BIBLIOTECAS

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado en especial a Dios, por darme la fortaleza, la salud y bienestar.

A mis padres y hermanos, por el apoyo incondicional, por sus buenos consejos, por impulsarme siempre a seguir adelante, y por el cariño que me demuestran día a día.

A mis abuelos Elías y Grimalda, que desde el cielo me guían.



Agradecimientos

Agradezco a la Universidad de San Martín de Porres, a la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, a mis maestros que fueron partícipes de mi formación académica.

A los asesores del Instituto de Investigación por sus enseñanzas, recomendaciones y consejos brindados, empezando por el Dr. Sabino Talla, el Dr. Santiago Montenegro, la Dra. Fanny Barrantes y el Dr. Wilfredo Rodas. Asimismo un gran agradecimiento a la Dra. Carmen Rosa Vargas, por su apoyo incondicional.



ÍNDICE

Portada	i
Título	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN (español/inglés)	viii
INTRODUCCIÓN	x

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

		Pág.
1.1	Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2	Formulación del problema.....	2
	1.2.1 Problema principal.....	2
	1.2.2 Problemas secundarios.....	2
1.3	Objetivos de la investigación.....	2
	1.3.1 Objetivo general.....	2
	1.3.2 Objetivos específicos.....	2
1.4	Justificación de la investigación.....	3
1.5	Limitaciones.....	3
1.6	Viabilidad del estudio.....	4

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	5
2.2	Bases teóricas.....	6
2.3	Términos Técnicos.....	39
2.4	Formulación de hipótesis.....	43
	2.4.1 Hipótesis principal.....	43
	2.4.2 Hipótesis secundarias.....	43
2.5	Operacionalización de variables.....	43

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1	Diseño Metodológico.....		45
	3.1.1	Tipo de investigación.....	45
	3.1.2	Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis...	45
3.2	Población y muestra.....		47
	3.2.1	Población.....	47
	3.2.2	Muestra.....	47
3.3	Técnicas de recolección de datos.....		50
	3.3.1	Descripción de los instrumentos.....	50
	3.3.2	Procedimiento de comprobación de la validez y de confiabilidad de los instrumentos.....	50
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....		50
3.5	Aspectos éticos.....		50

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1	Resultado de la encuesta.....		52
4.2	Contrastación de hipótesis.....		77
4.3	Caso práctico		89

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Discusión.....		102
5.2	Conclusiones.....		103
5.3	Recomendaciones.....		104

FUENTES DE INFORMACIÓN

ANEXOS

RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue conocer cómo se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo en la gestión de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria, teniendo en cuenta que el punto crítico de este tipo de empresas es que no utilizan adecuadamente el capital de trabajo.

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, correlacional con un enfoque cuantitativo, considerado como una investigación aplicada, debido a los alcances prácticos, aplicativos, sustentados por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información, donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación del tema investigado. El universo estuvo conformado por 11 empresas del sector textil – confección de polos del distrito de La Victoria, con un tamaño de muestra que asciende a 58 personas entre hombres y mujeres empresarios, profesionales y trabajadores dedicados a la confección de polos.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que estas empresas no utilizan adecuadamente el capital de trabajo y como consecuencia afrontan problemas como: capital de trabajo negativo, producto del endeudamiento con entidades financieras y con proveedores; mal uso de los recursos financieros líquidos al no poder medir el capital de trabajo; falta de capacitación del capital humano en temas de capital de trabajo; aspectos que se deben corregir a fin de tener una gestión adecuada de la administración del capital de trabajo por parte de las PYMES del sector textil – confección de polos.

Palabras clave: capital de trabajo, endeudamiento, recursos financieros y PYMES.

ABSTRACT

The overall objective of this research was to know how to make a proper working capital management in the management of SMEs in the textile - apparel pole located in the district of Victory, given that the critical point these businesses are not used properly working capital.

The research design was non-experimental, correlational mixed approach quantitative, considered as an applied research because the scope practical applications, supported by standards and technical tools of information gathering, which is considered and research contributions of different personalities that have facilitated the assimilation of the subject investigated. The universe was made up of 11 textile companies - making Victoria District poles, with a sample size amounts to 58 people between businessmen and women, professionals and workers involved in the manufacture of poles.

The results of the field work showed that these companies do not properly use the working capital and as a result face problems as: negative working capital, product indebtedness with financial institutions and suppliers; misuse of liquid financial resources unable to measure working capital, lack of human capital training in working capital issues, issues that must be corrected in order to have a proper management of working capital management by SMEs in the textile - apparel pole.

Keywords: working capital, debt, financial, human capital.

INTRODUCCIÓN

Se resalta en esta investigación la administración del capital de trabajo como factor determinante de competitividad y posicionamiento de los productos de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la gestión del capital de trabajo ocupa la mayor parte del tiempo que el gerente financiero dedica a la firma. La gestión del capital de trabajo incluye todos los aspectos de administración de los activos y pasivos corrientes. **El objetivo de las decisiones que hacen la política del capital de trabajo es el de maximizar la riqueza de los accionistas en las decisiones de administración del capital de trabajo, también está implicada la supervivencia de la empresa a largo plazo (Dumrauf, 2006:518).** El óptimo manejo del efectivo, la eficiencia en el manejo de inventarios, una sana política de cobranzas, un nivel de financiamiento de los proveedores razonable, así como un adecuado endeudamiento bancario de corto plazo son factores que agregan o disminuyen valor en el proceso productivo. Todos estos aspectos se incluyen en la administración del capital de trabajo

La correcta administración del capital de trabajo es fundamental en toda organización, y más aún en las PYMES del sector textil-confección de polos porque representan un gran porcentaje de la economía nacional, ya que la producción que se genera en este gran emporio se distribuye a todas las regiones del país y también un gran porcentaje se destina a la exportación gracias al TLC.

La administración de los recursos de este tipo de empresa es de gran importancia para su progreso, por lo que se mostrarán los puntos claves en el manejo del capital de trabajo, ya que es éste el que medirá en gran parte el nivel de solvencia y asegurará un margen de seguridad razonable para las expectativas de los administradores, teniendo el respaldo del sistema financiero lo que hace que las PYMES, sean competitivas en el mercado nacional, ofreciendo productos de calidad.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil-confección de polos deben mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. El activo circulante debe ser lo suficientemente mayor para cubrir el pasivo a corto plazo,

con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad. El objetivo de este tipo de administración consiste en manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa, de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo.

Para llevar a cabo el proceso de la investigación de forma eficiente y eficaz, se contempló cinco capítulos.

En el primer capítulo, se consideró la problemática de la investigación, la cual permitió conocer la situación real de las PYMES de este rubro; asimismo, se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad.

En el segundo capítulo, se desarrolló el marco teórico que consideró los antecedentes de la investigación, base teórica, definiciones conceptuales, formulación de hipótesis y operacionalización de variables.

En el tercer capítulo, se encuentra la metodología que permitió ordenar el trabajo coherentemente y que contempla el diseño metodológico, la población, muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información; y por último, se plasmaron los aspectos éticos que se debe tener en cuenta.

El cuarto capítulo denominado "Resultados", muestra las estadísticas realizadas que permiten dar la certeza de la gran importancia que tiene el estudio del tema. Como instrumentos de medición se aplicó la encuesta y la entrevista realizada a los funcionarios de sector textil-confección de polos del distrito de La Victoria; asimismo los resultados permitieron realizar la validación de la hipótesis de la investigación a través del contraste de hipótesis. Se complementó con un caso práctico que estuvo orientado a dar solución al problema principal, de acuerdo a la realidad problemática y objetivos de la presente investigación.

En el quinto capítulo, se consideró la discusión que viene a ser la parte central de la investigación y donde se analizan cada una de las variables en estudio e

interpretan los resultados y se recogió las conclusiones a las que se llegó acompañado de las recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación.

Y por último, las fuentes de información donde se consignan las obras y artículos que han sido utilizados para la elaboración del trabajo de investigación, teniendo en cuenta las normas APA para las fuentes de información; y como anexos, se adjunta la matriz de consistencia, la guía de entrevista y el cuestionario.



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

En la presente Tesis se abordó un tema de actualidad que afrontan los empresarios de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria.

Actualmente la industria textil y de confecciones es uno de los sectores manufactureros de mayor importancia para el desarrollo de la economía nacional, ya que por sus características y potencial constituye una industria altamente integrada, altamente generadora de empleo y que utiliza en gran medida recursos naturales del país. En tal sentido, la industria textil y de confecciones genera demanda a otros sectores, como el agrícola por el cultivo de algodón; el ganadero, para la obtención de pelos finos y lanas; la industria de plásticos, para los botones, cierres y otros; la industria química, por la utilización de insumos, etc.

Si bien es cierto las PYMES son parte de la fortaleza productiva del país, pero a pesar de ello no utilizan adecuadamente el capital de trabajo y como consecuencia afrontan los problemas que se cita a continuación: capital de trabajo negativo producto del endeudamiento con entidades financieras y con proveedores; mal uso de los recursos financieros líquidos al no poder medir el capital de trabajo; falta de capacitación para el buen uso del capital de trabajo. El objetivo es fortalecer al máximo el buen uso del capital de trabajo que dará como resultado el mejoramiento de la economía en las PYMES y la calidad de vida en el sector textil. Por eso se considera importante que se conozca a cabalidad la gestión de las PYMES en relación al capital de trabajo, y así eliminar definitivamente los problemas planteados. Se debe tener en cuenta que la buena administración del capital de trabajo no exige mayores esfuerzos y costos, si se implementa y se racionaliza la gestión adecuada de la administración del capital de trabajo por parte de las PYMES.

1.2. Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo en las PYMES del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria?

1.2.2 Problemas secundarios

a) ¿De qué manera se puede realizar el flujo de caja proyectado en su relación con la administración del efectivo?

b) ¿Cómo influyen las políticas de crédito para el manejo de los niveles de morosidad?

c) ¿De qué manera el planeamiento de inventario permite conocer los niveles óptimos de inventario?

d) ¿Cómo a través de las negociaciones con los proveedores se establece las condiciones de las cuentas por pagar?

1.3 Objetivos de investigación

1.3.1 Objetivo general

Conocer cómo se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo en la gestión de las PYMES del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria

1.3.2 Objetivos específicos

a) Determinar la importancia de formular el flujo de caja proyectado para lograr una adecuada administración del efectivo.

b) Establecer cómo influyen las políticas de crédito para realizar el manejo de los niveles de morosidad.

c) Definir el adecuado y oportuno planeamiento de inventario que nos permita conocer los niveles óptimos de inventario.

d) Comprobar que a través de las negociaciones con los proveedores se puede llegar al establecimiento de las condiciones de las cuentas por pagar.

1.4 Justificación de la investigación

El planteamiento inicial de la investigación, se debe a la trascendencia de conocer como se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo, de su administración depende de gran medida que dicho negocio sea un éxito o un fracaso, por tanto para un empresario el control de los recursos de su empresa constituye un elemento indispensable.

En el presente trabajo de investigación se ha identificado los distintos problemas planteados, cuyos resultados fueron útiles para los empresarios, a través de la solución de los problemas frecuentes y explicar los hechos relevantes que se presentaron.

Conociendo los conceptos apropiados de las cuentas circulantes podemos entender la importancia de administrar de forma eficiente el capital de trabajo de forma que permita lograr los objetivos y planes trazados durante un determinado período.

La investigación ha sido viable, pues se ha dispuesto con los recursos necesarios y del tiempo previsto para la realización de la presente tesis.

1.5 Limitaciones

En la presente investigación no se han encontrado dificultades significativas y por lo tanto nos permitió su realización.

1.6 Viabilidad del estudio

En el trabajo de investigación realizado se ha contado con la información necesaria para su desarrollo así como con la adecuada experiencia en el área de finanzas; por otro lado, se ha dispuesto con los medios necesarios como materiales, tecnología entre otros y el tiempo requerido para investigar, lo que ha permitido aportar medidas correctivas oportunas que puedan servir para una gestión empresarial; por lo cual, consideramos que nuestra investigación ha sido viable.



CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Se revisó la literatura en las bibliotecas de las universidades e instituciones a nivel de Lima Metropolitana, encontrándose tesis de investigación de profesionales, que tuvo como objetivo principal; entender lo que consiste la administración del capital de trabajo.

Abanto G. y García G. (1983). El capital de trabajo, su financiamiento e importancia en la empresa.

Describe que una empresa debe optar políticas de cobros a fin de tener mayor liquidez de tal manera se pueda proteger los pagos para contar con una fuente adicional de financiamiento.

Martínez, A. (1991). El capital de trabajo como herramienta de gestión de una empresa textil.

Detalla que el capital de trabajo exige una gran atención para una mejor y mayor productividad, porque su aplicación racional y científica y sobre todo oportuna permite la consecución de bienes y servicios necesarios para la producción de los bienes en toda empresa industrial.

Cumpa A. y Miranda D. (2007). La administración del capital, instrumento financiero para incrementar la rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del departamento de Tumbes.

Los resultados obtenidos confirmaron que la baja rentabilidad es por falta de capacitación de los microempresarios en los fundamentos de la gestión del capital de trabajo. El estudio ha evidenciado la ausencia de planificación financiera y la falta de capacitación en los instrumentos de gestión financiera de corto plazo, tales como la administración del efectivo, la gestión de las cuentas por cobrar, la administración del inventario y la gestión de las cuentas por pagar.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Base legal

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

Artículo 22.- Protección y fomento del empleo

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

Artículo 24.- Derechos del trabajador

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

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

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

Artículo 59.- Rol Económico del Estado

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

Artículo 65.- Protección al consumidor

El Estado defiende el interés de los consumidores y usuarios. Para tal efecto garantiza el derecho a la información sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado. Asimismo vela, en particular, por la salud y la seguridad de la población.

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

Artículo 1.- La sociedad

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

Artículo 3.- Modalidades de Constitución

La sociedad anónima se constituye simultáneamente en un solo acto por los socios fundadores o en forma sucesiva mediante oferta a terceros contenida en el programa de fundación otorgado por los fundadores.

La sociedad colectiva, las sociedades en comandita, la sociedad comercial de responsabilidad limitada y las sociedades civiles solo pueden constituirse simultáneamente en un solo acto.

Artículo 4.- Pluralidad de socios

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

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

Artículo 9.- Denominación o razón social

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

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

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

El registro no inscribe a la sociedad que adopta una denominación completa o abreviada o una razón social igual a la de otra sociedad preexistente. En los demás casos previstos en los párrafos anteriores los afectados tienen derecho a demandar la modificación de la denominación o razón social por el proceso sumarísimo ante el juez del domicilio de la sociedad que haya infringido la prohibición.

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

Artículo 11.- Objeto social

La sociedad circunscribe sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitos cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entienden incluidos en el objeto social los actos relacionados con el mismo que coadyuven a la realización de sus fines, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en el estatuto.

La sociedad no puede tener por objeto desarrollar actividades que la ley atribuye con carácter exclusivo a otras entidades o personas.

De igual manera se revisó el Decreto Ley N° 21621 Ley de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada - EIRL, encontrándose artículos que se relaciona con el contexto de la presente investigación.

Artículo 1.- La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio propio distinto al de su Titular, que se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa, al amparo del Decreto Ley 21435.

Artículo 2.- El patrimonio de la empresa está constituido inicialmente por los bienes que aporta quien la constituye. El valor asignado a este patrimonio inicial constituye el capital de la empresa.

Artículo 4.- Sólo las personas naturales pueden constituir o ser titulares de empresa individuales de responsabilidad limitada. Para los efectos de la presente ley, los bienes comunes de la sociedad conyugal pueden ser aportados a la empresa considerándose el aporte como hecho por una persona natural cuya representación la ejerce el cónyuge a quien corresponde la administración de los bienes comunes.

2.2.2 Administración del capital de trabajo

En relación con el estudio y análisis que hemos realizado de la variable independiente, detallamos los puntos de vista de diversas fuentes, los cuales a continuación se desarrollan.

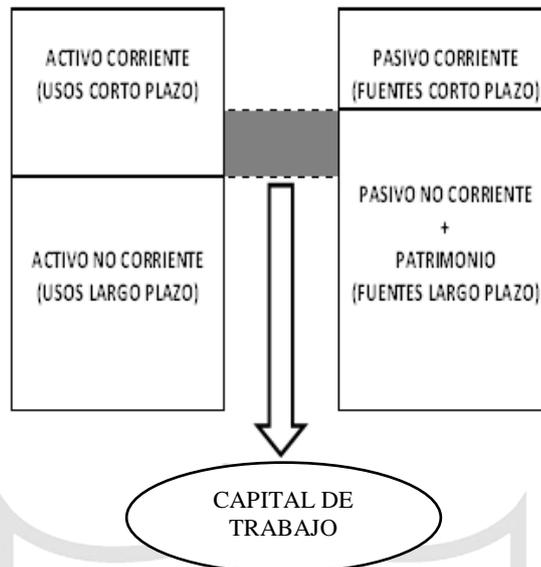
Antonio M. Andrade Pinelo en su artículo *¿Cómo calcular el nivel de Capital de trabajo?* Publicado en la revista Contadores & Empresas (Feb. – 2011), expresa lo siguiente: **“La definición del capital de trabajo nos dice que representa la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente.**

$$\text{CTN} = \text{AC} - \text{PC}$$

Pero otra definición adicional que nos lleva al mismo resultado será aquella que muestra que el capital de trabajo neto será el excedente que hay entre las fuentes de financiamiento permanente, es decir, los pasivos a largo plazo y el patrimonio, y las inversiones a largo plazo o activo no corriente:

$$\text{CTN} = \text{PN} + \text{PNC} - \text{ANC}$$

Gráficamente podemos observar que nos referimos al mismo saldo:



Como podemos observar en el gráfico el activo corriente es mejor que el pasivo corriente y por ello se obtendrá un capital de trabajo positivo.

