



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
SECCIÓN DE POSTGRADO**

**EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN DE
GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL-CONFECCIONES DE GAMARRA**

TESIS

***PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN
FINANCIERA***

PRESENTADO POR

ARLENE PRADO AYALA

LIMA – PERÚ

2010

**EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGÍA DE OPTIMIZACIÓN
DE GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL-CONFECCIONES DE
GAMARRA**

Asesor del Proyecto

Dr. Maximiliano Carnero Andía

Asesor Temático

Dr. Armando Villacorta Cavero

Asesores Dictaminadores

Dr. Ricardo Barrón Araóz

Dr. Víctor Rivas Gómez

Dr. David Llarena García

Dedicatoria

A mi esposo por haberme apoyado permanentemente en mis estudios, por compartir conmigo la preocupación en el desarrollo y culminación de esta investigación, a mi hijo como muestra de superación y al ser supremo que aprendí a amar.

La autora.

Agradecimiento

A mi maestro el Dr. Juan A. Alva Gómez – Decano de Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras; sin su apoyo, no hubiera sido posible esta Investigación.

A la memoria de mis Padres Julia y Aparicio, quienes me educaron con amor y valores.

La autora.

ÍNDICE

Portada	i
Título	ii
Asesor y miembros del jurado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimientos,	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN (español / inglés)	ix
INTRODUCCIÓN	xi
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	
1.1 Descripción de la realidad problemática	14
1.2 Delimitación de la investigación	18
1.2.1 Delimitación espacial	18
1.2.2 Delimitación temporal	18
1.2.3 Delimitación social	18
1.2.4 Delimitación conceptual	18
1.3 Formulación del problema	21
1.3.1 Problema principal	21
1.3.2 Problemas secundarios	21
1.4 Objetivos de la investigación	22
1.4.1 Objetivo general	22
1.4.2 Objetivos específicos	22
1.5 Formulación de hipótesis	23
1.5.1 Hipótesis general	23
1.5.2 Hipótesis secundarios	23
1.6 Variables e Indicadores	24
1.7 Tipo y nivel de la investigación	24
1.7.1 Tipo de investigación	24
1.7.2 Nivel de investigación	24
1.8 Método y diseño del estudio	25

1.8.1	Método	25
1.8.2	Diseño	25
1.9	Población y muestra	25
1.9.1	Población	25
1.9.2	Muestra	26
1.10	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	27
1.10.1	Técnicas	27
1.10.2	Instrumentos	27
1.11	Viabilidad	27
1.12	Justificación e importancia del estudio	27
1.12.1	Justificación	27
1.12.2	Importancia del estudio	28
1.13	Limitaciones	29
CAPITULO II MARCO TEÓRICO		
2.1	Antecedentes de la investigación	30
2.2	Reseña histórica	31
2.3	Base legal	34
2.4	Marco conceptual	42
2.4.1	Marco conceptual en Finanzas	42
2.4.2	Marco conceptual en Gestión empresarial	56
2.4.3	Marco conceptual en MYPES	61
2.5	Definición de Términos	84
CAPÍTULO III ANÁLISIS E INTRETACIÓN DE LOS RESULTADOS		
3.1	Análisis e interpretación de los resultados	87
3.2	Contrastación de hipótesis	126
CAPÍTULO IV CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		
	Conclusiones	137
	Recomendaciones	140
	Caso Práctico	143

Referencias Bibliográficas

157

Anexos

RESUMEN

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

La presente investigación tiene por objetivo demostrar que el financiamiento influye en la optimización de gestión de las MYPES, lo cual permite la expansión o crecimiento las empresas de textiles confecciones de Gamarra. En ese sentido para ello 81 MYPES fueron evaluadas a través de encuestas y entrevistas que se le realizaron a los gestores o quienes dirigen dichas empresas.

Del estudio se concluye, que la principal causa del financiamiento de las MYPES es el capital de trabajo, es importante que el empresario o quien conduzca la empresa tenga conocimiento de las herramientas de gestión para un adecuado y eficiente uso de los recursos que optimice la gestión empresarial permitiendo la expansión y crecimiento de las MYPES en el Perú.

Finalmente, se recomienda que todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasa de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en que términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, tomar la mejor decisión la cual permita obtener una rentabilidad favorable.

ABSTRACT

The main problem of the Micro and Small Enterprises (MSEs) in the Gamarra clothing – textile industry is to look for financial sources since the beginning of the business. The financial sources involve working capital requirement due to lack of liquidity, asset acquisition in order to expand their activities. In this sense, the business man must comply with the requirements set by financial institutions; moreover those who do not qualify are forced to look for informal lenders with extremely high interests.