La pregunta inmediata será ¿es posible que una empresa tenga capital de trabajo neto negativo? La respuesta es sí, no olvidemos que tener un capital de trabajo neto positivo, indica que la empresa cuenta con recursos de corto plazo suficientemente grandes o mayores que los pagos que eventualmente debe realizar en el corto plazo. Entonces tener un capital de trabajo negativo nos muestra que la empresa tenga necesariamente problemas de liquidez, es decir, que pueda incumplir con los pagos que debe realizar en el corto plazo, pues debemos analizar y comparar con el mercado al que pertenece la empresa. Estamos diciendo que, por ejemplo una empresa que tiene un ratio de liquidez corriente menor a uno no es una empresa que tendrá problemas de liquidez, pues existen sectores que presentan este ratio menor a uno e incluso cercano a cero.

Debemos recordar en este momento, que en el ámbito financiero se busca el equilibrio entre tres variables básicas: La liquidez, la rentabilidad y el riesgo. La liquidez es solo una de ellas, no asociemos a que un ratio de liquidez bajo implica una baja rentabilidad como suele afirmarse a veces por error.

Lo ideal para una empresa debe ser identificar la diferencia entre las necesidades de capital de trabajo permanentes o estructurales, y las coyunturales, pues, si una empresa identifica que todos los meses y durante periodos mayores a 1 año, requiere mantener el nivel de caja necesario para solventar su producción o nivel de actividad, es decir, para comprar los inventarios, pagar sus planillas, pagar impuestos, etc. Y descuenta de ello el nivel de financiamiento que le otorgan los proveedores, dicha empresa debe tratar de financiar esas necesidades estimadas con fuentes de largo plazo en lugar de buscar financiarlas con fuentes de corto plazo.

Es necesario identificar la diferencia que existe entre el capital de trabajo permanente o estructural, y las coyunturales.

El capital de trabajo permanente o también llamado estructural, debe financiarse a plazos mayores de un año para financiar esa producción, que será continua y constante en el tiempo.

Y el capital de trabajo coyuntural, debe financiarse a plazos menores de un año, para financiar lotes de producción adicionales, que no forman parte del plan de producción permanente. Es decir no requiere recursos de largo plazo, pues solo se necesitará para cubrir los costos y venta de una producción adicional por un tiempo determinado.

El autor **Perdomo Moreno, Abraham (2000)**, en su libro *“Administración financiera del capital de trabajo”* nos señala que la administración del capital de trabajo consiste en **“Parte de la administración financiera, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el capital contable, pagar el mejor salario al trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia, preservación ecológica y las necesidades del estado para proporcionar los servicios públicos a la colectividad, para tomar decisiones acertadas al determinar los niveles apropiados de inversión y liquidez del activo circulante, así como de endeudamiento y escalonamiento de los vencimientos del pasivo a corto plazo influidas por la compensación entre riesgo y rentabilidad”**.

Efectivamente, la administración financiera se aplica a los activos, pasivos, capital contable, etc., de una empresa; y el capital de trabajo forma parte del activo y pasivo; entonces, la administración del capital de trabajo será una parte de la administración financiera.

Núñez Monedero, Teresa, en su artículo *“Gestión del circulante: cinco acciones de urgencia y algunas oportunidades”* publicado en la revista Harvard Deusto (Mayo – Junio 2010), expresa lo siguiente:

- **Acciones sobre los componentes del capital circulante.**

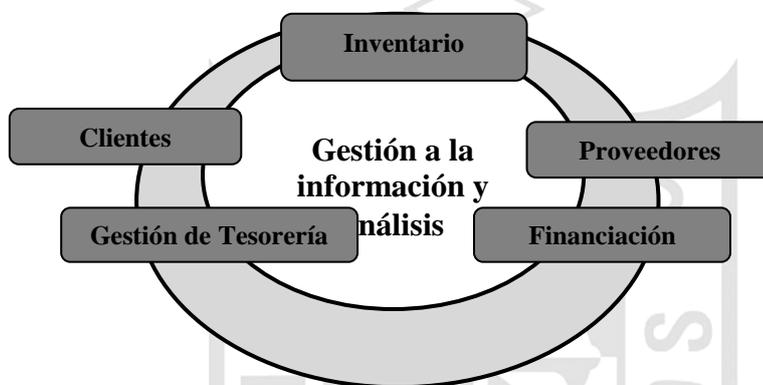
Determinar acciones sobre los componentes de capital circulante supone empezar por calcular los plazos de rotación de los diferentes componentes del circulante (véase el cuadro), mediante el análisis del balance, la comparación de sus elementos con las medias del sector y la determinación de las áreas en las que existen posibilidades de ganancias rápidas, como las siguientes:

Clientes: En este campo, se trata de verificar la calidad de los clientes y determinar aquellos que pueden ser susceptibles de crear un grave perjuicio a la empresa en caso de fallido. Vigilar los plazos de pago y su evaluación, registrar los clientes en dificultades y establecer límites de pedidos. A medio plazo se pueden acelerar los procesos de facturación y, en consecuencia, de cobro y trabajar en la mejora de la satisfacción del cliente para consolidar la relación con los clientes más importantes y reducir los plazos de cobro, así como los conflictos. Un buen sistema de gestión de reclamaciones cualificada y continua no solo mejora los plazos de cobro, sino que además favorece una acción preventiva. La empresa debe analizar también la posibilidad de recurrir a empresas de seguro de riesgo acordado por las compañías de seguro de crédito (alertas).

Proveedores: Aquí las acciones están encaminadas a validar los términos y plazos de pago, optimizar los *rappels* por pronto de pago, definir los días de pago mensual, evitar los bloqueos de las entregas y determinar los proveedores en riesgo para garantizar las compras. A medio plazo hay que racionalizar las compras, prestando atención a los excesos de stock y a la

anticipación de gastos, y reducir el número de proveedores con el fin de garantizar los aprovisionamientos y de estar en posición de negociar un alargamiento de los plazos de pago.

Inventario: Se trata de implantar medidas para calcular los plazos de rotación y descubrir las referencias con poca rotación para tratar de reducirlas. A medio plazo hay que realizar un diagnóstico de las necesidades y una previsión de los pedidos y eliminar las referencias “durmientes” saldando los viejos stocks lo antes posible. Conviene analizar el proceso de fabricación y ver si puede ser simplificado, estandarizar las referencias y mejorar la planificación.



La página web *gestion.orp*, presenta un artículo relacionado a *La importancia del capital de trabajo*, que a la letra dice:

Una correcta administración del capital de trabajo va a ser fundamental, y más aún porque en determinadas empresas representan más de la mitad de los activos totales de la misma.

Una empresa que opera con determinada eficiencia, necesita supervisar y controlar las cuentas por cobrar y los inventarios. Si una empresa se encuentra en franco crecimiento es necesario su control debido a que las inversiones realizadas pueden fácilmente quedar fuera de área de supervisión.

La administración del capital de trabajo requiere de una comprensión de las interrelaciones producidas entre los activos y los pasivos circulantes.

Por lo general se emplea para medir el riesgo financiero por la insolvencia que puede presentar la empresa, es por eso que cuanto más solvente sea la

organización, tendrá menor probabilidad de no cumplir con las deudas contraídas. En el caso de que nos encontremos con un nivel de capital de trabajo bajo, la empresa no tendrá la liquidez necesaria para el cumplimiento de las deudas, representando un riesgo financiero para la misma.

Paúl Lira Briceño (Nov. 25, 2010), en su artículo *“El ciclo productivo y el capital de trabajo”* publicado en el diario Gestión detalla cinco consejos para que la política de la administración del capital de trabajo sea eficiente en un negocio, de las cuales son:

- 1. Otorgue crédito solo a los buenos clientes.**
- 2. Acelere las cobranzas. No dude, si la situación lo amerita, en dar descuentos por pronto pago.**
- 3. Mantenga sus inventarios al mínimo. Cambie stocks de mercadería "por si acaso me la pidan" a aquella de alta rotación.**
- 4. Tome crédito de proveedores al plazo más largo posible, siempre y cuando no le genere costos financieros. Pero; por favor, ¡no abuse! acuérdesese que, así como usted puede imponer condiciones a sus proveedores, sus clientes también lo pueden hacer con usted.**
- 5. Pero sobretodo, cuide que el plazo de los créditos que otorga a sus clientes, sea menor que el de los créditos que tome de los proveedores.**

Teniendo en cuenta lo antes citado es necesario rescatar que el capital de trabajo tiene una participación fundamental en la estructura financiera de la empresa y es de vital importancia que el ente económico administre sus propios recursos de tal manera logre un grado tal de liquidez que permita el desarrollo continuo de las operaciones.

Asimismo la capacidad de la empresa de tener equilibrio, no solamente se debe establecer de manera temporal para que le permita afrontar las deudas, si no también determinar que esta misma posibilidad se va a mantener en el futuro.

Se dice también que la administración del capital de trabajo es parte de la administración financiera, y al administrar cada uno de los activos y pasivos

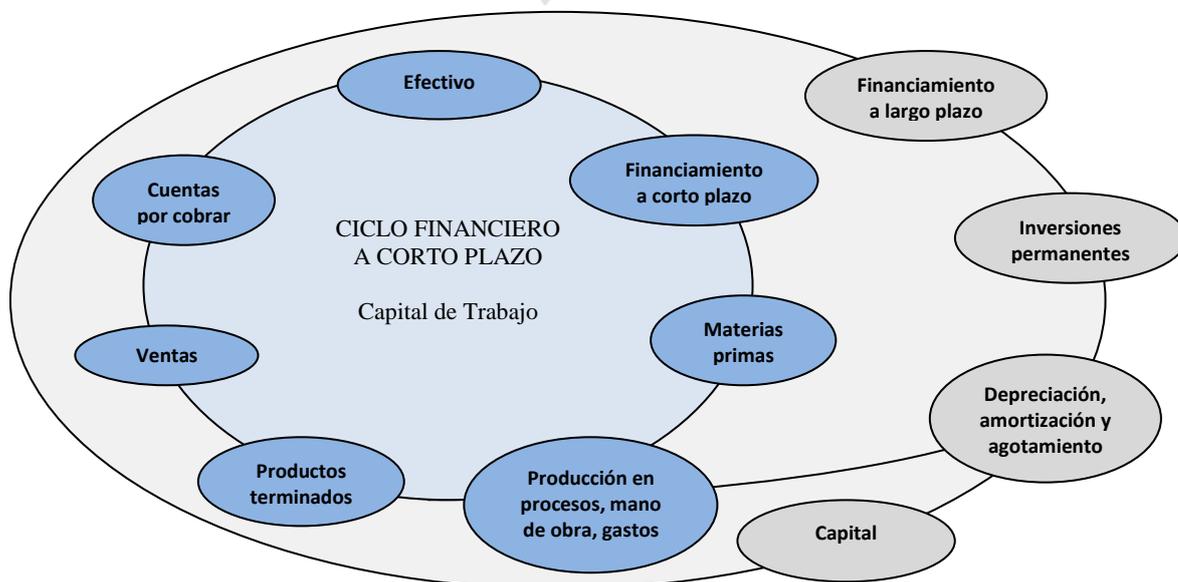
circulantes de la empresa se debe tomar diversas decisiones como: determinar los niveles óptimos de tesorería (Caja y Bancos), políticas de créditos a clientes, procedimientos de cobranzas, utilización de las fuentes de financiamiento a corto plazo, rotación de las cuentas por cobrar y por pagar, administración y control de los inventarios. De esta manera se podrá alcanzar el equilibrio entre rentabilidad y riesgo que contribuya positivamente al valor de la empresa.

Los autores **Joaquín Moreno F. y Sergio Rivas M. (2002)**, en el libro *“Administración financiera del capital de trabajo”* nos dicen que: **“El capital de trabajo comprende varios conceptos siendo los principales los que se tratan en este libro: El efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización, las cuentas por cobrar, los inventarios, las cuentas por pagar y los financiamiento a corto plazo.**

Las políticas sobre el capital de trabajo establecen las guías que regulan la administración de los conceptos que lo integran, ya sea en forma directa o indirecta, con objeto de mantener un nivel óptimo y así ayudar a mantener la liquidez y mejorar la rentabilidad de la empresa.

La administración de la empresa destina los recursos que cada ente en particular requiere en el ciclo financiero a corto y largo plazo.

A continuación se presenta un esquema que muestra los ciclos financieros a corto y largo plazo de una entidad económica.



El ciclo a corto plazo se inicia con aportaciones en efectivo, y puede también obtenerse financiamiento a corto plazo para que estos recursos se empleen en la adquisición de materias primas, para ser usadas en la producción y en el pago de mano de obra y gastos a fin de obtener producto terminado y luego para ser vendidos; en este momento se agrega la utilidad, que se transforma en cuentas por cobrar, y por último se convierte en efectivo. Este ciclo representa el capital de trabajo.

El ciclo a largo plazo se inicia con las aportaciones del capital de accionistas, pudiéndose también obtener financiamiento a largo plazo para que estos recursos se apliquen a la adquisición de inversiones permanentes como propiedades, maquinaria, equipo, etc.; que irán participando en el ciclo financiero a corto plazo a través de la depreciación, amortización o agotamiento que se incorpora en la producción.”

La página web “www.elblogsalmon.com”, hace un comentario sobre las “*El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones*”, mencionando que: **El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Ejemplos de egresos o salidas de dinero, son el pago de facturas, pago de impuestos, pago de sueldos, préstamos, intereses, amortizaciones de deuda, servicios de agua o luz, etc. La diferencia entre los ingresos y los egresos se conoce como saldo o flujo neto, por lo tanto constituye un importante indicador de la liquidez de la empresa.**

Si el saldo es positivo significa que los ingresos del periodo fueron mayores a los egresos (o gastos); si es negativo significa que los egresos fueron mayores a los ingresos. El Flujo de Caja, reflejado de una manera sencilla en la planilla de la imagen, es el tema que abordamos hoy en nuestros conceptos de economía.

El Flujo de Caja (Cash Flow) se caracteriza por dar cuenta de lo que efectivamente ingresa y egresa del negocio, como los ingresos por ventas o

el pago de cuentas (egresos). En el Flujo de Caja no se utilizan términos como “ganancias” o “perdidas”, dado que no se relaciona con el estado de resultados. Sin embargo, la importancia del Flujo de Caja es que nos permite conocer en forma rápida la liquidez de la empresa, entregándonos una información clave que nos ayude a tomar decisiones tales como:

- ¿Cuántos podemos comprar mercadería?
- ¿Podemos comprar al contado o es necesario solicitar crédito?
- ¿Debemos cobrar al contado o es posible otorgar crédito?
- ¿Podemos pagar las deudas en su fecha de vencimiento o debemos pedir un refinanciamiento?
- ¿Podemos invertir el excedente de dinero en nuestras inversiones?

Cómo elaborar un Flujo de Caja

Para elaborar un Flujo de Caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de la empresa. Esta información figura en los libros contables y es importante ordenarla de manera en que ilustra la planilla de cálculo adjunta porque nos permite conocer los saldos del periodo (generalmente un mes) y proyectar los Flujos de Caja hacia el futuro. La importancia de elaborar un Flujo de Caja Proyectado es que nos permite, por ejemplo:

- Anticiparnos a futuros déficit (o falta) de efectivo y, de ese modo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- Establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos, por ejemplo, al presentarlo dentro de nuestro plan o proyectado de negocios.

Como vemos, el Flujo de Caja es uno de los mejores aliados en cualquier proyecto de inversión. En base a la información que nos entrega con el saldo neto, podemos tomar decisiones estratégicas para el futuro.

A continuación presento un ejemplo sencillo de cómo elaborar un flujo de caja proyectado:

Una empresa manufacturera cuenta con los siguientes datos:

– Las proyecciones de ventas son:

Enero: 85,000 Marzo: 90,000

Febrero: 88,000 Abril: 92,000

– Las proyecciones de la compra de insumos son:

Enero: 47,000 Marzo: 50,000

Febrero: 51,000 Abril: 52,000

– Las ventas se cobran el 40% al contado y el 60% al crédito a 30 días

– Las compras se pagan el 50% al contado y el 50% al crédito a 30 días

– Se obtiene un préstamo del banco por 40,000, el cual se debe pagar en cuotas de 5,000 mensuales.

– Los gastos administrativos y de ventas corresponden al 20% de las proyecciones de ventas.

– Las proyecciones del pago de impuestos son:

Enero: 3,080 Marzo: 3,260

Febrero: 2,710 Abril: 870

Para elaborar un flujo de caja proyectado, en primer lugar se elabora el presupuesto de cuentas por cobrar ya que el total de las ventas no se cobran el mismo mes en que se realizan, si no que se cobran un porcentaje el mes en que se realiza, supongamos un 40 % y el 60% restante al mes siguiente, y al elaborar un flujo de caja, tal como hemos mencionado, debemos registrar el efectivo que realmente ingresa o sale de la empresa.

Ejemplo:

Presupuesto de cuentas por cobrar

	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Ventas al contado (40%)	34,000	35,200	36,000	36,800
Ventas al crédito a 30 días (60%)		51,000	52,800	54,000
TOTAL	34,000	86,200	88,800	90,800

Una vez que se ha elaborado el presupuesto de cuentas por cobrar, se elabora el presupuesto de cuentas por pagar, ya que igualmente las compras no se pagan el mismo mes en que se realizan, sino que se pagan un 50% en el mes que se realizan, y el 50% restante al mes siguiente.

Presupuesto de cuentas por pagar

	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Compras al contado (50%)	23,500	25,500	25,000	26,000
Compras al crédito (50%)		23,500	25,500	25,000
TOTAL	23,500	49,000	50,500	51,000

Y finalmente, asegurándose de contar con todos los datos necesarios, se elabora el flujo de caja proyectado.