The following investigation has per objective to demonstrate that the financial sources influence in the optimization of the MSEs management, which allow the growth and expansion in the Gamarra clothing – textile industry. In this sense, 81 SMEs were evaluated through surveys and interviews that were performed to the business man or managers who run this type of companies.

The study concludes that the main cause of the financial source of the SMEs is the working capital. It is important to mention that the business man or the person who is in charge of the company must be aware of the tools for proper management and efficient use of resources to optimize the management enabling business expansion and growth of the SMEs in Peru.

To sum up, it is recommended that all financial sources must be technically evaluated, in order to find the best option in interest rate, term of the loan, profitability, feasibility negotiation with the loaner, and also to know in which terms use financial sources, when to access to a loan, and the most important how to make the best decision which will produce positive returns.

INTRODUCCIÓN

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

En los últimos años se han creado un gran número de MYPES, como también han desaparecido muchas de ellas, esto se debe a la falta de conocimiento en organización y las herramientas de gestión. Todas las

empresas tienen la necesidad de crecer, no hay otra forma que con el financiamiento; es fundamental tener conocimiento para optar por la mejor opción de financiamiento, con criterios de evaluación, como presupuestos, determinar el flujo de caja para determinar su capacidad de pago, etc. Textil -confecciones por ser un sector pujante, las entidades financieras han puesto interés en la atención a los requerimientos de financiamiento de este sector, pese a ello, la tasa de interés resultan aún muy altas en el financiamiento, pues las instituciones financieras aplican tasas diferenciales, en función al tamaño de la empresa y el riesgo que le representan estas colocaciones.

La investigación de esta problemática sobre **EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN DE GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL CONFECCIONES DE GAMARRA**, está delimitada entre los años 2002-2009. Es así, que con un planteamiento metodológico de investigación científica el trabajo de investigación se ha desarrollado en cuatro capítulos:

En el capítulo I, se muestra el **planteamiento del Problema**, en el se puede apreciar los aspectos de la metodología, la descripción de la realidad problemática, la delimitación del estudio que como antes se menciona se enmarca en el financiamiento de las MYPES del sector textil-confecciones de gamarra, se encuentra también en este capítulo, los problemas, los objetivos, tipo de estudios, etc.

En el capítulo II, en el **Marco Teórico**, se presenta antecedentes del estudio, reseña histórica, base legal y conjuntamente se encuentran las conceptualizaciones, que se han recopilado de diferentes autores; se ha visto conveniente para abordar el tema, la información sobre estadísticas, se ha recopilado información de diferentes instituciones que tienen fuentes de información, cabe señalar que en la Red existe información, pero se aprecia que en la práctica, no siempre se encuentra información clasificada

y actualizada, por ello se ha tenido que visitar muchas instituciones privadas y públicas, tales como, el INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática); BCR (Banco Central de Reserva del Perú), COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo); SBS (Superintendencia de Banca y Seguros); ADEX (Asociación de Exportadores); ONGs, micro y pequeños empresarios textiles de confecciones.

El capítulo III, está referido al **Análisis e Interpretación de los Resultados**, donde los gráficos permiten apreciar el resultado del trabajo de campo realizado, concluyendo con la contrastación de hipótesis, que se ha llevado, la metodología del Ji cuadrado que va de la mano con el trabajo resultando aceptable las hipótesis planteadas en la presente investigación.

En el Capítulo IV, se presentan las **Conclusiones y Recomendaciones** como resultado del análisis del estudio, y un Caso Práctico como experiencia del estudio, el aporte de la presente investigación, es de significación por la utilidad a profesionales y estudiantes de la especialidad, toda vez que los resultados determinados muestran la importancia de los conocimientos en Finanzas para la optimización de la Gestión Empresarial, que va a conducir a beneficios y óptimos resultados en la empresa.

Es importante señalar, que los resultados obtenidos en la investigación estudio, revelan la concordancia de las conclusiones con los objetivos planteados.

La autora.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la Realidad problemática

Las pequeñas y micro empresas, constituyen un sector estratégico de la economía, debido a la generación del alto número de puestos de trabajo en nuestro país. Este tipo de empresas necesitan desarrollo, sin duda la empresa no podría autofinanciarse e incrementar su capital de trabajo más acelerado, necesariamente se necesita del financiamiento externo, esto implica aumento en su producción, mejora en sus ingresos, por lo tanto, mejora de sueldos a sus trabajadores, mejor calidad de vida a este sector, mayor pago de impuestos al Estado, etc., en este contexto, el financiamiento se hace de imperiosa necesidad para la obtención de recursos, para así dinamizar su capital de trabajo, obteniendo liquidez para aplicar los recursos en el emprendimiento y atender gastos operativos, pues existe un tercio de necesidades de financiamiento insatisfechas de

este tipo de empresarios por la banca privada, así como de las instituciones financieras especializadas. Las estructuras están diseñadas para atender a un sector más consolidado de las MYPES y no a los nuevos emprendimientos, que tendría un impacto social en la reducción de la pobreza en el país. Por ello, las políticas de financiamiento tienen que ser revisadas y plantear nuevas formulas en los productos financieros que permitan atender a un mayor porcentaje de MYPES.

Existen 3,2 millones de MYPES, emplean a 9 millones de peruanos 983 mil MYPES se financian en el sistema financiero PYME Fuente: "Estadísticas de la MYPE", Marzo 2008, Prompyme.

El 98% de las empresas en el país son Micro y Pequeñas empresas, que aportan el 42% del Producto Bruto Interno y son las principales generadoras de empleo en la economía; se estima que son más del 77.% de la Población Económicamente Activa; Fuente de MTPE, SUNAT, F.Villarán; publicado en mayo 2009 en el Taller Política Nacional en Materia de MYPE en el Marco de D.S. N° 027-2007-PCM, por el Despacho Viceministerial de la MYPE e Industria, Ministerio de la Producción.

Las estadísticas hacen evidenciar la importancia de este sector productivo, su promoción y desarrollo con medidas eficaces. Ha pasado a ser una importante fuente de empleo en el país, no obstante que el Perú tiene uno de los porcentajes más altos de desempleo y subempleo de la región.

En las décadas de los 80, se empezó a agudizar la falta de empleo y luego en los 90 los despidos masivos y además la migración del interior del país a la ciudad, que a partir de ahorros o indemnizaciones recibidas, hizo que se viera otras alternativas de trabajo, apareciendo pequeñas unidades productivas para atender a las necesidades del mercado. Es por

ello que, en la última década se ha incrementado el número de MYPES que han aliviado el problema social del desempleo en el país.

La realidad de la situación de este sector de las empresas en nuestro país es crítica, por diversos factores tales como, la falta de liquidez, la velocidad de la información, el endeudamiento, la carga tributaria, etc. Gran parte de responsabilidad recae en el gobierno, a pesar del esfuerzo por adoptar una política reactivadora y coherente para salir de esta situación, muchas empresas se encuentran descapitalizadas, las empresas están obligadas a ser más modernas y competitivas, siendo el sector textil uno de los sectores más afectados por esta crisis y por ende el rubro confecciones. A esto se suma el problema de contrarrestar la competencia desleal de productos chinos, coreanos que ingresan a precios subvaluados al mercado nacional.

Las empresas del sector textil-confecciones tienen diferentes formas de colocar sus productos y/o servicios, unas venden sus prendas a intermediarios y consumidores finales, otras sólo se dedican a brindar servicios de confecciones, teñido, tejido, etc., a similares de mayor dimensión que en su mayoría son exportadoras, la venta de sus servicios a éstas, no siempre tienen la retribución de un pronto pago, aproximadamente lo hacen a 30 ó 45 días; esta situación trae pues como consecuencia el atraso del pago de sus obligaciones, como impuestos, planillas, o compromisos contraídos con terceros, rompiéndose la cadena de pagos; estas empresas necesitan atender sus problemas de liquidez y buscan la obtención de recursos, si a esto le agregamos la necesidad de ser más competitivas respecto a su calidad y nivel de producción, se encuentran en la imperiosa necesidad de renovar o adquirir más maquinaria que le permita obtener producción de mayor escala, ¿Cómo conseguirlo? pregunta que se encuentra latente la respuesta es obvia, la forma de conseguirlo es con el financiamiento .

La obtención del crédito o financiamiento a largo plazo en el sistema bancario, Instituciones financieras, etc., tiene un alto costo financiero y difícil acceso, sobre todo para las MYPES y mucho más aún para aquellas empresas que recién emprenden su proyecto empresarial por el riesgo que éstas pueden representar en su capacidad de pago a las entidades financieras, muchas de ellas microempresas cuyas unidades productivas son autogestionarias que carecen conocimientos de organización, planificación, dirección y control para dirigir adecuadamente sus empresas.

Los contadores no están ajenos a esta problemática, por estar día a día inmersos en la gestión de las empresas, esto implica contar con el conocimiento y el manejo de las herramientas necesarias para el asesoramiento en el buen funcionamiento y salud económica de las empresas, en otras palabras agregar valor.