Flujo de Caja Proyectado

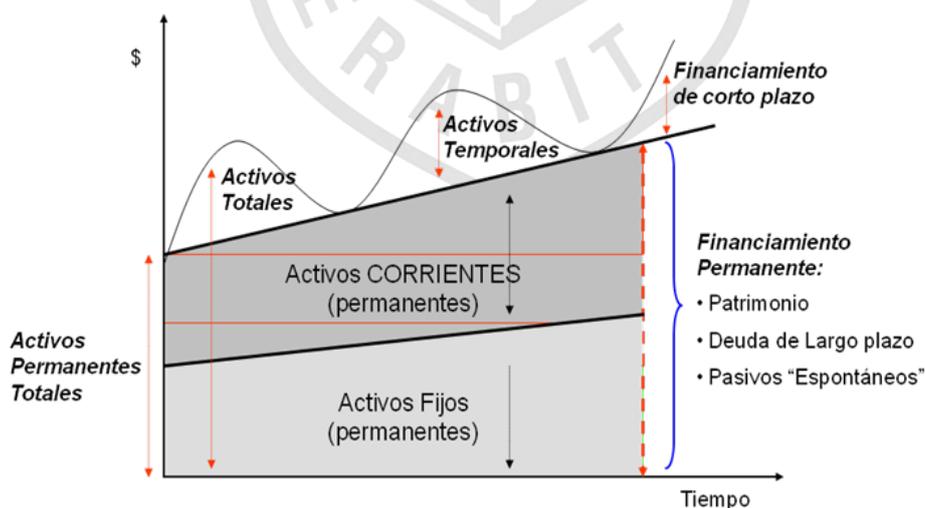
	Enero	Febrero	Marzo	Abril
INGRESO DE EFECTIVO				
Cuentas por cobrar	34,000	86,200	88,800	90,800
Préstamos	40,000			
TOTAL DE INGRESO DE EFECTIVO	74,000	86,200	88,800	90,800
EGRESO DE EFECTIVO				
Cuentas por pagar	23,500	49,000	50,500	51,000
Cuentas de adm. y de ventas	17,000	17,600	18,000	18,400

Pago de impuestos	3,080	2,710	3,260	2,870
TOTAL DE EGRESOS DE EFECTIVO	43,580	69,310	71,760	72,270
FLUJO NETO ECONOMICO	30,420	16,890	17,040	18,530
Servicio de la deuda	5,000	5,000	5,000	5,000
FLUJO NETO FINANCIERO	25,420	11,890	12,040	13,530

La página web *inosanchez.com*, presenta un artículo relacionado a *Operadores financieros – Administración del capital de trabajo*, que a la letra dice:

Financiar el activo circulante debería ser una cosa fácil, por cuanto solo debería ser financiado con pasivo circulante o corriente; sin embargo, no es tan sencillo ya que se debe analizar la duración del ciclo del efectivo para ver por cuánto tiempo hay que financiar la operación.

Adicionalmente, cuando se establecen los niveles mínimos de cada uno de los renglones (efectivo, cuentas por cobrar e inventarios) se les está asignando un carácter de permanente a estos renglones. Veamos el gráfico, donde se diagrama la composición del activo y su duración.



El crecimiento de las ventas a lo largo del tiempo hace necesario el incremento de la inversión, tanto en activo fijo como en circulante; pero es notorio que, aun cuando los niveles mínimo de circulante se mantengan

fijos, en cuanto a tiempo se refiere, sus valores monetarios están continuamente en crecimiento.

Adicionalmente habrá épocas pico o “de temporada” que crearán la necesidad de elevar los volúmenes de inventario con un incremento posterior en las cuentas por cobrar. Todo este panorama nos lleva a evaluar lo que yo denomino “la regla de oro del financiamiento”.

Los activos deben financiarse mediante pasivos con vencimiento similar, es decir, los incrementos temporales en activo se financian con pasivo a corto plazo, los incrementos “permanentes” en activo circulante se financian con pasivo circulante “permanente” y el activo fijo se financia con pasivo a largo plazo.

Es sumamente riesgoso financiar a corto plazo las necesidades a largo plazo, por cuanto la empresa podría volverse incapaz de generar efectivo suficiente para satisfacer sus obligaciones; pero financiar necesidades a corto plazo con pasivo a largo plazo es generar ineficiencia por cuanto los recursos se harán disponibles antes de que se necesiten, generando excedentes indeseables.

Para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en aquellas deudas contraídas para ser reembolsadas en un plazo no mayor de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamientos que pueden ser utilizada por las PYMES.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO SIN GARANTÍA

1. Crédito de Proveedores

Es una fuente de financiamiento externa no bancaria, usual por parte de las empresas y se conoce también como “crédito no bancario o dinerario”. Consiste en obtener a través de los proveedores créditos en bienes, como por ejemplo mercaderías, insumos, materia prima, etc. En la mayoría de los casos no implican

el pago de intereses, considerándose por ello como créditos “sin costo”; claro está que supone la existencia de una marcada confianza entre el proveedor y el cliente.

1.1 Cuenta corriente (facturas)

Una cuenta corriente hace referencia a las cuentas abiertas, para esto utilizaremos las facturas que son documentos comerciales. Este crédito consiste en la entrega de mercadería mediante facturas que son sin garantía, a cambio, la otra persona espera que le paguen.

1.2 Documentos (Pagarés)

Es cuando el consumidor suscribe un documento con el que se documenta la deuda al proveedor. En él se estipula el pago de la obligación de determinada fecha futura. Dicho esquema se aplica cuando el proveedor desea que el consumidor reconozca formalmente su deuda.

1.3 Aceptaciones (Letras)

Las aceptaciones bancarias son otro esquema mediante el cual se reconoce de manera formal la deuda del consumidor. En este sistema el proveedor le extiende una letra de cambio al consumidor, a través de la cual este último se compromete a pagar en el futuro. El proveedor no entregará los bienes sino hasta que el consumidor acepte la letra de cambio a plazo. Al hacerlo, el consumidor establece el banco en el cual este último se pagará la letra cuando sea necesario.

2. Línea de Crédito

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de las instituciones bancarias con los cuales establecen relaciones funcionales.

En algunas ocasiones las empresas recurren a líneas de crédito debido a que su necesidad es de suma importancia y necesitan de liquidez inmediata y al ser empresas con reconocimientos y prestigio, muchas de ellas ya con gran experiencia crediticia se le hace más fácil recurrir a una institución financiera para dar solución a su falta de liquidez.

A continuación daré a conocer el servicio de líneas de crédito para el capital de trabajo por Instituciones Financieras:

BANCO SCOTIABANK

Ventajas:

- Disponibilidad inmediata de fondos al cumplir con los requisitos del crédito.
- Intereses vencidos.
- Pagaré a plazo fijo o con calendario de pagos, según tus necesidades.

Característica:

- Resuelve los requerimientos financieros corrientes de la empresa facilitándole liquidez a corto plazo, en nuevos soles y dólares americanos.

Requisito y Documentos:

- Línea de Pagarés

Documentos:

- Pagaré (Solicitado al funcionario de negocios)
- Contrato de crédito
- Contrato de servicio bancario

Tarifario

Ver página web del Banco Scotiabank.

Caja Metropolitana

Financiamiento diseñado para personas naturales independientes con negocio propio o personas jurídicas cuyo objetivo satisfacer sus requerimientos de capital de trabajo o activo fijo tanto en soles como en dólares.

a) Requisitos generales:

Persona Natural

- Documento de identidad
- Recibo de servicios

- Documento de negocio
- Tener entre 23 y 74 años de edad
- Contar con propiedad
- De no contar puede presentar fiador solidario (aval)

Persona Jurídica

- Minuta de constitución de la empresa
- Copia ficha Ruc
- Documento de identidad del representante legal
- Vigencia de poderes y copia literal
- Documentación del negocio
- Documentación del domicilio

Para ambos casos, de contar con créditos en el sistema, deben mostrar buena conducta de pago.

a) Garantías

- ✓ Hipoteca: La garantía será siempre la primera y preferente hipoteca sobre el inmueble, constituida de acuerdo al modelo de contrato formulado por la Caja. Está dirigido a propiedades inmuebles como locales comerciales y viviendas.
- ✓ Fiador solidario: Persona natural o jurídica con flujo financiero (capacidad de pago), respaldo económico u patrimonial que se compromete a honrar la deuda en caso de incumplimiento del titular.
- ✓ Prenda vehicular
- ✓ Prenda industrial
- ✓ Prenda global y flotante

Primera Prenda de bienes Fungibles de propiedad del titular, constituida mediante contrato probado o entrega jurídica y tasación.

b) Moneda

Los créditos PYMES de la Caja Metropolitana se otorgan en soles y dólares.

c) Plazo

Los créditos PYMES de la Caja Metropolitana se otorgan únicamente hasta 36 meses.

d) Gastos vinculados

Los gastos vinculados están referidos al pago de trámites previos al desembolso, como tasación (en caso de garantía Hipotecaria, Prenda Global, y flotante, etc.), gastos notariales, gastos registrales y otros, que el cliente debe cubrir previo al desembolso y no pueden ser incluidos dentro del crédito.

e) Tasa

Ver página web de la Caja Metropolitana.

El servicio de financiamiento de préstamos para el capital de trabajo por COFIDE:

La Corporación Financiera de Desarrollo S.A (COFIDE S.A)

COFIDE es un banco de segundo piso, que canaliza recursos financieros al mercado a través de otras instituciones financieras intermediarias (IFI), complementando de esta forma la oferta de recursos que se pone a disposición del sector empresarial.

Se define como IFI, a toda aquella institución financiera supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros que puede canalizar al mercado los recursos financieros de COFIDE, tales como: Bancos, Financieras, Arrendadoras, Cajas Rurales, Cajas Municipales, Cooperativas y Edpymes.

Los intermediarios financieros tienen, entre otras, la responsabilidad de la recepción de las solicitudes de financiamiento, evaluar la viabilidad de la operación de crédito solicitada, aprobar el financiamiento, desembolsar los recursos financieros requeridos con cargo a los recursos de COFIDE y efectuar las labores de recuperación de los créditos aprobados.

COFIDE define a la pequeña empresa, aquella que realice ventas anuales que no excedan al equivalente de US\$ 1'500,000.

Todos los programas y líneas de financiamiento que administra la Corporación pueden destinarse a los requerimientos financieros de las PYMES. Sin embargo,

se dispone de un conjunto de programas especialmente diseñados, tales como: MICROGLOBAL, PROPEM y HABIT – PRODUCTIVO.

COFIDE no exige garantías a los subprestatarios (persona natural o jurídica con quien solicita el financiamiento), ya que la responsabilidad y el riesgo de la operación de crédito es del banco de primer piso que canaliza la operación de crédito. Asimismo, no fija las tasas de interés a los beneficiarios finales, son las instituciones financieras las que en libre negociación finalmente establecen dicha tasa, la cual incluye entre otros factores, el riesgo que asume el intermediario.

Líneas para capital de trabajo:

Corto Plazo

Objetivo

El objetivo de esta Línea es atender las necesidades de Capital de Trabajo de las empresas de todos los sectores productivos de bienes y servicios, incluyendo el sector comercial.

Subprestatarios

Las personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades pertenecientes a los sectores antes mencionados.

Modalidad

Los recursos serán canalizados a la IFI a través de la modalidad de Línea de Crédito y/o Operaciones Individuales.

Condiciones Financieras

- **Tasa de Interés a la IFI:** Las que COFIDE establezca.
- **Tasa de Interés al Beneficiario:** Según negociación entre la IFI y el subprestatarario.

- **Moneda:** COFIDE establecerá sus créditos en Dólares Norteamericanos o en Nuevos Soles.
- **Montos:** No se establece monto máximo, sin embargo dicho monto estará sujeto a la disponibilidad de recursos de COFIDE.
- **Estructura de Inversión:** La Línea financia hasta el 100 % de los requerimientos.
- **Plazo:** Cada operación específica se cancelará en un plazo no mayor a un año.

MEDIANO PLAZO

Objetivo

El objetivo de esta Línea es atender las necesidades de capital de trabajo de las empresas de todos los sectores económicos.

Subprestatarios

Personas naturales y jurídicas domiciliadas en el Perú, que desarrollen sus actividades en el país y que, a juicio de la IFI, sean calificadas como sujetos de crédito.

Modalidad

Los recursos serán canalizados a la IFI a través de la modalidad de Línea de Crédito y/o Operaciones Individuales.

Destino

Financiamiento de nuevas operaciones a concertarse con el sector empresarial, a fin de atender sus requerimientos de capital de trabajo, así como la reestructuración de pasivos de los Subprestatarios.

Condiciones Financieras

- **Estructura de Financiamiento:** Se financia hasta el 100% del requerimiento del Subprestatario.
- **Moneda:** COFIDE establecerá sus créditos en Dólares Norteamericanos.
- **Monto máximo por Subprestatario:**

Operaciones Individuales: El monto máximo de los subpréstamos otorgados a un mismo Subprestatario no podrá exceder los US\$5'000,000.

Línea de Crédito: El monto máximo de los subpréstamos otorgados a un mismo Subprestatario no podrá exceder los US\$ 70,000.

- **Tasa de Interés a la IFI:** La que COFIDE establezca.
- **Plazo y Forma de Pago:** Para las Operaciones Individuales, el plazo de repago será de hasta siete (7) años, el cual podrá incluir un período de gracia de hasta dos (2) años. Para la Línea de Crédito, el pago de repago será de hasta tres (3) años, el cual podrá incluir un periodo de gracia de hasta un (1) año. El pago se realizará de acuerdo a las necesidades del proyecto. Los plazos para la amortización del crédito serán acordados entre la IFI y el Subprestatario, y no podrán ser menores a los plazos solicitados por la IFI a COFIDE.

Garantías

El Subprestatario constituirá garantías de común acuerdo con la IFI.

Ejecución de la Línea

Para la aprobación y el desembolso de los recursos de la Línea CTMP-ME, la IFI deberá remitir a COFIDE los siguientes documentos:

- Carta Solicitud de Desembolso.
- Pagaré emitido por la IFI.
- Informe de Crédito.

Para solicitar el desembolso de un adelanto de recursos, la IFI presentará los siguientes documentos:

- Carta Solicitud de Desembolso.
- Pagaré emitido por la IFI.

En un plazo no mayor a quince días posteriores al plazo de noventa días con que cuenta la IFI para desembolsar a los Subprestatarios, los recursos del adelanto, la IFI deberá presentar a COFIDE el Informe de Crédito.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO CON GARANTÍA

1. Factorización de cuentas por cobrar (Factoring)

El Factoring es una variable de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de la cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Las operaciones del Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de créditos: Bancos, Cajas de Ahorros y Cooperativas de Crédito.

A continuación daré a conocer el servicio del factoring electrónico que brinda el BBVA Continental.

BBVA Continental

- Factoring electrónico:

Es un servicio de adelanto electrónico de sus facturas por cobrar. Sus clientes envían la relación de las facturas pendientes de pago para ser abonadas en las cuentas que ustedes indiquen a través de nuestra banca por internet empresas.

Beneficios:

Conveniencia: Posibilidad de anticipar la cobranza de sus ventas de manera rápida y sencilla a través de la banca por internet empresas.

Ahorro: Acceso a tasas de adelanto preferenciales.

Información: Acceso a la información en línea de sus cuentas por cobrar.

El banco le enviará un correo de confirmación una vez realizados los abonos.

Modalidades:

Afiliándose al producto factoring electrónico podemos adelantarle el pago de las facturas que sus clientes hayan enviado electrónicamente al banco.

El financiamiento de sus facturas lo puede realizar bajo dos modalidades:

- ✓ **Adelanto global:** Su cliente nos deberá enviar electrónicamente sus facturas por cobrar y nosotros le adelantamos dichas facturas, abonándole en su cuenta corriente y aplicándole la tasa de descuento respectiva. Al vencimiento de las facturas nosotros realizaremos el cobro de las facturas a su cliente.
- ✓ **Adelanto puntual:** Usted escoge que facturas desea financiar, para ello Usted deberá ingresar a la banca por internet empresas seleccionar la opción factoring electrónico y con solo seleccionar las facturas, automáticamente se le abonará en su cuenta corriente el importe menos la tasa de descuento respectiva. Las facturas no financiadas le serán abonadas a su vencimiento, lo cual está sujeto a la disponibilidad de fondos de su cliente. Independientemente de la modalidad que usted elija, tiene acceso a información detallada de las facturas abonadas por factoring electrónico a través de la banca por internet empresas.

Tarifas:

Tasas

La información de tasas, comisiones y gastos, se proporciona con arreglo a la Ley 28587 y su Reglamento Resolución SBS N°1765-2005. (T.E.A.: Tasa Efectiva Anual base 360 días).

Factoring electrónico	
MN	29% TEA
ME	19% TEA

Comisiones

Comisión por documento procesado MN S/.3.50 ME US\$1.00.

Pago a cargo del beneficiario de los anticipos y/o pagos (proveedor).

2.2.3 PYMES del sector textil-confección de polos

En relación con el estudio y análisis que hemos realizado de la variable dependiente, detallamos los puntos de vista de diversas fuentes, los cuales a continuación se desarrollan.

La página web “e-mypes.com”, hace un comentario sobre las “PYMES”, mencionando que, **“El término PYMES se usa internacionalmente para definir a las pequeñas y medianas empresas como uno de los pilares económico y sociales de la vida de cualquier país. Las PYMES cuentan con un número reducido de trabajadores, y con una facturación moderada.**

En diversos países, estas empresas son consideradas, como el principal motor de la economía. Y es que en muchos casos, las PYME, son las empresas, que más empleo generan dentro de una nación. Y es muy sencillo, tomar nota del por qué. En toda nación, la mayoría de las empresas no pueden ser grandes corporaciones o holdings.

De hecho, lo antes mencionado, ocurre en todos los países del globo; en España, Argentina, Colombia, Perú, entre otros, las PYME constituyen entre el 80% y 90% de las compañías. Es así, como un importante espacio del mercado, es cubierto por medio de estas empresas. Y no solo nos referimos en cuanto la oferta que puedan llegar a proporcionar dichas PYMES. Sino que principalmente, las fuentes de trabajo que ofrecen a la comunidad”.

La página web [produce.gob.pe.](http://produce.gob.pe), artículo “*Estadísticas*”, detalla lo siguiente:

Con la aplicación de los criterios descritos al directorio de contribuyentes, se determinó un registro de 1 200 664 empresas en el Perú.

SEGMENTO EMPRESARIAL	Nº EMPRESAS
MICROEMPRESAS	1 136 767
PEQUEÑA EMPRESA	55 534
TOTAL MYPE	1 192 301
MEDIANA Y GRAN EMPRESA	8 363
TOTAL EMPRESAS	1 200 664

Fuente: Registro Único de Contribuyentes 2010 SUNAT
Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-DDE



VENTA ANUAL	MYPE	
	Nº	%
MICROEMPRESAS	1 136 767	94,7%
0 – 13 UIT	882 298	73,5%
13 – 75 UIT	213 330	17,8%
75- 150 UIT	41 139	3,4%
PEQUEÑA EMPRESA	55 534	4,6%
150 - 850 UIT	48 402	4,0%
850 - 1700 UIT	7 132	0,6%
TOTAL MYPE	1 192 301	99,3%
MEDIANA Y GRAN EMPRESA	8 363	0,7%
TOTAL EMPRESAS	1 200 664	100,0%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2010
Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial

Se define a la microempresas como aquellas unidades económicas con ventas anuales de hasta 150 UIT, en tanto que la pequeña empresa tienen

ventas anuales mayores a 150 UIT, hasta 1700 UIT y la mediana y gran empresa tienen ventas anuales mayores que 1700 UIT.

Nemesio Espinoza Herrera (Marzo 11,2010), en su artículo *“Las PYMES en el Perú: los tres grandes problemas de las PYMES en el Perú”* publicado en la página web *nepinozah.blogspot.com* detalla lo siguiente: **“Si bien el sector empresarial de las PYMES en el Perú afronta muchas dificultades, podríamos, sin embargo, jerarquizarlos y señalar tres grandes problemas vinculantes. El primero es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. No es que no haya mercados para las PYMES, lo que sucede es que hay un conjunto de limitaciones y dificultades propias de la cultura empresarial peruana que imposibilitan tener acceso a ellos. El problema es, entonces, el asunto de las ventas o del marketing. Si una empresa no vende, es decir, si una empresa no tiene mercados (clientes) sencillamente desaparece. La capacidad de conquistar mercados, es, finalmente, la principal virtud de la PYMES.**

El segundo gran problema de las PYMES en el Perú –y vinculado al - es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales; es decir, estamos frente al problema de las micro finanzas. Las PYMES no tienen capital (dinero), no porque no haya –dinero hay y de sobra-, sino porque hay una serie de obstáculos –propios de la cultura empresarial- que impiden que las PYMES puedan tener y disponer capitales.

Enorme cantidad de pequeños y microempresarios en el Perú se encuentran atados pies y manos debido a la falta de capital o a las condiciones extremadamente difíciles –entre ellos los altos costos- para obtener, por ejemplo, créditos. Un gran contingente de jóvenes potencialmente empresarios, por ejemplo, con proyectos en mano, tiene prematuras frustraciones debido a la falta de capital y a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento para iniciar sus actividades empresariales.

Un tercer problema de las PYMES en el Perú (igualmente vinculado al

primero), es la casi absoluta ausencia de la ciencia, tecnología e innovación en la vida cotidiana de la empresa. La promoción y desarrollo de las PYMES en los actuales tiempos es imposible sin el concurso de la ciencia y tecnología. La carencia de experiencias en el Perú de incubadoras empresariales, de parques tecnológicos, de la promoción de PYMES de base tecnológica, de la consultoría empresarial (transferencia tecnológica), etc., demuestran que la tríada ciencia-tecnología-innovación es virtualmente ajena a las PYMES y en tal condición están imposibilitadas de conquistar mercados nacionales e internacionales en un contexto de globalización y competitividad”.

Hoy en día muchas personas desean tener su propio negocio, y es porque no quieren ser absorbidas en las grandes empresas, y buscan crear sus ingresos en forma competitiva sin esperar del gobierno, encontrando la forma más eficaz y óptima de crear pequeñas empresas informales; por otra parte la fuente de migración provinciana hacia la capital y en general hacia las grandes ciudades de interior motivan la generación de las mismas.

Es por ello que a los empresarios de la pequeña y mediana empresa (PYMES) les falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio.

Teniendo la capacitación adecuada, podrán afrontar las dificultades como; obtener clientes, a través del marketing. Un buen producto, no se vende, porque sea el mejor, sino se vende porque posee muy buena descripción; obtener un buen uso del capital de trabajo, para cumplir con las deudas en el momento de su vencimiento, así como también tener facilidad de obtener créditos de entidades financieras y de terceros; y por último, adoptar las soluciones tecnológicas, que permitan ahorrar tiempo, que sea fácil de utilizar y no se convierta en un problema, sino en una ayuda para mejorar la capacidad como empresa.

La página web *comexperu.orp.pe*, presenta un artículo sobre *SECTOR TEXTIL: para volar más alto*, que a la letra dice:

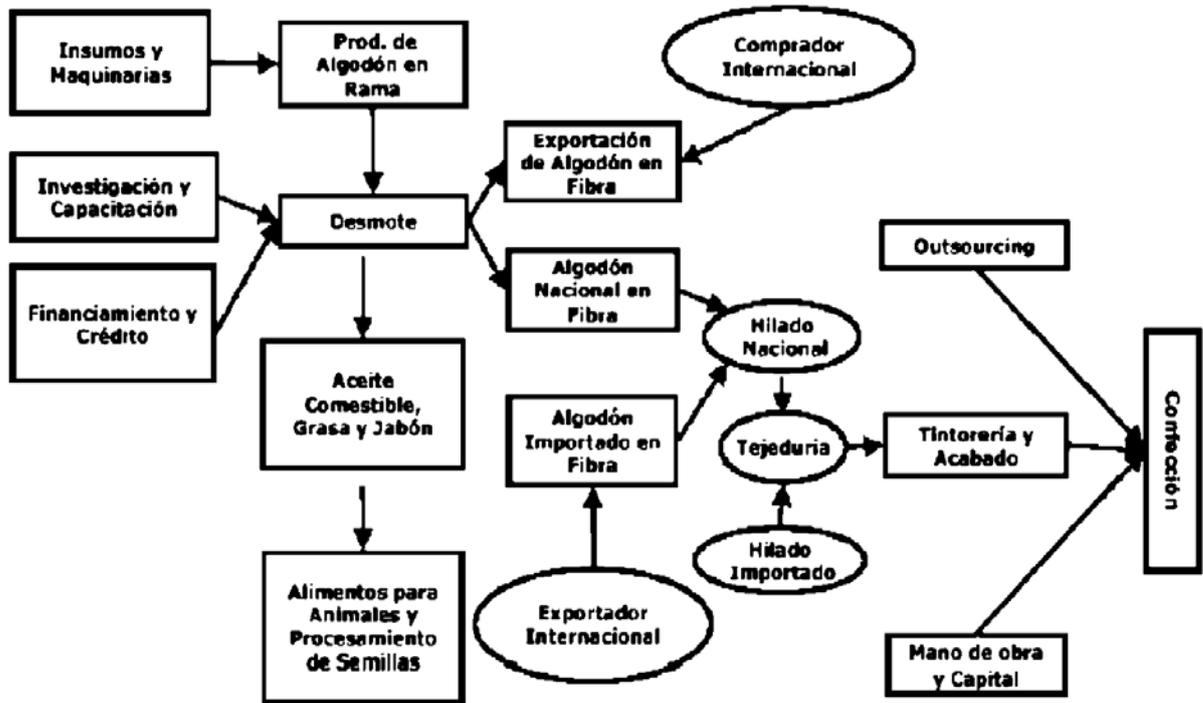
El textil es un sector en el que aquellas empresas que ven las dificultades como retos y lo saben sortear con inteligencia reciben grandes satisfacciones. Es un sector emblema. Es de aquellos sectores que al inicio de los años noventa entendió la importancia de la apertura comercial y se benefició de la competencia, se volvió más productivo y creció notablemente. En ese ambiente pudo ofrecer mejores productos a mejores precios, y no solo al exterior, sino también a los consumidores peruanos que habíamos sido olvidados en la época del proteccionismo. Hoy el sector textil compite de igual a igual con las ofertas de diversos países asiáticos, centroamericanos y de otras latitudes. La clave de su éxito inicial fue la adaptabilidad a las condiciones del mercado. Los mercados no son estáticos y las condiciones cambian constantemente.

La página web *mintra.gob.pe*, presenta un boletín sobre *Industria de bienes de consumo: textil, confecciones y calzado*, detalla lo siguiente:

La industria textil y de confecciones comprende un conjunto de actividades, que se inician con la siembra del algodón tanguis y pima, los cuales son apreciados a nivel mundial por su fibra de longitud uniforme. Dicho insumo es recolectado por las empresas textiles, las cuales proceden al desmotado del algodón, del cual se obtiene materia prima para dos tipos de actividades manufactureras: la de aceite comestible, grasa y jabón; y la de producción de fibra de algodón. Parte de la producción de fibra de algodón es exportada al mercado internacional y otra parte es empleada como insumo en las empresas de la subrama textil “hilandería”. Está subrama es intensiva en bienes de capital y produce hilados de algodón, los cuales abastecen al mercado nacional e internacional. Las empresas textiles también producen tejidos de algodón, proceso que es intensivo en capital (máquinas circulares, máquinas rectilíneas) para la producción de variedad de tejidos; asimismo, cuenta con las áreas de tintorería (para el teñido de las telas) y acabado textil (conformada por secadoras y equipos de perchado y esmerilado). Dicho insumo abastece al mercado de la confección.

Es importante notar que las empresas textiles en la subrama de hilados mezclan los hilos de algodón con otras fibras como la alpaca, el poliéster, la viscosa, el acrílico, entre las principales. Dicha producción es demandada por el mercado internacional y nacional. Se finaliza la cadena productiva con la industria de las confecciones, la cual recibe el tejido de algodón que pasa a través de los procesos de corte, costura, estampado, bordado y lavado, hasta producir los t-shirt (polos).

Cadena productiva textil confecciones



Fuente y elaboración: "PYMES, cluster y cadenas productivas" Jaime A. García, Universidad de Lima, marzo de 2005.

Desde el punto de vista de la generación de valor, de empleo y de divisas, la cadena del sector textil–confecciones es una de las más dinámicas, competitiva e importante del Perú.

Con respecto a los polos de algodón peruano, es un producto de excelencia que todos lo prefieren por su calidad. El polo de manga corta siempre se convierte en uno de los protagonistas de las campañas de verano, es un clásico que jamás pasará de moda. En el Perú, el producto tiene un público muy fiel y de todas las edades, basta con darse un paseo por la calle para vérselo a un niño, a un chico joven o a una persona adulta. Existe un polo para cada persona, es muy raro ver dos iguales, ya que en el Perú tenemos una variedad de modelos hechos por confeccionistas peruanos creativos.

La página web *proyectogamarra.pe*, presenta un artículo sobre *El EMPORIO DE GAMARRA*, que a la letra dice:

El Emporio Comercial de Gamarra, también conocido como “Gamarra”, es un lugar de gran movimiento comercial principalmente relacionado a la industria de la moda y el textil, ubicado en el céntrico distrito de La Victoria en Lima, Perú.

Su crecimiento y desarrollo desde 1970 contiene historia de esfuerzo, persistencia y éxito. Gamarra ha servido de motivación y ejemplo para el desarrollo de la mediana y micro empresa peruana, ha permitido el surgimiento de grandes marcas y tiendas locales, y juega un rol trascendental en el desarrollo del sistema del diseño de moda y textil en el Perú.

La página web *inei.gob.pe*, presenta un artículo sobre *EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA ALBERGA MÁS DE 24 MIL ESTABLECIMIENTOS*, que a la letra dice:

En el Emporio Comercial de Gamarra, ubicado en el distrito de La Victoria, existen más de 24 mil establecimientos; de los cuales 15 mil 526 establecimiento dedicados a la actividad de comercio que representa el 64,0% de total de unidades económicas; informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Dicha zona empresarial que el presente año cumple cincuenta años alberga a la clase emprendedora de nuestro país.

En Gamarra también se registraron establecimientos manufactureros en número de 5 mil 632 (23,2%) El resto de establecimientos se dedican a las actividades de transporte y almacenamiento (7.4%), alojamiento y servicios de comida (2,3%) y otras actividades de servicios (3,1%).

Según el segmento empresarial, el 96,8% de los establecimientos se encuentran considerados como microempresas, y el 3,1% como pequeñas empresas. En este conglomerado comercial, existen 17 grandes y medianas empresas que ubican en este emporio representando el 0,1% del total de establecimientos, pero concentran el 8,4% de las ventas.

Asimismo, el 85,6% de los establecimientos son personas naturales, el 7,5% de ellos sociedades anónimas y el resto (6,9%) empresas individuales de responsabilidad limitada, sociedades comerciales de responsabilidad limitada, entre otro.

El emporio de Gamarra es el centro laboral de 51 mil 512 trabajadores. De este total, 31 mil 706 personas (61,6%) trabajan en tiendas comerciales, 13 mil 982 en establecimientos manufactureros (27,1%).

De cada diez personas que trabajan en el emporio de Gamarra, ocho están ocupadas en la fabricación o en la comercialización de textiles y prendas de vestir. Es decir, 39 mil 763 trabajadores laboran en 17 mil 809 establecimientos dedicados a estas actividades.

De igual modo, existen 4 mil 293 establecimientos de fabricación de prendas de vestir que dan empleo a 10 mil 875 personas, 998 locales que fabrican textiles que tienen 2 mil 321 trabajadores, 4 mil 442 comercios mayoristas de textiles y prendas de vestir con 10 mil 079 empleados; y 8 mil 76 establecimientos comerciales minoristas dedicados a la venta de estos productos con 16 mil 488 personas ocupadas, es decir un promedio de dos vendedores por establecimiento.

Existe un gran potencial de desarrollo en las empresas textiles y confecciones actuales y que se han convertido en una fuente de producción importante en el mercado como las empresas de “Gamarra”.

Hoy Gamarra es uno de los principales emporios comerciales de Lima y el Perú, desde la aparición de las primeras galerías comerciales en 1970 hasta la actualidad. Su único problema es que en los alrededores de Gamarra hay mucha informalidad tanto a nivel administrativo como de seguridad pública, es un problema que aún está por resolver.

Por otra parte, la competencia dentro de Gamarra son las importaciones chinas que llegan con abundancia. Estos productos pueden costar hasta la mitad de lo que cuesta un producto hecho con algodón peruano. Muchos empresarios temen cerrar sus talleres de confección así como las tiendas que venden telas e insumos para las confecciones. Porque en el futuro probablemente se verá a Gamarra vendiendo ropa china.

2.3 Términos Técnico

Activo Corriente: También llamado activo circulante. Comprende el dinero y otros recursos y derechos que razonablemente se espera convertir en efectivo, consumir o vender en un periodo que no exceda de un año.

Activo no corriente: También llamado activo no circulante. Representa el valor de los bienes y derechos de propiedad de la empresa que pueden convertirse en efectivo, en un plazo mayor de un año.

Pasivo corriente: También llamado pasivo circulante. Son todas las obligaciones, apreciables en dinero, a cargo de la empresa, las cuales deberán cancelarse en un plazo no mayor de un año.

Pasivo no corriente: También llamado pasivo no circulante. Son las deudas que debe pagar la empresa a largo plazo, es decir en un período mayor de un año.

Capital de trabajo:

- Corresponde a los recursos económicos líquidos o disponibles a corto plazo para cubrir los compromisos generales de la actividad productiva de una empresa.
- Corresponde a los fondos que la empresa destina a la operación diaria.
- Son los activos que finalmente determinan la rentabilidad de la empresa.

Capital de trabajo neto: Es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante.

Capital de trabajo bruto: Está constituido por todas las partidas de la estructura de inversiones (usos) de la empresa, que se transformarán en dinero, en un plazo máximo de un año, es decir, que forman parte del activo circulante. Es esencialmente variables, aunque relativamente estable dentro de ciertos rangos o niveles de producción.

- Efectivo y valores comercializables
- Cuentas por cobrar
- Inventarios (Materias primas-Mercaderías)

Políticas del capital de trabajo: Conjunto de reglas dictadas por la gerencia general y/o directorio orientadas a la administración del capital de trabajo (riesgo liquidez, control de costos, crecimiento etc.)

Efectivo en caja y bancos: Representa el dinero en efectivo que posee la empresa y que mantiene físicamente en el negocio y/o depositado en los bancos o instituciones.

Cuentas por cobrar: Corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa. Estos terceros pueden ser los clientes (cartera), socios, trabajadores, etc. Por lo general este rubro siempre es activo corriente puesto que la empresa no concede préstamos ni créditos a largo plazo.

Inventario: El término inventario se utiliza para designar el conjunto de partidas personal tangible que:

- Se tiene para la venta en el curso normal del negocio.
- Están en proceso de producción para dicha venta.
- Han de ser consumida en la producción de bienes o servicios para que estos puedan ponerse a la venta.

Cuentas por pagar: Corresponde a las deudas que la empresa tiene con terceros. Estos terceros pueden ser entidades financieras, proveedores, trabajadores, etc.

Liquidez: El grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

Solvencia: Es contar con los bienes y recursos suficientes para respaldar los adeudos que se tengan contraídos, aun cuando estos bienes sean diferentes al efectivo.

Rentabilidad: Es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Riesgo: Es la posibilidad que se afronta en cada momento que los propósitos buscados no se logren o se logren de diferente modo a los planificados.

Flujo de Caja: Es una herramienta financiera que pronostica los ingresos y salidas de efectivo, durante un período determinado.

Costo Financiero: Son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento. Incluyen el costo de los

intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

Crédito: Es la capacidad de una persona para obtener bienes y/o servicios, comprometiéndose por su parte al pago posterior.

Factoring: Consiste en la cesión de los créditos sobre clientes que genera nuestra empresa, de tal modo que a partir de dicho momento es la empresa de factoring (bancos) quien se encarga de poner en circulación dicho crédito y de cobrarlo en la forma y plazo establecido entre nuestra empresa y nuestro cliente.

Letras de cambio: es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento. Y constituye una orden escrita, mediante el cual una persona llamada *librador*, manda a pagar a su orden o a la otra persona llamada *tomador* o *beneficiario*, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada *librado*.

Pagaré: Es un título valor o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y se usa, principalmente para obtener recursos financieros. Documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra persona o a su orden una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

Micro Empresa: Se clasifica a la micro empresa, aquella que tiene entre 1 y 10 trabajadores y/o un volumen de ventas que no supera los 150 UIT (S/. 540,000).