El financiamiento como estrategia en la gestión en las MYPES, se traduce en la capacidad de utilización de los recursos financieros que tiene efectos en la rentabilidad y que no es otra cosa que contraer una deuda con un rendimiento favorable para la empresa, esto va permitir utilizar estos recursos para el mejoramiento de los ingresos y además obtener utilidad superior al costo de la deuda.

Una de las ventajas del financiamiento es que el costo que devenga dicho endeudamiento se puede deducir como gasto; en tanto el rendimiento de la utilización de estos recursos sea superior a la de la deuda, permitirá a los empresarios de las MYPES alcanzar mayor margen, pues los gastos son fácilmente deducibles; por ello se dice que, una empresa apalancada adecuadamente se beneficia dos veces, porque genera utilidad usando recursos ajenos sin arriesgar los recursos propios.

¿ Por qué las empresas recurren a las fuentes de financiamiento?

Existen varias razones, de las cuales se pueden citar algunas:

- Incremento del capital de trabajo.
- Adquisición de activos fijos de última tecnología, que le permita reducir sus costos e incrementar la producción
- Aumento de volumen de sus ventas en el mercado
- Posicionamiento en el mercado
- Lanzamiento de un nuevo producto al mercado
- Repontenciar la empresa
- Pago de deudas antiguas o compromisos contraídos

1.2 Delimitaciones en la investigación

Frente a la problemática planteada, la investigación metodológicamente la hemos delimitado en los siguientes aspectos:

1.2.1 Delimitación espacial

La investigación está dirigida a las actividades económicas constituida por la pequeña y microempresa empresa (MYPE) del sector Textil confecciones de Lima.

1.2.2 Delimitación temporal

El estudio por las condiciones que presenta reúne las características de una investigación de 2002 - 2009.

1.2.3 Delimitación social

El presente trabajo se llevará a cabo en el ámbito de propietarios, gerentes, financistas, inversionistas, contadores, etc. de las MYPES en el sector Textil confecciones.

1.2.4 Delimitación Conceptual

Financiamiento

“Es el resultado de utilizar con eficiencia y oportunidad la

administración de los recursos financieros, determinar donde y como se debe invertir y donde y como se debe lograr el financiamiento. Estas decisiones comprometen la utilización de recursos propios y ajenos. Los primeros relacionados con el capital, las utilidades y las reservas y lo segundo con los sobregiros, préstamos, proveedores, descuentos de obligaciones, factoring, leasing, etc. de corto y largo plazo”.¹

Gestión

“En términos corrientes, es la labor que se cumple para alcanzar un fin determinado, que puede ser limitado o sumamente amplio, en consecuencia, podemos aplicar la palabra para designar íntegramente a la administración y manejo de la empresa, lo que se conoce como **gestión** mercantil o un aspecto concreto y único de la misma o de un sólo asunto, como cuando decimos gestión de cobro”.

(Administración y Contabilidad), Gestión es el gobierno de una empresa que se ejerce durante el período de actividad y el mismo comprende la adquisición y transformación de bienes, su transmisión o empleo para la obtención de los fines que persigue la empresa. El cumplimiento de esta función primordial incluye y comprende otras secundarias, que se suceden en un número muy variable, según fuere la clase de empresa; pero que pueden resumirse de una manera general a las siguientes; gestión financiera; gestión comercial, gestión técnica, gestión contable, gestión de seguridad, gestión administrativa. ²

¹ REDONDO HINOJOSA, Jaime. COMPENDIO DE TÉRMINOS USUALES EN LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.

² RAUL SEOANE, Joaquín. DICCIONARIO DE CONTABILIDAD, ORGANIZACIÓN ADMINISTRACIÓN Y CONTROL Y CIENCIAS AFINES. p.99

La administración empresarial

“Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social; es la técnica de la coordinación que busca resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa. Sin embargo, de las definiciones dadas por los principales autores en Administración, como es el caso de E.F.L. **Brech**: que la define como un proceso social que lleva consigo la responsabilidad de planear y regular en forma eficiente las operaciones de una empresa, para lograr un propósito dado. J.D. **Mooney**, la define como el arte o técnica de dirigir e inspirar a los demás, y contraponiendo a esta definición como la técnica de relacionar los deberes o funciones específicas en un todo coordinado. **Peterson and Plowman** la definen como una técnica por medio de la cual se determinan, clarifican y realizan los propósitos y objetivos de un grupo humano particular. **Koontz and O’Donnell** consideran a la Administración como la dirección de un organismo social, y su efectividad en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes.