Pequeña Empresa: Se clasifica a la pequeña empresa, aquella que tiene entre 1 y 100 trabajadores y su volumen de ventas no supera las 1700 UIT (S/. 6'120,000).

Mediana Empresa: Se clasifica a la mediana empresa, aquella que tiene más de 100 trabajadores y su volumen de ventas es más de 1700 UIT.

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

Si se ejecuta una correcta racionalización y administración del capital de trabajo, entonces se optimizará la gestión de las PYMES del sector textil – confección de polos.

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a) Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo.
- b) Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.
- c) Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces nos permitirá optimizar los niveles de inventario.
- d) Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces se podrá planificar adecuadamente el cumplimiento de las cuentas por pagar.

2.5 Operacionalización de variables

$$Y = f(x)$$

Siendo

X La variable independiente: La administración del capital de trabajo.

Y La variable dependiente o en estudio: PYMES del sector textil-confección de polos

Teniendo lo siguiente:

X: ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

X₁ Política de créditos

X₂ Flujo de caja proyectado

X₃ Planeamiento de inventario

X₄ Negociación con los proveedores

Y: PYMES DEL SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN DE POLOS

Y₁ Niveles de morosidad

Y₂ Administración del efectivo

Y₃ Niveles de inventario

Y₄ Condiciones de las cuentas por pagar



CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Tipo de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reunió las condiciones necesarias para ser denominado como “*Investigación Aplicada*”, porque los alcances de esta investigación fueron más prácticos, más aplicativos y se auxilia de leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información.

Todo este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico que ha permitido llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

Es una investigación de nivel descriptivo, explicativo y correlacional.

- a) Descriptivo, porque buscamos específicamente determinar los principios y directivas que se deben aplicar en la gestión de las PYMES para la correcta administración del capital de trabajo.
- b) Explicativa, este nivel está dirigido a responder las causas o eventos físicos-sociales, que permitirán a explicar por qué sucede un hecho y en qué condiciones se da, en relación a las preguntas que se plantean respecto a la administración del capital de trabajo.
- c) Correlacional, este nivel permite medir el grado de relación que existe entre las variables independiente e dependiente, es decir entre administración del capital de trabajo y PYMES del sector textil – confección de polos.

3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizó la prueba estadística no paramétrica Chi Cuadrado que permite contrastar variables cualitativas, para tal efecto se ha tenido en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a) Formular la hipótesis nula (H_0)
- b) Formular la hipótesis alternante (H_1)
- c) Fijar el nivel de significación (α), que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el nivel de significación tiene el siguiente rango de variación: $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), el valor de la distribución es X^2_c $(k-1), (r-1)$ gl. se ubica en la Tabla Chi-Cuadrado; si $X^2_c \text{ es } \geq X^2_t$ se rechazará la hipótesis nula.

El nivel de significación (α) también se puede usar cuando utilizamos la Prueba Chi Cuadrado, ya que por defecto el software nos da como valor un α del 5%, el cual se debe comparar con el ($\alpha - \text{Sig.}$) que debe ser $< 5\%$ para que la hipótesis tenga validez.

- d) Calcular la prueba estadística:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

Donde:

o_i = valor observado producto de las encuestas.

e_i = valor esperado, obtenido mediante las cifras marginales

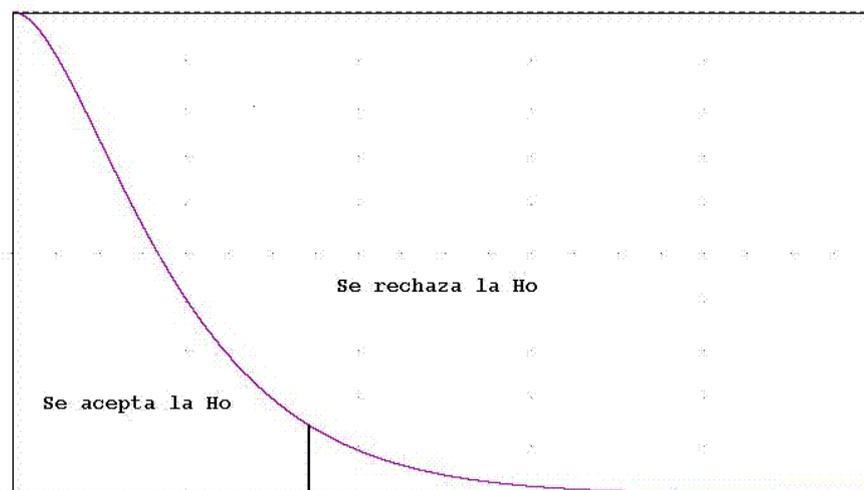
X^2_c = valor del estadístico calculado con datos de la muestra

X^2_t = valor del estadístico obtenido en la Tabla Chi-Cuadrado.

K = filas, r = columnas, gl = grados de libertad

- e) Toma de decisiones

Para la toma de decisiones se han considerado tanto el nivel de significación como el resultado de la prueba estadística, precisando que para determinar el valor crítico se usa el valor de la tabla Chi Cuadrado o el resultado de ($\alpha - \text{Sig.}$), indicando en el resultado de la prueba mediante el software SPSS.



Punto crítico

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Estuvo conformado por 205 personas entre hombres y mujeres empresarios, profesionales y trabajadores dedicados a la confección de polos, perteneciente a las PYMES del sector textil ubicados en diferentes sectores del distrito de La Victoria, entre ellos el Emporio Comercial de Gamarra, tal como se muestra en el cuadro adjunto.

Cuadro de distribución de la Población (N)

N°	Empresa	Ubicación	Total Trabajadores
1	Chiemse Industrias SCR Ltda.	Jr. Ignacio Cossio cdra. 18	13
2	Confecciones Polcyr SRL	Jr. Huánuco cdra. 26	26
3	Mundo Cotton SAC	Av. Aviación cdra.15	27
4	Empresa de Confecciones Eugenia SAC	Jr. Gamarra cdra. 10	10
5	Fabiandy Couture Denim SAC	Cal. Mariscal Agustín Gamarra cdra. 5	16
6	Ransur.Tex EIRL	Cal. Antonio Bazo cdra. 7	8
7	Black Flys SRL	Cal. San Cristobal cdra. 16	7
8	Corporación SF SAC	Cal. Hipólito Unanue cdra.. 15	9
9	E Textil EIRL	Av. Horacio Cachay Díaz cdra. 2	24
10	Skinny Fat SAC	Prolongación Lucanas cdra. 5	15
11	Firox SAC	Av. Isabel La Católica cdra. 3	10
12	OTROS		40
TOTAL			205

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

Elaboración: Propia

3.2.2 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó la fórmula usada para poblaciones finitas, que tienen los siguientes elementos:

$$n = \frac{z^2 (p)(q) N}{\epsilon^2 (N-1) + z^2 (p)(q)}$$

Donde:

z: Es el valor asociado a un nivel de confianza, ubicado en la Tabla Normal Estándar, cuyo rango de variación está entre $(90\% \leq \text{confianza} \leq 99\%)$

Para una probabilidad del 90% de confianza; el valor asociado a la tabla normal estándar de $z = 1.64$

p: Proporción de empresarios y empleados varones de las PYMES del sector textil, para el presente estudio representa un valor de $(p = 0.6)$

q: Proporción de empresarias y empleadas mujeres de las PYMES del sector textil, para el presente estudio representa un valor de $(p = 0.4)$

ϵ : Es el máximo error permisible que existe en todo trabajo de investigación $(1\% \leq \epsilon \leq 10\%)$. $\epsilon = 0.09$

n: Tamaño óptimo de la muestra

Reemplazando:

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.6) (0.4) (205)}{(0.09)^2 (204) + (1.64)^2 (0.6) (0.4)}$$

$$n = 58$$

Cuyo valor representa el tamaño de muestra ideal para efectuar las encuestas el presente trabajo de investigación.

Para obtener el cuadro de distribución de la muestra, fue necesario utilizar el muestreo probabilístico estratificado, para lo cual se debe de tener el factor de distribución muestral (fdm).

$$fdm = fh = n/N = \text{factor de distribución}$$

En donde **fh** es a fracción del estrato, **n** el tamaño de la muestra, **N** el tamaño de la población.

Distribución de la Muestra probabilística estratificada

Para realizar el cuadro de distribución de la muestra se debe tener el factor de distribución muestral, teniendo en cuenta lo siguiente:

Fdm = $n/N = 58/205 = 0.2830$, dicho factor distribuye proporcionalmente la muestra.

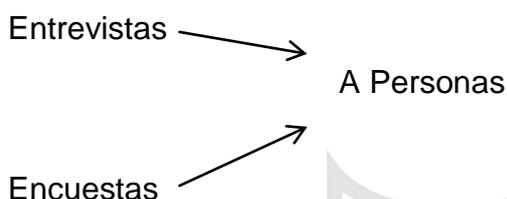
Empresa	Ubicación	Población (N)	Muestra (n)
Chiemse Industrias SCR Ltda.	Jr. Ignacio Cossio cdra. 18	13	4
Confecciones Polcyr SRL	Jr. Huánuco cdra. 26	26	7
Mundo Cotton SAC	Av. Aviación cdra.15	27	8
Empresa de Confecciones Eugenia SAC	Jr. Gamarra cdra. 10	10	3
Fabiandy Couture Denim SAC	Cal. Mariscal Agustín Gamarra cdra. 5	16	4
Ransur.Tex EIRL	Cal. Antonio Bazo cdra. 7	8	2
Black Flys SRL	Cal. San Cristobal cdra. 16	7	2
Corporación SF SAC	Cal. Hipolito Unanue cdra.. 15	9	3
E Textil EIRL	Av. Horacio Cachay Díaz cdra. 2	24	7
Skinny Fat SAC	Prolongación Lucanas cdra. 5	15	4
Firox SAC	Av. Isabel La Católica cdra. 3	10	3
OTROS		40	11
TOTAL		205	58

Cuadro de distribución de la muestra (n)

3.3 Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los instrumentos

Las principales técnicas y/o instrumentos que se utilizaron en la presente tesis fueron:



3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.

Los instrumentos elaborados fueron consultados a docentes con la experiencia requerida, a manera de juicio de expertos. Asimismo, para comprobar su confiabilidad, se aplicó una encuesta piloto a 54 personas contempladas al azar, para comprobar la calidad de la información, obteniendo resultados óptimos.

3.4 Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

La información procedente de las encuestas se tabuló y se procesó haciendo uso del programa estadístico SPSS (Statistical Package for Social Sciencies), versión 19, del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 90%.

Para el análisis de los resultados se utilizó tablas e indicadores estadísticos, relacionados con la Chi cuadrado.

3.5 Aspectos éticos

La presente investigación fue elaborada considerando el Código de Ética del Contador Público y de responsabilidad social de las empresas y tendrá como finalidad proponer alternativas para la aplicación adecuada tanto de la

administración de capital de trabajo como de su influencia en la aplicación de las PYMES del sector textil.

Asimismo, se tuvo en cuenta que no se transgredan las normas éticas establecidas para tal efecto.



CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Resultado de la encuesta

Los resultados se han estructurado en función de las hipótesis definidas en el capítulo 2.

1. ¿Hace cuánto tiempo la empresa que usted conduce se dedica a la confección de polos?

TABLA Nº 1

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Menos de 3 años	16	27.6	27.6
Entre 3 a 5 años	28	48.3	75.9
Más de 5 años	14	24.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Apreciando el cuadro se tiene que 27.60% de los encuestados manifestó que tiene menos de 3 años en el rubro de confecciones, mientras que más de la mitad conformado por el 48.30% precisó que tienen entre 3 a 5 años, finalmente el 24.10% de los encuestados indicó que tienen más de 5 años en la confección de polos.

Podemos concluir que más del 75% de los encuestados poseen experiencia en la confección de polos.

2. ¿Cree usted, que influye la administración del capital de trabajo en la gestión de las PYMES del sector textil-confección de polos?

TABLA Nº 2

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	43	74.1	74.1
No	5	8.6	82.8
No opina	10	17.2	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

La tabla muestra que el 74.10% de los encuestados manifestó que la administración del capital de trabajo influye en la gestión de las PYMES del sector textil-confección de polos, mientras que el 8.60% manifestó lo contrario y finalmente el 17.20% desconoce el tema.

Los resultados muestran que más del 60% de los encuestados saben que es importante la administración del capital de trabajo para la gestión de las PYMES del sector textil – confección de polos. Sin embargo, pareciera que la población en general desconoce la importancia y prueba de ello es que no obtienen una liquidez factible para seguir creciendo como empresa.

3. ¿Considera usted que el flujo de caja proyectado es importante para la administración del efectivo?

TABLA Nº 3

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	39	67.2	67.2
No	11	19.0	86.2
No opina	8	13.8	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Lo que refleja la tabla es que el 67.20% de los encuestados manifestó que el flujo de caja proyectado es importante para la administración del efectivo, mientras que el 19.0% indicó lo contrario y finalmente 13.8% no opinó.

Un buen porcentaje toma en cuenta que el flujo de caja proyectado es realmente importante, porque ayuda a prever, protegiéndonos de una eventual crisis.

4. ¿Considera usted, que las políticas de crédito son importantes para establecer las condiciones de las cuentas por pagar?

TABLA N° 4

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	44	75.9	75.9
No	9	15.5	91.4
No opina	5	8.6	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Observando la tabla, el 75.90% de los encuestados considera que las políticas de crédito son importantes para establecer las condiciones de las cuentas por pagar, el 15.50% indicó lo contrario y el 8.60% no opinó.

Mayoritariamente los encuestados opinan que las políticas de crédito es importante para la gestión de las cobranzas y de esta manera se podrá realizar condiciones en las cuentas por pagar con nuestros proveedores.

5. ¿Usted como pequeño empresario ha perdido contratos en clientes importantes por falta de administración de efectivo?

TABLA Nº 5

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	15	25.9	25.9
No	37	63.8	89.7
No opina	6	10.3	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Como se puede observar en la tabla, el 25.90% de los encuestados confesó que han perdido contratos en clientes importantes por falta de administración de efectivo, el 63.80% mencionó lo contrario y el 10.30% no opinó al respecto.

Los resultados muestran que más del 50% toman en cuenta la administración del efectivo y eso está sustentado en la experiencia de cada uno que adquiere al realizar esta labor durante años en forma continua.

6. ¿Considera usted que un oportuno planeamiento de inventario, mejoraría los niveles de inventario?

TABLA Nº 6

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	45	77.6	77.6
No	9	15.5	93.1
No opina	4	6.9	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Los resultados reflejan que 77.60% de los encuestados manifestó que un oportuno planeamiento de inventario mejoraría los niveles de inventario, mientras que el 15.50% manifestó lo contrario, finalmente el 6.90% no opinó al respecto.

Más del 50% de los encuestados conocen la importancia de obtener un oportuno planeamiento de inventario en la empresa, a fin de evitar desabastecimiento o sobreabastecimiento.

7. ¿Usted cree que un adecuado planeamiento de inventario, daría como resultado niveles bajos de morosidad en la empresa?

TABLA Nº 7

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	43	74.1	74.1
No	9	15.5	89.7
No opina	6	10.3	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

La tabla refleja que el 74.10% de los encuestados manifestó positivo a esta probabilidad, mientras que el 15.50% manifestó lo contrario y el 10.30% no opinó al respecto.

Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados están de acuerdo que al planificar el tamaño óptimo de productos terminados daría como resultado bajos niveles de morosidad en su totalidad.

8. ¿Usted cree que es necesario efectuar negociaciones con los proveedores para establecer condiciones de las cuentas por pagar?

TABLA Nº 8

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	48	82.8	82.8
No	6	10.3	93.1
No opina	4	6.9	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Se observa en la tabla que el 82.80% de los encuestados manifestó la importancia de efectuar negociaciones con los proveedores para establecer condiciones de las cuentas por pagar, el 10.30% indicó que no es necesario negociar con los proveedores, y que hay otras maneras de establecer condiciones de cuentas por pagar, finalmente el 6.90% no manifestaron su opinión.

Es necesario negociar con los proveedores para tener claro sus propuestas y cumplir con nuestras obligaciones hacia ellos y nos permitan seguir contando con sus servicios.

9. ¿Considera usted que con una correcta administración del efectivo, su empresa tendrá liquidez para cumplir con las condiciones de las cuentas por pagar?

TABLA Nº 9

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	42	72.4	72.4
No	9	15.5	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

A la pregunta realizada, el 72.40% de los encuestados manifestó que una correcta administración del efectivo influiría positivamente en las condiciones de las cuentas por pagar, mientras que 15.50% señaló que no es necesario una administración del efectivo para cumplir con las obligaciones con terceros y finalmente el 12.10% no opinaron al respecto.

Como se puede observar, mayoritariamente los encuestados opinaron en la influencia positiva que daría como resultado al llevar una correcta administración del efectivo en su totalidad.

10.¿Usted considera que una de las políticas de crédito es verificar la calidad de cliente, para no causar perjuicio económico a la empresa en caso de insolvencia?

TABLA Nº 10

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	42	72.4	72.4
No	10	17.2	89.7
No opina	6	10.3	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Se puede observar en la tabla que el 72.40% de los encuestados manifestó su respuesta positiva, mientras que el 17.20% manifestaron su respuesta en negativo y el 10.30% no opinó al respecto.

Es de amplio conocimiento por los encuestados, que es importante dar prioridad a las políticas de crédito ya que una de ellas es verificar la calidad del cliente antes de negociar para no causar perjuicios económicos a la empresa en caso de insolvencia.

11. ¿Considera usted importante el planeamiento de inventario para obtener una correcta administración del efectivo?

TABLA N° 11

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	40	69.0	69.0
No	10	17.2	86.2
No opina	8	13.8	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Con respecto a la importancia del planeamiento de inventario para obtener una correcta administración del efectivo, el 69% de los encuestados señaló que si es importante, que no es importante el 17.20% y mientras que 13.80% no opinaron.

El resultado que se obtiene refleja que si es muy importante el planeamiento de inventario ya que al estimar la demanda se podrá analizar los ingresos esperados y egresos.

12.¿Usted cree que una de las políticas de crédito a considerar en la empresa es otorgar créditos en un plazo menor que a los créditos que se tome del proveedor?

TABLA N° 12

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	49	84.5	84.5
No	6	10.3	94.8
No opina	3	5.2	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Apreciando la tabla se observa que el 84.50% de los encuestados respondió en forma positiva, el 10.30%, respondió en forma negativa, y un grupo minoritario conformado por el 5.20% no opinaron.

Efectivamente, más del 50% conoce que se debe otorgar un plazo menor que a los créditos que se tome del proveedor, con el fin de obtener liquidez y continuar con la productividad de polos.

Asimismo obtener liquidez, para cumplir con las obligaciones.

13.¿Cree usted que los instrumentos financieros son importantes para la negociación con los proveedores?

TABLA Nº 13

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	38	65.5	65.5
No	12	20.7	86.2
No opina	8	13.8	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Apreciando la tabla se puede observar que el 65.50% de los encuestados está de acuerdo con la importancia de los instrumentos financieros, el 20.70% indicó lo contrario y un porcentaje conformado por el 13.80% no opinó.

Refiriéndonos a los resultados obtenidos, nos damos cuenta que casi un 50% toma en cuenta los instrumentos financieros para la negociación con los proveedores mientras que el otro 50% al parecer no conoce los tipos de instrumentos financieros que ayuda a sustentar la permanencia del activo circulante.

14. ¿Cree usted que las condiciones de las cuentas por pagar depende del flujo de caja proyectado?

TABLA N° 14

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	41	70.7	70.7
No	11	19.0	89.7
No opina	6	10.3	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Sobre la pregunta realizada, apreciando la tabla se indica que el 70.70% de los encuestados conoce la importancia de las condiciones de las cuentas por pagar, un 19%, no cree la probabilidad y 10.30% no dio una opinión al respecto.

Como reflejan los resultados, la mayoría de los encuestados cree que las condiciones de las cuentas por pagar depende del flujo de caja proyectado, ya que es una herramienta de planeamiento financiero, para ver si se obtiene liquidez en el tiempo esperado para cumplir con las cuentas por pagar.

15. ¿Considera usted que un manejo adecuado de los niveles de morosidad se tendrá como saldo positivo en las cuentas por cobrar?

TABLA N° 15

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	47	81.0	81.0
No	7	12.1	93.1
No opina	4	6.9	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Con respecto al manejo adecuado de los niveles de morosidad, el 81% de los encuestados conoce que se tendrá como saldo positivo en las cuentas por cobrar, mientras que el 12.10% no conoce al respecto y por último el 6.90% no opina.

Se entiende que el empresario no debe obtener un nivel alto de morosidad de lo contrario se tendrá como saldo negativo en las cuentas por cobrar. La evaluación de los plazos y el seguimiento de la cobranza deben ser permanentes para prevenir deudas.

16. ¿Cree usted que con un adecuado y oportuno flujo de caja permitirá optimizar los niveles de inventario?

TABLA N° 16

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	41	70.7	70.7
No	10	17.2	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Apreciando la tabla se puede observar que el 70.70% está de acuerdo con la pregunta expuesta, mientras que el 17.20% no está de acuerdo y finalmente el 12.10% no opina al respecto.

Se observa que la mayoría tienen conocimiento de la importancia de tener un oportuno flujo de caja para proyectar el incremento del volumen de las ventas, lo cual implica que se debe gastar más dinero, para la materia prima y otros insumos.

17.¿Considera usted que una adecuada negociación con los proveedores permite reducir los niveles de morosidad en la empresa?

TABLA N° 17

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	45	77.6	77.6
No	9	15.5	93.1
No opina	4	6.9	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Observando los resultados, se puede apreciar que el 77.60% de los encuestados consideró lo que se tiene como resultado al negociar con los proveedores, asimismo se puede apreciar que el 15.50% de los encuestados considera lo contrario y finalmente un 6.90% no opinó.

Las PYMES del sector textil – confección de polos deben tener en cuenta que al negociar con los proveedores de acuerdo a nuestra política de crédito, podemos obtener niveles bajos de morosidad sin problemas de deudas.

18. ¿Cree usted que los bajos niveles de morosidad, se debe por falta de políticas de crédito en la empresa?

TABLA N° 18

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	40	69.0	69.0
No	11	19.0	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Con respecto a la falta de políticas de crédito en la empresa, se puede apreciar en la tabla, el 69% de los encuestados opinó que si están de acuerdo, el 19% señaló que no están de acuerdo y mientras que el 12.10% no manifestó su opinión.

Se entiende que más del 50% conoce que por falta de políticas de crédito, es decir, se debe conocer el plazo y tasa de los créditos, los descuentos por pronto pago, precios al mayor o detalle y sobre todo el perfil del cliente de crédito; se obtendrá niveles bajos de morosidad como resultado final.

19. ¿Considera usted que el planeamiento de inventario es importante para evitar pérdida de ventas y efectivo?

TABLA N° 19

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	44	75.9	75.9
No	9	15.5	91.4
No opina	5	8.6	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Se puede ver que el 75.90% contestó en forma afirmativa en contraposición al 15.50% que opinó lo contrario y finalmente el 8.60% no opinó al respecto.

Se tiene claro que realizando un planeamiento de inventario evita muchos factores como la pérdida de ventas y efectivo. Las PYMES del sector textil – confección de polos deben proyectarse los niveles de stocks, tiempo de reposición, montos, lotes de compra, etc.

20. ¿Cree usted que uno de los objetivos del flujo de caja proyectado es encontrar el calce entre las deudas y los ingresos esperados?

TABLA N° 20

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	39	67.2	67.2
No	12	20.7	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Los resultados reflejan que el 67.20% de los encuestados afirma la pregunta expuesta, mientras que 20.70% manifestó lo contrario y finalmente el 12.10% no opinó al respecto.

Más del 50% tienen muy claro que la elaboración de un flujo de caja proyectado responde a una herramienta de planeamiento financiero, para ver si calzan perfectamente los ingresos esperados y egresos, mientras que algunos empresarios no saben la importancia que da al negocio.

21.¿Usted está de acuerdo que el sistema financiero debe dar mejores condiciones crediticias, para planificar adecuadamente el cumplimiento de las cuentas por pagar?

TABLA N° 21

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	46	79.3	79.3
No	7	12.1	91.4
No opina	5	8.6	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Se puede observar que el 79.30% de los encuestados está de acuerdo que las entidades financieras deben dar mejores condiciones crediticias, mientras que el 12.10% no está de acuerdo al respecto y el 8.60% de los encuestados no opinó al respecto.

Efectivamente, el sistema financiero debe dar mejores condiciones crediticias para poder planificar adecuadamente el cumplimiento de las cuentas por pagar. Así las PYMES del sector – textil confección de polos podrán cumplir con los pagos necesarios para mantener la operatividad.

22. ¿Cree usted que la falta de una política de crédito, puede incidir en el incremento en los niveles de morosidad?

TABLA Nº 22

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	40	69.0	69.0
No	9	15.5	84.5
No opina	9	15.5	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Con respecto a la pregunta efectuada, se puede ver que el 69% afirmaron al respecto, el 15.52% manifestó lo contrario, mientras que 15.50% desconoce del tema.

El contar con una política de crédito es necesario, ya que sería un medio de recaudación directo y una forma de presionar a los deudores a cancelar sus obligaciones.

23.¿Cree usted que los empresarios de las PYMES del sector textil-confección de polos, deben mantener actualizados sus niveles de inventario de acuerdo al planeamiento de inventario de la empresa?

TABLA N° 23

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	39	67.2	67.2
No	12	20.7	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Se puede observar que el 67.20% si considera esta premisa, mientras que 20.70% opina lo contrario y finalmente el 12.10% no opinó al respecto.

Mayoritariamente los encuestados opinan que de acuerdo al planeamiento de inventario de la empresa, los encargados deben mantener siempre actualizados los niveles de inventario para que refleje el abastecimiento oportuno de productos con la demanda esperada.

24.¿Considera usted que es importante contar con precios competitivos dentro del mercado para planificar adecuadamente las condiciones de las cuentas por pagar?

TABLA N° 24

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	39	67.2	67.2
No	12	20.7	87.9
No opina	7	12.1	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

En estos resultados, el 67.20% opinó la importancia que se debe dar al contar con precios competitivos dentro del mercado, mientras 20.70% opinó lo contrario y por último el 12.10% no opinó sobre el tema.

El descuido de contar con precios competitivos dentro del mercado podrá causar la pérdida de clientes y sobretodo de proveedores importantes. Se debe analizar el costo del crédito comercial.

25. ¿Cree usted que una adecuada administración del efectivo dependerá mantener un nivel de liquidez para enfrentar las necesidades financieras?

TABLA N° 25

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	44	75.9	75.9
No	8	13.8	89.7
No opina	6	10.3	100.0
Total	58	100.0	

Interpretación:

Con respecto a la pregunta expuesta, se puede observar que el 75.90% de los encuestados respondió positivo, el 13.80%, respondió en negativo y un porcentaje conformado por el 10.30% no opinó al respecto.

Refiriéndonos a los resultados obtenidos, podemos observar que muchos consideran administrar el efectivo, ya que de ello depende el nivel de liquidez que se requiere para poder mantener un nivel de seguridad ante posibles necesidades inesperadas, así como también las necesidades financieras.

4.2 Contrastación de hipótesis

4.2.1 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.

Las hipótesis planteadas en el presente trabajo de investigación han sido contrastadas mediante la prueba Chi Cuadrado, lo cual se demuestra mediante los siguientes pasos:

Primera hipótesis

Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo.

a) Formular la hipótesis nula (H_0)

Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces **NO** se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo.

b) Formular la hipótesis alternante (H_1)

Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces **SI** se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo.

c) **Fijar el nivel de significación (α) = 5%**, este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS, también se encuentra en la tabla Chi Cuadrado, cuyo valor es el siguiente

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.49$$

d) **Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \sum \frac{(o_i - e_i)^2}{e_i}$$
$$X^2_c = 10.764$$

Donde:

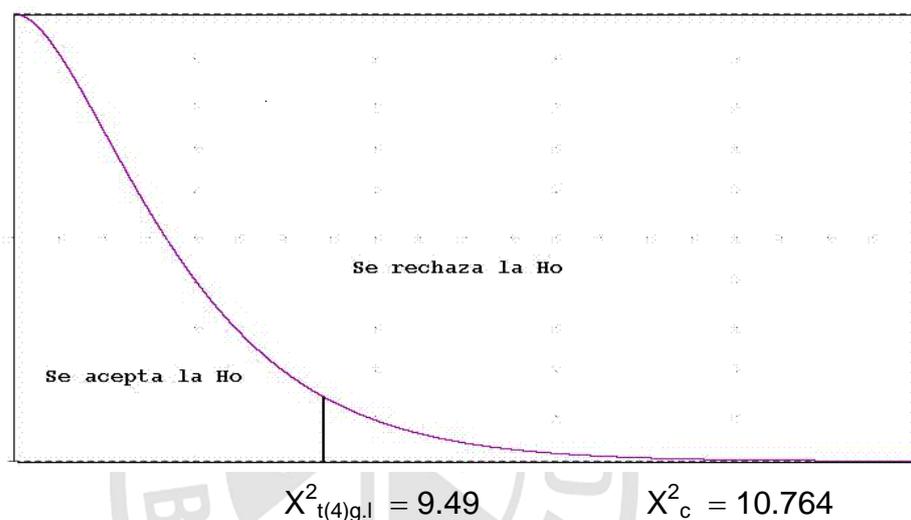
o_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado mediante las encuestas

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuesta y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

e) Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



Interpretación:

Con un nivel de significación (α) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, es decir "Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces **SI** se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo"

Para tal efecto se presentan las evidencias, consistente en la tabla de contingencia como del resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia N° 01

3. ¿Considera usted que el flujo de caja proyectado es importante para la administración del efectivo? *VERSUS *9. ¿Considera usted que con una correcta administración del efectivo, su empresa tendrá liquidez para cumplir con las condiciones de las cuentas por pagar?

Variables		9. ¿Considera usted que con una correcta administración del efectivo, su empresa tendrá liquidez para cumplir con las condiciones de las cuentas por pagar?			
		Si	No	No opina	Total
3. ¿Considera usted que el flujo de caja proyectado es importante para la administración del efectivo?	Si	23	9	7	39
	No	11	0	0	11
	No opina	8	0	0	8
	Total	42	9	7	58

Pruebas de Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor de la prueba (X^2_c)	Grados de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	10.764	4	.029
Razón de verosimilitudes	15.522	4	.004
Asociación lineal por lineal	7.702	1	.006
N° de casos válidos	58		

Segunda hipótesis

Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.

a) Formular la hipótesis nula (H_0)

Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces **NO** será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.

b) Formular la hipótesis alternante (H_1)

Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces **SI** será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.

c) Fijar el nivel de significación (α) = 5%,

este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS, también se encuentra en la tabla Chi cuadrado, cuyo valor es el siguiente

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.49$$

d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 11.078$$

Donde:

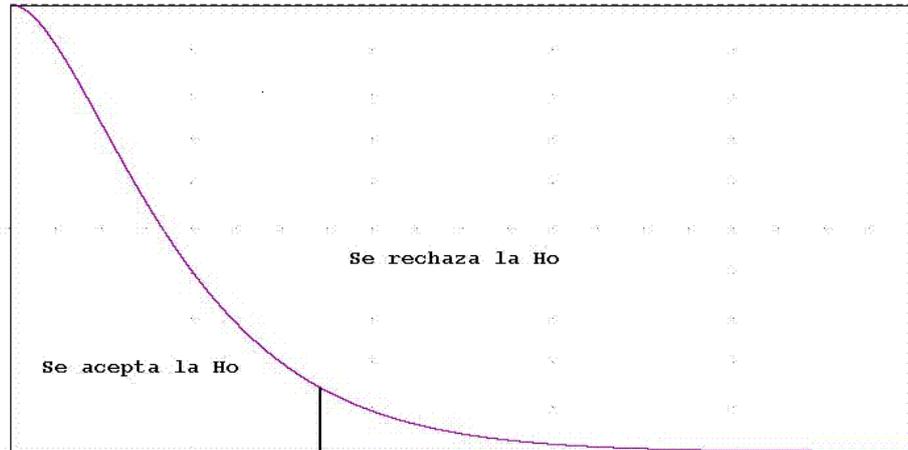
oi = Valor observado en las encuestas

ei = Valor esperado mediante las encuestas

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuesta y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



$$X^2_{t(4)g.l} = 9.49 \quad X^2_c = 11.078$$

Interpretación:

Con un nivel de significación (α) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, es decir “Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces **SI** será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.”

Para tal efecto se presentan las evidencias, consistente en la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia N° 02

12. ¿Usted cree que una de las políticas de crédito a considerar en la empresa es otorgar créditos en un plazo menor que a los créditos que se tome del proveedor?* VERSUS * 15. ¿Considera usted que un manejo adecuado de los niveles de morosidad se tendrá como saldo positivo en las cuentas por cobrar?

Variables		15. ¿Considera usted que un manejo adecuado de los niveles de morosidad se tendrá como saldo positivo en las cuentas por cobrar?			
		Si	No	No opina	Total
12. ¿Usted cree que una de las políticas de crédito a considerar en la empresa es otorgar créditos en un plazo menor que a los créditos que se tome del proveedor?	Si	41	4	3	48
	No	3	3	1	7
	No opina	1	1	1	3
	Total	45	8	5	58

Pruebas de Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor de la prueba (X^2_c)	Grados de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	11.078	4	.026
Razón de verosimilitudes	8.955	4	.062
Asociación lineal por lineal	7.670	1	.006
N° de casos válidos	58		

Tercera hipótesis

Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces permitirá optimizar los niveles de inventario.

a) **Formular la hipótesis nula (H_0)**

Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces **NO** permitirá optimizar los niveles de inventario.

b) **Formular la hipótesis alternante (H_1)**

Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces **SI** permitirá optimizar los niveles de inventario.

c) **Fijar el nivel de significación (α) = 5%**

Este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS, también se encuentra en la tabla Chi Cuadrado, cuyo valor es el siguiente

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.49$$

d) **Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i$$

$$X^2_c = 14.540$$

Donde:

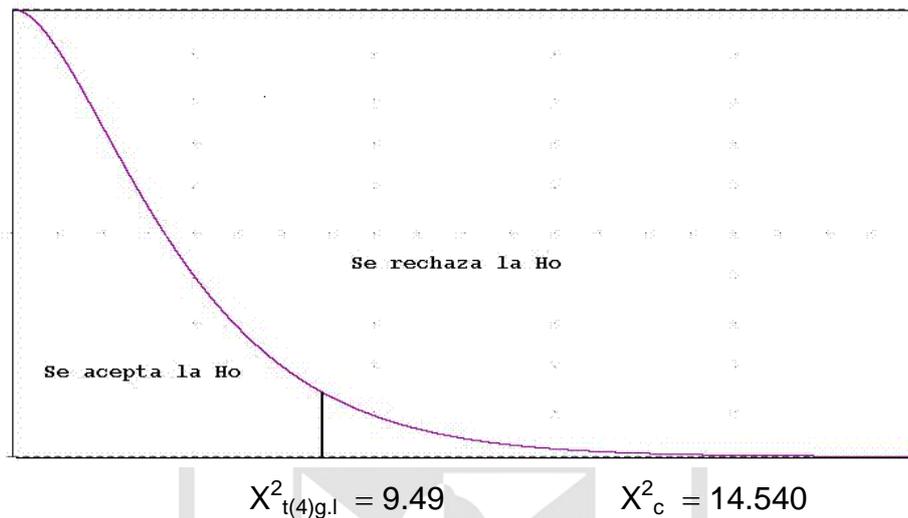
o_i = Valor observado en las encuestas

e_i = Valor esperado mediante las encuestas

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuesta y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

e. Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la Prueba con los valores de la Tabla.



Interpretación:

Con un nivel de significación (α) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, es decir "Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces **SI** permitirá optimizar los niveles de inventario."

Para tal efecto se presentan las evidencias, consistente en la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia Nº 03

11. ¿Considera usted importante el planeamiento de inventario para obtener una correcta administración del efectivo? *VERSUS * 6. ¿Considera usted que un oportuno planeamiento de inventario, mejoraría los niveles de inventario?