G.P. **Terry** manifiesta que consiste en lograr un objetivo predeterminado, mediante el esfuerzo ajeno. F. **Tannenbaum**, la define como el empleo de la autoridad para organizar, dirigir, y controlar a subordinados responsables, con el fin de que todos los servicios que se prestan sean debidamente coordinados en el logro del fin de la empresa. Henry **Fayol** considera que administrar es preveer, organizar, mandar, coordinar y controlar”.³

3. REYES PONCE, Agustín. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. p 15-18.

1.3 Formulación del problema

1.3.4 Problema principal

¿En qué medida el financiamiento adecuado, influye en la optimización de la gestión para el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra?

1.3.5 Problemas secundarios

- a. ¿En qué medida la obtención de liquidez por el financiamiento optimiza al capital de trabajo?
- b. ¿En qué medida la liquidez obtenida por el financiamiento atiende a los requerimientos de flujo de caja?
- c. ¿De qué manera el endeudamiento obtenido por el financiamiento permite alcanzar los objetivos de inversión?
- d. ¿En qué medida la utilización de los recursos ajenos es ventajoso para maximizar la rentabilidad?
- e. ¿En qué medida el riesgo de un financiamiento no evaluado amenaza las políticas establecidas de la empresa?

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.4 Objetivo Principal

Demostrar que el financiamiento adecuado influye en la optimización de la gestión permitiendo el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra.

1.4.5 Objetivos Secundarios

- a. Comprobar que la obtención de liquidez por el financiamiento tiene el propósito de optimizar el capital de trabajo y conseguir incrementar el volumen de compras y ventas.
- b. Demostrar que la liquidez obtenida por el financiamiento es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja en la gestión empresarial.
- c. Demostrar que el endeudamiento obtenido, permite alcanzar los objetivos de inversión en activos fijos con mejor tecnología incrementado la producción.
- d. Demostrar que la utilización de recursos ajenos, es ventajoso, reflejando en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.
- e. Considerar cómo el riesgo de un financiamiento no evaluado objetivamente, amenaza a las políticas establecidas de la empresa, exponiendo a drásticos cambios en la planificación de la empresa.

1.5 Formulación de hipótesis

1.5.4 Hipótesis Principal

La utilización del financiamiento adecuado con el eficiente uso de los recursos, es una estrategia de gestión, que permite optimizar el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra.

1.5.2 Hipótesis Secundarios

- a.** La obtención de liquidez por el financiamiento, optimiza la capacidad del capital de trabajo, permite incrementar el volumen de compras y ventas, realizando una eficiente gestión empresarial.
- b.** La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja, permite una favorable gestión empresarial.
- c.** El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión, la empresa estará en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología para el incremento de su producción.
- d.** La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados, si refleja el proporcional incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.
- e.** El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, puede afectar desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.

1.6 Variables e indicadores

1.6.1 Variable independiente

X Financiamiento

Indicadores:

- X1. Liquidez
- X2. Endeudamiento
- X3. Recursos ajenos
- X4. Riesgo

1.6.2 Variable dependiente

Y Gestión empresarial

Indicadores:

- Y1 Capital de trabajo
- Y2 Flujo de caja
- Y3 Objetivos
- Y4 Políticas
- Y5 Rentabilidad

1.7 Tipo y nivel de la investigación

1.7.1 Tipo de investigación

Por la forma en que se ha planteado el estudio, el tipo de diseño de la investigación es descriptivo y aplicativo, se ha utilizado la información existente para el análisis objetivo del tema.

1.7.2 Nivel de investigación

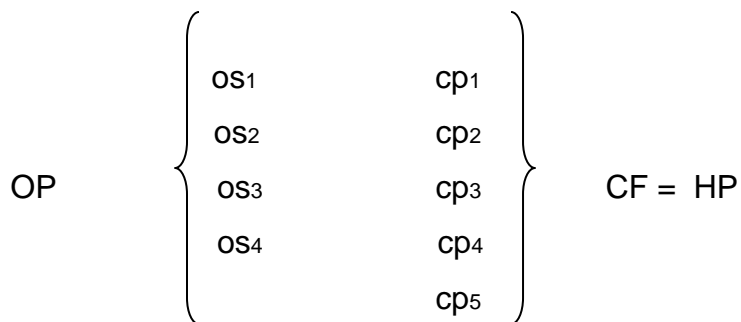
El presente estudio de investigación por el nivel de la misma es descriptiva, explicativa y de los hechos

correlacionados de acuerdo a la finalidad de la misma.

1.8 Método y diseño del estudio

1.8.1 Método

El método planteado en el estudio se acerca a lo deductivo, descriptivo y analítico, el tipo de investigación utilizado, en razón de los conocimientos relacionados sobre finanzas y mediante su aplicación logrará optimizar la gestión empresarial.