Variables		6. ¿Considera usted que un oportuno planeamiento de inventario, mejoraría los niveles de inventario?			
		Si	No	No opina	Total
11. ¿Considera usted importante el planeamiento de inventario para obtener una correcta administración del efectivo?	Si	36	2	2	40
	No	4	5	1	10
	No opina	5	2	1	8
	Total	45	9	4	58

Pruebas de Chi-Cuadrado

Estadístico	Valor de la prueba (X^2_c)	Grado de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	14.540	4	.006
Razón de verosimilitudes	12.948	4	.012
Asociación lineal por lineal	5.110	1	.024
N de casos válidos	58		

Cuarta hipótesis

Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces se podrá planificar adecuadamente las condiciones para el cumplimiento de las cuentas por pagar.

a) Formular la hipótesis nula (Ho)

Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces **NO** se podrá planificar adecuadamente las condiciones para el cumplimiento de las cuentas por pagar.

b) Formular la hipótesis alternante

Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces **SI** se podrá planificar adecuadamente las condiciones para el cumplimiento de las cuentas por pagar.

c) Fijar el nivel de significación (α) = 5%

Este valor lo obtiene por defecto el software estadístico SPSS, también se encuentra en la tabla Chi Cuadrado, cuyo valor es el siguiente

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(4)gl} = 9.49$$

d) Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (oi - ei)^2 / ei$$

$$X^2_c = 9.779$$

Donde:

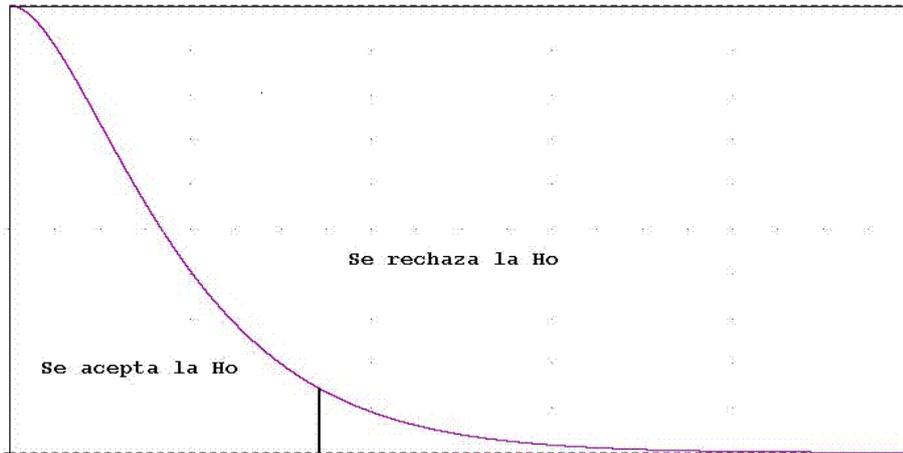
oi = Valor observado en las encuestas

ei = Valor esperado mediante las encuestas

X²_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en el resultado de la prueba estadística.

e) Toma de decisiones

Se debe comparar los valores de la prueba con los valores de la tabla.



$$X^2_{t(4)g.l} = 9.49$$

$$X^2_c = 9.779$$

Interpretación:

Con un nivel de significación (α) del 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, es decir “Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces **SI** se podrá planificar adecuadamente las condiciones para el cumplimiento de las cuentas por pagar.”

Para tal efecto se presentan las evidencias, consistente en la tabla de contingencia 04 como del resultado de la prueba estadística.

Tabla de contingencia Nº 04

4. ¿Considera usted, que las políticas de crédito son importantes para establecer las condiciones de las cuentas por pagar?* VERSUS * 8. ¿Usted cree que es necesario efectuar negociaciones con los proveedores para establecer condiciones de las cuentas por pagar?

Variables		8. ¿Usted cree que es necesario efectuar negociaciones con los proveedores para establecer condiciones de las cuentas por pagar?			
		Si	No	No opina	Total
4. ¿Considera usted, que las políticas de crédito son importantes para establecer las condiciones de las cuentas por pagar?	Si	40	2	2	44
	No	5	3	1	9
	No opina	3	1	1	5
	Total	48	6	4	58

Pruebas de Chi-Cuadrado

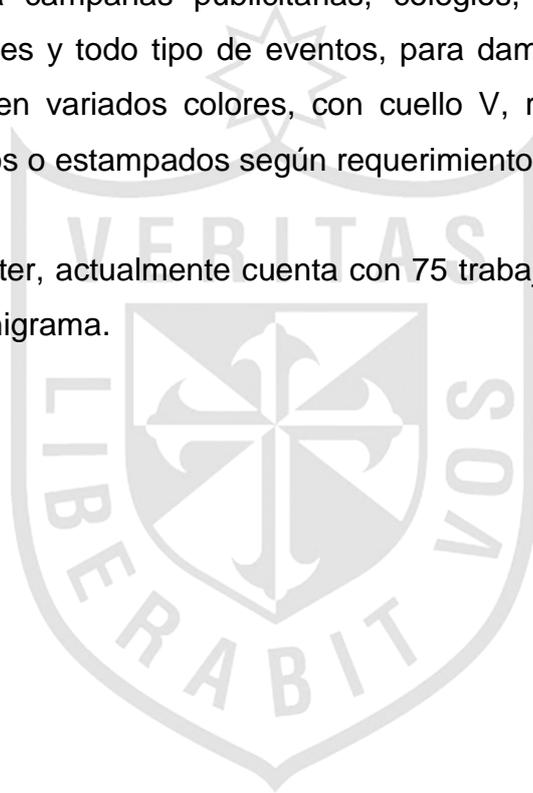
Estadístico	Valor de la prueba (X^2_c)	Grados de Libertad (gl)	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-Cuadrado de Pearson	9.779	4	.044
Razón de verosimilitudes	8.065	4	.089
Asociación lineal por lineal	5.529	1	.019
Nº de casos válidos	58		

4.3 CASO PRÁCTICO

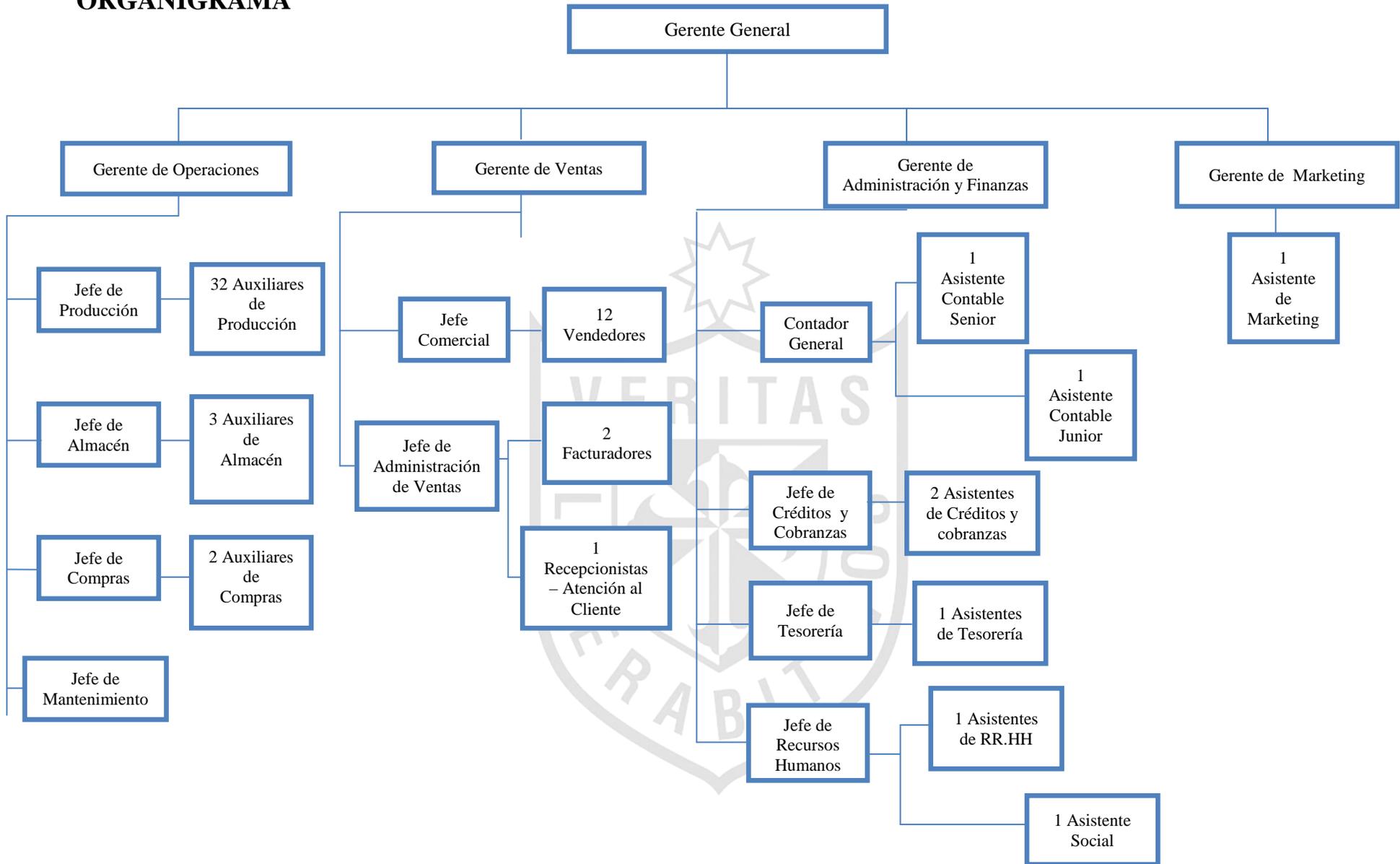
Polymaster EIRL

La empresa Polymaster EIRL, es una empresa que brinda atención personalizada, calidad en cada uno de sus productos y puntualidad de entrega. Son especialistas en polos de algodón en sus diferentes calidades y presentaciones, para campañas publicitarias, colegios, empresas estatales o privadas, universidades y todo tipo de eventos, para damas, caballeros y niños, en todas las tallas, en variados colores, con cuello V, redondo o camiseros y modelos con bordados o estampados según requerimiento de las necesidades del cliente.

La empresa Polymaster, actualmente cuenta con 75 trabajadores. A continuación presentamos el organigrama.



ORGANIGRAMA



Con la finalidad de plasmar en cifras sobre el trabajo de investigación, se presenta el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados para los años 2010 y 2011, en el cual se puede apreciar el grado de liquidez y endeudamiento para ambos años.

Estado de Situación Financiera
Al 31 de Diciembre del año 2010 y 2011
(en miles de nuevos soles)

	Año 2010	Año 2011		Año 2010	Año 2011
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Efectivo y equivalente de efectivo	1,520	3,484	Otros pasivos financieros	40,774	107,425
Cuentas por cobrar comerciales	19,770	16,239	Cuentas por pagar comerciales	7,204	3,479
Otras cuentas por cobrar	3,851	6,021	Otras cuentas por pagar	1,849	2,593
Inventario	52,271	124,610	Beneficios sociales	181	106
Gastos pagados por anticipado	1,217	969			
Total Activo Corriente	78,629	151,323	Total Pasivo Corriente	50,008	113,603
Activo No Corriente			Pasivo No Corriente		
Propiedades de Inversión	443	443	Otros pasivos no financieros	7,817	1,889
Inmueble, maquinaria y equipo neto	184,955	184,443	Pasivos por impuestos a las ganancias dif	31,761	34,843
Total Activo no corriente	185,398	184,886	Total Pasivo no corriente	39,578	36,732
			Pasivo Total	89,586	150,335
			Patrimonio		
			Capital	56,844	56,844
			Acciones del inversión	12,750	12,750
			Otras reservas de capital	4,970	4,970
			Resultados acumulados	99,937	111,310
			Total patrimonio	174,501	185,874
Total Activo Neto	264,027	336,209	Total Pasivo y Patrimonio	264,087	336,209

Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre del año 2010 y 2011
(en miles de nuevos soles)

	Año 2010	Año 2011
Ventas netas o ingresos por servicios	113,723	114,485
(-) Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0	0
Ventas Netas	113,723	114,485
(-) Costo de ventas	<u>-96,372</u>	<u>-87,192</u>
Resultado Bruto (utilidad)	<u>17,351</u>	<u>27,293</u>
(-) Gasto de venta	-4,983	-3,533
(-) Gasto de administración	-6,112	-5,377
Otros ingresos operativos	0	244
Otros gastos operativos	<u>-446</u>	<u>0</u>
Resultado de Operación (utilidad)	<u>5,810</u>	<u>18,627</u>
(+) Ingresos financieros	2	78
(-) Gastos financieros	-4,176	-4,324
Diferencia de cambio neto	<u>1,385</u>	<u>1,951</u>
Resultado antes de participaciones	<u>3,021</u>	<u>16,332</u>
(-) Distribución legal de la renta	<u> </u>	<u> </u>
Resultado antes del impuesto	<u>3,021</u>	<u>16,332</u>
(-) Impuesto a la renta	<u>-570</u>	<u>-4,899</u>
Resultado del ejercicio	<u><u>2,451</u></u>	<u><u>11,433</u></u>

4.4.1 Análisis de las principales cuentas de Activo corriente y del Pasivo corriente.

Activo Corriente

Efectivo y equivalente del efectivo: Son las inversiones a corto plazo de gran liquidez, que son fácilmente convertibles en importes determinados de efectivo, estando sujetos a un riesgo poco significativo de cambios en su valor.

Los equivalentes al efectivo se tienen, para cumplir los compromisos de pago a corto plazo.

Cuentas por cobrar comerciales: Están constituidas por créditos a favor de la empresa, correspondientes a las ventas. Cuando la empresa otorga créditos a sus clientes, puede implicar un riesgo para ésta, dado que es posible que los clientes no cancelen sus deudas y perjudicar las facilidades de pago que otorgó la empresa.

Otras cuentas por cobrar: Las otras cuentas por cobrar están relacionadas con las cuentas por cobrar a otros clientes.

Inventario: Como sabemos que es una empresa industrial, ésta posee varios tipos de inventario. Los productos en proceso se van incrementando y es debido a la expansión de la planta de producción la cual amplió su volumen y permite mayor capacidad de estos inventarios. Los productos terminados también se han incrementado esto ocurre debido a la competencia, y hace que no rote al nivel adecuado.

Activo No Corriente

Inmueble, maquinaria y equipo neto: Corresponde al inmueble ubicado en Gamarra, maquinarias para preparar sus productos y también a los muebles y enseres y equipos diversos.

Pasivo Corriente

Otros pasivos financieros: Corresponde a las obligaciones financieras constituidas por los préstamos contraídos con las instituciones financieras.

Cuentas por pagar comerciales: Corresponde a las cuentas por pagar a los proveedores de telas y todos los insumos para la fabricación de los polos.

4.4.2 Razones financieras

A. Razones de liquidez

Datos necesarios		
(en miles de nuevos soles)		
	2010	2011
Activo Corriente	78,629	151,323
Pasivo Corriente	50,008	113,603
Inventarios	52,271	124,610

				AÑO 2010	AÑO 2011	
1.- Liquidez General	=	Activo Corriente	=	1.57	1.33	Soles
		Pasivo Corriente				

Este indicador mide las disponibilidades actuales de la empresa para atender las obligaciones existentes en el corto plazo.

Se puede observar en el año 2010 la empresa que por cada S/.1.00 de pasivo corriente tiene S/. 1.57 de activo corriente, en el año 2011 disminuyó S/. 0.24 de activo corriente, sin embargo la empresa tiene posibilidades de afrontar con sus obligaciones a corto plazo.

				AÑO 2010	AÑO 2011	
2.- Prueba Ácida	=	Activo Corriente – Inventario	=	0.24	0.53	Soles
		Pasivo Corriente				

Indicador que mide la capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones de corto plazo, calculado a través de activo corriente menos inventario dividido por pasivo corriente. Se puede observar que en ambos años las cifras son

< 0.6, significa que la empresa no puede cubrir sus obligaciones a corto plazo, debido a la rotación de inventario no adecuado.

				AÑO 2010	AÑO 2011	
3.- Capital neto de trabajo	=	Activo Corriente – Pasivo Corriente	=	28,621	37,720	Miles de Soles

El capital de trabajo neto se refiere a los recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos como activo corriente. (Efectivo, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, inventario y gastos pagados anticipado) menos el pasivo corriente (Otros pasivos financieros, cuentas por pagar comerciales, otras cuentas por pagar y beneficios sociales).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar los activos corrientes menos los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable.

Esto supone determinar con cuántos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

Ante tal situación, en la que el flujo de caja generado por los activos corrientes no pueda cubrir las obligaciones a corto plazo y para cubrir las necesidades de capital de trabajo, se requiere financiar esta liquidez, lo que se puede hacer mediante capitalización por los socios o mediante adquisición de nuevos pasivos, solución no muy adecuada puesto que acentuaría la causa del problema y se convertiría en una especie de círculo vicioso.

Comparando, se puede observar que en el año 2011 incrementó el capital de trabajo, el cual significa su continuidad en la gestión de la empresa, es decir la empresa tiene la capacidad de seguir trabajando con recursos propios del autofinanciamiento generado por sus ventas.

B. Razones de rotación

Datos necesarios		
(en miles de nuevos soles)		
	2010	2011
Ventas	113,723	114,485
Costo de Venta	96,372	87,192
Cuentas por Cobrar Comerciales	19,770	16,239
Cuentas por Pagar Comerciales	7,204	3,479

				AÑO 2010	AÑO 2011	
1.- Período		Cuentas por Cobrar				
Promedio de Cobro	=	(Ventas anuales/360)	=	62	51	Días

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar.

Los días de cobro en ambos años no son buenos, ya que superan los días de pago.

				AÑO 2010	AÑO 2011	
2.- Período		Cuentas por Pagar				
Promedio de Pago	=	(Ventas anuales/360)	=	22	11	Días

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se gestiona las cuentas por pagar.

Los días de pago en ambos años no son buenos, el periodo de promedio de cobro son mayor al promedio de pago. Quiere decir que no tienen liquidez para cubrir sus cuentas por pagar.

C. Razones de endeudamiento

Datos necesarios		
(en miles de nuevos soles)		
	2010	2011
Pasivo Corriente	50,008	113,603
Pasivo No Corriente	39,578	36,732
Pasivo Total	89,586	150,335
Patrimonio Neto	174,501	185,874

				AÑO 2010	AÑO 2011	
1.- Total	=	Pasivo Total	=	0.51	0.81	Veces
		Patrimonio Neto				

Hay que tener en cuenta que este ratio nos indica lo apalancada, mediante financiación ajena, que está la empresa entre la financiación a largo y a corto plazo. En este sentido lo ideal es que la financiación se encuentre a largo plazo, pudiéndose dar el caso de que el pasivo no corriente iguale en cuantía al patrimonio neto con lo que el ratio de endeudamiento de la empresa se situaría en 1. Por otra parte lo ideal es que el pasivo corriente se encuentre por debajo del 50 % del patrimonio neto, con lo que el ratio de endeudamiento a corto plazo se sitúe como máximo por debajo del 0,5. Por lo que se recomienda a la empresa endeudarse considerando principalmente el largo plazo.

Significa que sus deudas a corto plazo y largo plazo están comprometiendo el 81% del patrimonio total. Por cada sol de aporte de los socios de la empresa se tiene deuda por S/. 0.51 en el año 2010 y en el año 2011 por S/. 0.81.

				AÑO 2010	AÑO 2011	
2.- Ratio Deuda a Corto Plazo	=	Pasivo Corriente	=	0.29	0.61	Veces
		Patrimonio Neto				

Indica el peso de la financiación ajena a corto plazo en relación a los fondos propios. El equilibrio del coeficiente de endeudamiento a corto plazo depende del periodo medio de maduración. Se trata de que la empresa disponga de la liquidez suficiente con la que pueda hacer frente a las deudas que se vayan produciendo.

				AÑO 2010	AÑO 2011	
3.- Ratio Deuda a Largo Plazo	=	Pasivo Corriente	=	0.23	0.20	Veces
		Patrimonio Neto				

Indica el peso de la financiación ajena a largo plazo en relación con los fondos propios.

Comparando el resultado en el año 2011, podemos decir que la empresa tiene cerca del 61% de sus obligaciones a corto plazo mientras que 20% a largo plazo, pues como todas sus deudas son a corto plazo podría ocasionarle problemas financieros.

D. Razones de rentabilidad

Datos necesarios		
(en miles de nuevos soles)		
	2010	2011
Ventas	113,723	114,485
Utilidad Neta	2,451	11,433
Activo Total	264,027	336,209
Patrimonio Neto	174,501	185,874

				AÑO 2010	AÑO 2011
1.- ROS	=	Utilidad Neta	=	2.15%	9.99%
		Ventas			

La utilidad neta en el año 2010 representa un 2.15% y en el año 2011 representa un 9.99% de las ventas de la empresa.

				AÑO 2010	AÑO 2011
2.- ROE	=	Utilidad Neta	=	1.40%	6.15%
		Patrimonio Neto			

Esto representa que en el año 2010 por cada S/. 1.00 invertido este ha rendido S/. 0.0140 y en el año 2011 ha rendido s/. 0.0615.

				AÑO 2010	AÑO 2011
3.- ROI	=	Utilidad Neta	=	0.93%	3.40%
		Activo Total			

Quiere decir que en el año 2010 por cada S/.1.00 invertido en activos totales estos han hecho rendir a las empresa S/. 0.0093 y en el año 2011 S/. 0.0340.

Conclusiones:

- La empresa no tiene una liquidez óptima, lo que se ve reflejado cuando se realiza el ratio de prueba acida, demostrando que la mayor parte del activo corriente se encuentra en el inventario.
- El capital de trabajo aparentemente mejoró en el año 2011, sin embargo esto se debe a un mayor incremento de inventarios.
- Debe revisar su estrategia de créditos y cobranzas toda vez que realiza cobros en 51 días pero tiene vencimiento de obligaciones con sus proveedores de 11 días.

- Debe refinanciar sus deudas de corto a largo plazo para obtener un mejor apalancamiento, caso contrario va requerir de mayor aporte de los socios.
- Al realizar mejoras en la gestión de cobros y deudas, así como la gestión de inventarios, va permitir mejorar los ratios de rentabilidad.



CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Esta tesis contribuirá a tener dentro de la gestión de estas empresas una pauta, una guía que les sirva realizar una correcta administración del capital de trabajo contribuyendo a la mejora en la liquidez, en las cuentas por cobrar, en la rotación de existencias y en las cuentas por pagar de manera de establecer parámetros importantes para una adecuada administración del capital de trabajo dentro del contexto empresarial del sector textil.

Es imperativo que las PYMES manejen su efectivo con tanto cuidado, como manejan sus ingresos, gastos y las utilidades. De lo contrario se pueden encontrar en situación de insolvencia, aunque muestren buenas utilidades en los libros contables.

Es por ello que el flujo de caja proyectado permitirá a las PYMES pronosticar cuánto en efectivo espera recibir y pagar mes a mes durante un periodo. Asimismo va a permitir detectar tendencias en las ventas, revelar a los clientes morosos, planificar la compra de activos importantes y de igual manera va a permitir gestionar préstamos bancarios ya que las instituciones financieras exigen la presentación del flujo de caja mes a mes en forma anual.

Asimismo un elemento que ayuda a aumentar las ventas en las empresas son los créditos otorgados a los clientes que permite el consumo de los productos y/o servicios en el momento actual y facilita su pago en fechas posteriores. Es por ello que las empresas deben contar con políticas de crédito, para la estimación del riesgo de que un cliente no pague los productos comprados a crédito. Este análisis ayuda al empresario a decidir si el crédito debe otorgarse o no a un cliente en particular.

Por otro lado para lograr la eficiencia en el manejo de la materia prima y que el producto final tenga un costo adecuado, las PYMES deben tener un planeamiento de inventario que permita determinar la cantidad suficiente y tipos de insumos, productos en proceso y terminados o acabados para satisfacer la demanda del producto, facilitando las operaciones de producción y venta y minimizando los costos al mantenerlos en un nivel óptimo

De igual manera, las PYMES no negocian con frecuencia con sus proveedores, tratando de hacer acuerdos en los precios razonables, en la calidad, en el desarrollo de servicios nuevos, en las entregas justo a tiempo y costos bajos de inventarios. Por ello las empresas deben efectuar eficientemente las negociaciones con los proveedores para asegurar las cuentas por pagar y reducir el riesgo crediticio.

5.2 Conclusiones

Después de terminar el trabajo de investigación se llega a las siguientes conclusiones:

- a) No cuentan con un modelo formal de Flujo de Caja Proyectado que les permita tener un manejo más efectivo de su liquidez, haciéndole frente a las obligaciones y compromisos futuros con los cuales se puede enfrentar, así como visualizar posibles nuevas inversiones, imposibilitando tener una adecuada administración del efectivo.
- b) No cuentan con políticas de crédito para la correcta administración del Capital de Trabajo, es por ello que tienen riesgo de no recuperar el crédito otorgado a los clientes y tienen un nivel de morosidad que podría causar deudas a corto plazo.
- c) No cuentan con un adecuado planeamiento de inventario, razón por la cual no tienen un nivel óptimo de existencias, teniendo pérdidas de ventas y efectivo e incrementándose los costos de inventarios.

- d) No se efectúan de forma eficiente las negociaciones con los proveedores a fin de concertar una mejora de las condiciones de pago, lo que impide planificar adecuadamente el cumplimiento de las obligaciones.

5.3 Recomendaciones

Al concluir el presente trabajo se arriban a las siguientes recomendaciones:

- a) Adoptar un modelo formal de Flujo de Caja Proyectado que le permita realizar un manejo más efectivo de su liquidez y anticiparse a los hechos de manera oportuna y eficiente para maximizar sus recursos y tener una adecuada administración del efectivo.
- b) Implementar políticas de crédito para la correcta administración del Capital de Trabajo, y ayudar al empresario a establecer condiciones generales en el otorgamiento de crédito a fin de no tener como resultado altos niveles de morosidad.
- c) Contar con un planeamiento de inventario que les permita obtener un nivel óptimo de productos terminados, con el fin de contar con un lote mínimo de seguridad para asegurar la atención a los clientes.
- d) Implementar políticas de negociación continua con los proveedores para asegurar las cuentas por pagar y reducir el riesgo crediticio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes Bibliográficas

1. Perdomo, A (2000). *Administración financiera del capital de trabajo*. International Thompson Editores, México.
2. Moreno, J. y Rivas, S. (2002). *La administración financiera del capital de trabajo*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos - Primera Edición, México.

Fuentes Hemerográficas

3. Antonio A. (2011) *¿Cómo calcular el nivel de capital de trabajo?*
Revista Contadores & Empresas.
4. Teresa N. (2010) *Gestión del circulante: cinco acciones de urgencia y algunas oportunidades*. Revista Harvard Deusto
5. Paúl L. (2010) *El ciclo productivo y el capital de trabajo*. Diario la Gestión.

Fuentes Electrónicas

6. Constitución Política del Perú
<http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1993.pdf>
7. Ley General de Sociedades – Ley N° 26887
<http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Leyes/26887.pdf>

8. La importancia del capital de trabajo

<http://www.gestion.org/economica/gestion-administrativa/3786/la-importancia-del-capital-de-trabajo.html>

9. El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones

<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones>

10. Operadores financieros – Administración del capital de trabajo

http://www.inosanchez.com/files/mda/fpenf/l_03_Operadores_Financieros_w.pdf.

11. Banco Scotiabank

http://www.scotiabank.com.pe/e_capital_trabajo.html

12. Caja Metropolitana

<http://www.cajametropolitana.com.pe/default.asp?pag=creditos&subpag=pyme>

13. La Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)

<http://www.cofide.com.pe/>

14. BBVA Continental

<http://www.bbvabancocontinental.com/tlpu/jsp/pe/esp/paranegocios/index.jsp>

15. PYMES

<http://www.e-mypes.com/PYMES/>

16. Estadísticas

<http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2010.pdf>

17. Las PYMES en el Perú.

<http://nospinozah.blogspot.com/2010/03/las-PYMES-en-el-peru.html>

18. Sector Textil: para volar más alto.

<http://www.comexperu.org.pe/archivos%5Crevista%5CJulio06%5Cportada.pdf>

19. Industria de bienes de consumo textil, confecciones y calzado.

www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/.../BEO2007-IV_9.pdf

20. Emporio de Gamarra.

<http://www.proyctogamarra.pe/gamarra.html>

21. Emporio comercial de Gamarra alberga más de 24 mil de establecimientos.

<http://www.inei.gob.pe/web/NotaPrensa/Attach/14198.pdf>

22. Gamarra.

<http://diario16.pe/columnista/12/juan-infante/1594/gamarra>





ANEXOS

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL – CONFECCIÓN DE POLOS UBICADAS EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA

PROBLEMA PRINCIPAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS PRINCIPAL	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Cómo se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo en las PYMES del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria?	Conocer cómo se debe realizar una correcta administración del capital de trabajo en las PYMES del sector textil – confección de polos ubicadas en el distrito de La Victoria.	Si se ejecuta una correcta racionalización y administración del capital de trabajo, entonces se optimizará la gestión de las PYMES del sector textil – confección de polos.	X: Administración del capital de trabajo Indicadores X ₁ : Flujo de caja proyectado. X ₂ : Política de créditos X ₃ : Planeamiento de inventario. X ₄ : Negociación con los proveedores.	1. Tipo Descriptivo 2. Diseño No experimental
PROBLEMAS SECUNDARIOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS SECUNDARIAS		3. Población (N), conformada por 205 personas dedicadas a la confección de polos.
a. ¿De qué manera se puede realizar el flujo de caja proyectado en su relación con la administración del efectivo?	a. Determinar la importancia de formular el flujo de caja proyectado para lograr una adecuada administración del efectivo.	a. Si se realiza en forma oportuna el flujo de caja proyectado, entonces se podrá ejecutar una adecuada administración de efectivo.		4. Muestra (n) Conformado por 58 personas entre damas y caballeros dedicados a la confección de polos.
b. ¿Cómo influyen las políticas de crédito para el manejo de los niveles de morosidad?	b. Establecer cómo influyen las políticas de crédito para realizar el manejo de los niveles de morosidad.	b. Si se formula acertadas políticas de crédito, entonces será posible el manejo adecuado de los niveles de morosidad.	Y: PYMES del sector textil – confección de polos Indicadores Y ₁ : Administración del efectivo. Y ₂ : Niveles de morosidad. Y ₃ : Niveles de inventario.	
c. ¿De qué manera el planeamiento de inventario permite conocer los niveles óptimos de inventario?	c. Definir el adecuado y oportuno planeamiento de inventario que nos permita conocer los niveles óptimos de inventario.	c. Si se formula un adecuado análisis y planeamiento de inventario, entonces permitirá optimizar los niveles de inventario.		

<p>d. ¿Cómo a través de las negociaciones con los proveedores se establece las condiciones de las cuentas por pagar?</p>	<p>d. Comprobar que a través de las negociaciones con los proveedores se puede llegar al establecimiento de las condiciones de las cuentas por pagar.</p>	<p>d. Si se efectúan eficientemente las negociaciones con los proveedores, entonces se podrá planificar adecuadamente las condiciones para el cumplimiento de las cuentas por pagar.</p>	<p>Y₄: Condiciones de las cuentas por pagar.</p>	<p>5. Técnicas de recolección de datos</p>
--	---	--	---	---



ANEXO Nº 2 – ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio **“ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO EN LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL – CONFECCIÓN DE POLOS UBICADAS EN EL DISTRITO DE LA VICTORIA”**.

Al respecto se le solicita a usted, que con relación a las preguntas que a continuación se le presentan, se sirva responder en términos claros, en vista que será de mucha importancia para la investigación que se vienen llevando a cabo. Esta técnica es anónima, se agradece anticipadamente su gentil participación.

1. ¿Hace cuánto tiempo la empresa que usted conduce se dedica a la confección de polos?

a. Menos de 3 años () b. De 3 a 5 años () c. Más de 5 años ()

2. ¿Cree usted, que influye la administración del capital de trabajo en la gestión de las PYMES del sector textil-confección de polos?

a. Si () b. No () c. No opina ()

3. ¿Considera usted que el flujo de caja proyectado es importante para la administración del efectivo?

a. Si () b. No () c. No opina ()

4. ¿Considera usted, que las políticas de crédito son importantes para establecer las condiciones de las cuentas por pagar?

a. Si () b. No () c. No opina ()

5. ¿Usted como pequeño empresario ha perdido contratos en clientes importantes por falta de administración de efectivo?

a. Si () b. No () c. No responde ()

6. ¿Considera usted que un oportuno planeamiento de inventario, mejoraría los niveles de inventario?

a. Si () b. No () c. No opina ()

7. ¿Usted cree que un adecuado planeamiento de inventario, daría como resultado niveles bajos de morosidad en la empresa?

a. Si () b. No () c. No opina ()

8. ¿Usted cree que es necesario efectuar negociaciones con los proveedores para establecer condiciones de las cuentas por pagar?

a. Si () b. No () c. No opina ()

9. ¿Considera usted que con una correcta administración del efectivo, su empresa tendrá liquidez para cumplir con las condiciones de las cuentas por pagar?

a. Si () b. No () c. No responde ()

10. ¿Usted considera que una de las políticas de crédito es verificar la calidad de cliente, para no causar perjuicio económico a la empresa en caso de insolvencia?

a. Si () b. No () c. No opina ()

11. ¿Considera usted importante el planeamiento de inventario para obtener una correcta administración del efectivo?

a. Si () b. No () c. No opina ()

12. ¿Usted cree que una de las políticas de crédito a considerar en la empresa es otorgar créditos en un plazo menor que a los créditos que se tome del proveedor?

a. Si () b. No () c. No responde ()

13. ¿Cree usted que los instrumentos financieros son importantes para la negociación con los proveedores?

a. Si () b. No () c. No responde ()

14. ¿Cree usted que las condiciones de las cuentas por pagar depende del flujo de caja proyectado?

a. Si () b. No () c. No opina ()

15. ¿Considera usted que un manejo adecuado de los niveles de morosidad se tendrá como saldo positivo en las cuentas por cobrar?

a. Si () b. No () c. No responde ().

16. ¿Cree usted que con un adecuado y oportuno flujo de caja permitirá optimizar los niveles de inventario?

a. Si () b. No () c. No opina ()

17. ¿Considera usted que una adecuada negociación con los proveedores permite reducir los niveles de morosidad en la empresa?

a. Si () b. No () c. No opina ()

18. ¿Cree usted que los bajos niveles de morosidad, se debe por falta de políticas de crédito en la empresa?

a. Si () b. No () c. No opina ()

19. ¿Considera usted que el planeamiento de inventario es importante para evitar perdida de venta y efectivo?

a. Si () b. No () c. No opina ()

20. ¿Cree usted que uno de los objetivos del flujo de caja proyectado es encontrar el calce entre las deudas y los ingresos esperados?

a. Si () b. No () c. No opina ()

21. ¿Usted está de acuerdo que el sistema financiero debe dar mejores condiciones crediticias, para planificar adecuadamente el cumplimiento de las cuentas por pagar?

a. Si () b. No () c. No opina ()

22. ¿Cree usted que la falta de una política de crédito, puede incidir en el incremento en los niveles de morosidad?

a. Si () b. No () c. No opina ()

23. ¿Cree usted que los empresarios de las PYMES del sector textil-confección de polos, debe mantener actualizado sus niveles de inventario de acuerdo al planeamiento de inventario de la empresa?

a. Si () b. No () c. No responde ()

24. ¿Considera usted que es importante contar con precios competitivos dentro del mercado para planificar adecuadamente las condiciones de las cuentas por pagar?

a. Si () b. No () c. No opina ()

25. ¿Cree usted que una adecuada administración del efectivo dependerá mantener un nivel de liquidez para enfrentar las necesidades financieras?

- a. Si () b. No () c. No opina ()