Donde:

OP = Objetivo Principal

CF = Conclusión Final

HG = Hipótesis Principal

os = Objetivo Secundario

cp = Conclusión Parcial

1.9 Población y muestra en la investigación

1.9.1 Población

La población que enmarca el estudio, estuvo compuesto por propietarios, gestores de 3,500 Micro y pequeñas empresas de textil confecciones de Gamarra en la ciudad de Lima como población piloto de las principales

galerías de la zona.

1.9.2 Muestra

La muestra óptima a investigar, se obtuvo utilizando la formula del muestreo aleatorio simple, utilizando 81 empresarios de la micro y pequeña empresa, por lo tanto, se trabajó con un nivel de confianza del 90% y un error de muestreo de 7.2%, entonces:

$$n = \frac{Z^2 PQ N}{e^2 (N-1) + Z^2 PQ}$$

Donde:

- Z = Valor de la abcisa de la curva normal para una probabilidad de gestores varones y mujeres de 90% de confianza.
- P = Proporción de pequeños y micro empresarios varones de textil confecciones que manifestaron, que el financiamiento optimiza la gestión empresarial (se asume p=0.8)
- Q = Proporción de mujeres de pequeños y micro empresarios de textil confecciones que manifestaron que el financiamiento no optimiza la gestión empresarial (se asume Q= 0.2)
- e = margen de error 9%
- N = Población 3,500 empresarios de las MYPES entre hombres y mujeres.
- n = Tamaño óptimo de muestra.

$$n = \frac{(1.64)^2 (0.8) (0.2) (3500)}{(0.072)^2 (3500-1)+(1.64)^2 (0.5)(0.5)} = \frac{1506}{(18.138+0.43)}$$

n = 81 empresarios micro y pequeñas empresas

Esta muestra fue seleccionado de manera aleatoria.

Fuente Formula: COCHRAN William, Técnicas de Muestreo

1.10 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

1.10.1 Técnicas

Las principales técnicas que se realizaron en esta investigación, son las siguientes:

- Encuesta y entrevistas.

1.10.2 Instrumentos

Los principales Instrumentos que se utilizaron en esta investigación son los siguientes:

- Guía de Entrevista y Encuestas

1.11 Viabilidad

El estudio por la forma como se ha planteado, ha sido factible que se lleve a cabo, en razón que no demanda el empleo de técnicas especializadas, ni menos la asignación de demasiados recursos que impidan el desarrollo del mismo por lo cual fué factible su realización.

1.12 Justificación e importancia del estudio

1.12.1 Justificación

Las razones que impulsaron a realizar esta investigación, obedece a las necesidades de las micro y pequeñas empresas a la escasez de liquidez y la problemática de la obtención del financiamiento. Se dice que una empresa se consolida cuando el problema de liquidez lo tiene resuelto.

El empresario debe tener interés de una permanente actualización en las técnicas y métodos de gestión empresarial. Lamentablemente existe desconocimiento de las técnicas y ventajas para obtener beneficios rentables,

por la falta de capacitación y formación empresarial de los que dirigen estos negocios.

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

El 98% de las empresas en el país pertenecen a las MYPES y constituyen unas de las principales fuentes de empleo en nuestro país. Es evidente que el gobierno está otorgando facilidades para la promoción y desarrollo de estas empresas; siendo que, existen instituciones del Estado, instituciones privadas, así como ONGs que promueven y promocionan a este sector de empresarios, tales como PROMPEX, PROMPYME, la Sociedad Nacional de Industrias e instituciones financieras como MiBanco, etc., que brindan asesoramiento y capacitación empresarial en administración, comercio exterior y financiamiento.

1.12.2 Importancia del estudio

Este estudio una vez concluido, ha ser de mucha ayuda como material de consulta, puesto que va permitir conocer, el papel que desempeña el financiamiento en el crecimiento de las empresas en especial las MYPES; por ende el crecimiento del país. Mostrar que en el mercado existen diferentes formas de financiamiento y que es posible acceder a cualquiera de

ellas, cuando el negocio está organizado. Es evidente que a pesar de la falta de liquidez, las pequeñas empresas participan en un alto porcentaje de nuestra economía.

1.13 Limitaciones

En la actualidad existen muchos medios para conseguir información, debemos aprovechar de ellos, lo cual ha permitido obtener conocimientos y mantenernos en la posición correcta frente a las decisiones financieras que debemos de asumir en la gestión empresarial, pese a ello, se ha encontrado cierta dificultad en la obtención de acceso a la información especializada; lo cual fue superado a fin de cristalizar esta investigación.

1.1.1.1

1.1.1.2 CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

Luego de haberse realizado la visita y consultado en diferentes facultades de Ciencia Financieras y Contables y Escuelas de Post-grado a nivel de las Universidades; Así como también la Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN); se ha determinado que con relación al tema materia de esta investigación; no existen trabajos que hayan abordado sobre dicha problemática, por lo cual se considera que la investigación basada en la información especializada de diarios y revistas así como textos de personalidades del área financiera reúne las características y condiciones metodológicas y temáticas suficiente para hacer considerarla como “inédita “.

Reseña histórica.

El vocablo “Finanzas” se ha incorporado a nuestro lenguaje por vía de una adaptación o asimilación de la voz francesa “Finance”. Por el Gran Dictionnaire Universel P. Larousse nos enteramos de su etimología. Se dice allí que dentro de la ciencia filológica francesa es mayormente aceptado que el vocablo “Finance” es una derivación del viejo verbo “Finer”, pagar, que a su vez provendría del latín “Fenus”, “Faenus”: El producto, el interés del dinero. Desde esta significación primaria cuesta imaginarse por qué hoy día la palabra “Finanzas” se ha aplicado para designar un espectro de actividades en el que separada o conjuntamente tienen que ver el Estado, las instituciones bancarias y las empresas.

Corrientemente dos diccionarios señalan como sinónimos de la palabra “Finanzas” a “Hacienda Pública”, “Hacienda Real”, “Renta del Estado”, “Tesoro Público” y otras por el estilo.

Por mucho tiempo, “Las Finanzas”, como tema de enseñanza e investigación, tuvieron por sujeto exclusivo al Estado. “Las Finanzas” eran presentadas como “la ciencia que estudia la economía en general sujeta a la acción de un Estado o cuerpo administrativo autónomo, con el objeto de procurar y emplear los bienes materiales (particularmente el dinero) necesarios para las funciones de las comunidades económicas obligatorias”, o “que tiene por objeto investigar las diversas formas o medios por los cuales el Estado o cualquier otro poder local se procura las riquezas materiales necesarias para su vida y funcionamiento, y también la forma en que estas riquezas serán utilizadas”, o definidas también como “la ciencia que se ocupa de las rentas públicas y de los medios de poner en acción estas mismas rentas”.

Por la misma época, algunos de los problemas que actualmente integran de manera orgánica el cuerpo de la teoría financiera para empresas, eran considerados en forma aislada dentro de la teoría económica general.

No fue sino hasta los albores del presente siglo, que las finanzas de las empresas perfilaron una imagen propia, separada de la economía.

2

Quien se tome el trabajo de comprar aunque más no sea superficialmente- un libro sobre finanzas de empresas usual, treinta años atrás con cualquiera de los recomendables hoy día, para iniciarse en la materia homónima, notará que aún cuando ambos lleven igual título- tienen estructuras temáticas sustancialmente distintas. Yendo un poco más a fondo, le será posible concluir que, mientras en el pasado el enfoque de la materia era meramente descriptivo e institucional, en la actualidad se ha tornado mucho más analítico, tratando a la función financiera como parte integrante de la alta dirección.

Será más fácil comprender el moderno concepto de las finanzas si se ofrece un resumen de su proceso evolutivo.

Durante los primeros cuarenta años del siglo XX, las finanzas de empresas transitaban por el foro académico sin poder conseguir una línea teórica básica y permanente. Los temas que por entonces promovían análisis, discusión y divulgación variaban de época a época conforme a los vaivenes del proceso económico-social del mundo industrializado.

A lo largo de la década de los años veinte, se verificó una notable expansión de la actividad industrial, con el especial florecimiento de la industria del automóvil, de la radio, del acero y de ciertas

manufacturas químicas. En ese contexto de prosperidad, lógicamente, los problemas financieros no podían ser acuciantes.

Hacia fines de 1929 acaeció el célebre “Crack” de la Bolsa de Valores de Nueva York, punto de arranque de una severa depresión económica de alcance mundial. Entonces, los estudios sobre quiebras, suspensiones de pagos, liquidaciones y mercados financieros se pusieron a la orden del día.

Los problemas propios de una economía de tiempos de guerra ocuparon el primer lustro de los cuarenta. En la segunda mitad de la década del 40, una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, las empresas del mundo occidental se volvieron a enfrentarse con grandes dificultades financieras, debido a la gran cantidad de recursos que se requerían para la reconversión de una industria de guerra en otra de paz. Las finanzas de la empresa estuvieron concentradas en la necesidad de seleccionar las estructuras financieras que no pudieran soportar las tensiones de los ajustes de la post guerra.

A fines de los años cincuentas, es realmente cuando comienza el estudio analítico de las finanzas. Este desarrollo analítico fue favorecido por la disponibilidad de medios computacionales a gran escala que permitieron a quienes tomaban decisiones utilizar bases masivas de datos para ensayar técnicas tales como modelos para la selección de inversiones, programación matemática y simulación. En grado creciente, el punto de vista sobre la administración financiera se desplazó del exterior al interior, cuando las decisiones financieras dentro de la empresa fueron reconocidas como las cuestiones críticas en las finanzas de la firma. Esta nueva manera de ver las cosas es responsable del cambio en el juicio de la dirección sobre la importancia, jerarquía y la ubicación del área de finanzas dentro de la estructura organizativa de la empresa.

2.3 Base legal

a. LEY Nº 28015, LEY DE PROMOCIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (03-07-2003)

Artículo 1.- Objeto de la Ley

La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante, de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

Artículo 3.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Niveles de ventas anuales:

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

- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

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

TÍTULO IV

Del acceso al financiamiento

Artículo 28.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero.

b. DECRETO LEGISLATIVO Nº 1086

LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE. (28-06-2008)

Título I

Disposiciones Generales

Artículo 1º.- Objeto

El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 2º.- Modificación del artículo 3º de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa

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

“Artículo 3º.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

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

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.”

Capítulo II

Acceso al financiamiento

Artículo 31º.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

c. D.S. 007-2008-TR

TEXTO ÚNICO ORDENADO DE LA LEY DE PROMOCIÓN DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA Y DEL ACCESO AL EMPLEO DECENTE, LEY MYPE (30/09/2008)

TÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1.- Objeto

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

Artículo 5.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

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

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

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

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

TÍTULO IV

Acceso al financiamiento

Artículo 27.- Acceso al financiamiento

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros a las MYPE.

Artículo 28.- Participación de las entidades financieras del Estado

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las MYPE, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y

Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias.

Complementariamente, se podrá otorgar facilidades financieras a las instituciones de microfinanzas no reguladas. El Reglamento contemplará medidas y acciones específicas al respecto.

Artículo 29.- Funciones de COFIDE en la gestión de negocios MYPE

La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, en el marco de la presente Ley, ejercerá las siguientes funciones:

- a) Diseñar metodologías para el desarrollo de Productos Financieros y tecnologías que faciliten la intermediación a favor de las MYPE, sobre la base de un proceso de estandarización productiva y financiera, posibilitando la reducción de los costos unitarios de la gestión financiera y generando economías de escala de conformidad con lo establecido en el numeral 44 del artículo 221 de la Ley N° 26702 y sus modificatorias.
- b) Predeterminar la viabilidad financiera desde el diseño de los Productos Financieros Estandarizados, los que deben estar adecuados a los mercados y ser compatibles con la necesidad de financiamiento de cada actividad productiva y de conformidad con la normatividad vigente.
- c) Implementar un sistema de calificación de riesgos para los productos financieros que diseñen en coordinación con la SBS.
- d) Gestionar la obtención de recursos y canalizarlos a las Empresas de Operaciones Múltiples consideradas en la Ley N° 26702 - Ley General del Sistema Financiero, para que destinen dichos recursos financieros a las MYPE.
- e) Colaborar con la SBS en el diseño de mecanismos de control de gestión de los intermediarios.
- f) Coordinar y hacer el seguimiento de las actividades relacionadas con los servicios prestados por las entidades privadas facilitadoras de negocios, promotores de inversión, asesores y consultores de las MYPE, que no se encuentren reguladas o supervisadas por la SBS o por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores -

CONASEV, para efectos del mejor funcionamiento integral del sistema de financiamiento y la optimización del uso de los recursos.

COFIDE adopta las medidas técnicas, legales y administrativas necesarias para fortalecer su rol de fomento en beneficio de las MYPE para establecer las normas y procedimientos relacionados con el proceso de estandarización de productos financieros destinados a los clientes potenciales y de conformidad con la normatividad vigente.

Artículo 30.- De los intermediarios financieros

COFIDE a efectos de canalizar hacia las MYPE y entregar los fondos que gestiona y obtiene de las diferentes fuentes, incluyendo los provenientes de la Cooperación Técnica Internacional y en fideicomiso, suscribe convenios o contratos de operación con los intermediarios financieros señalados en el artículo 28 de la presente norma, siempre que las condiciones del fideicomiso no establezcan lo contrario.

Artículo 31.- Supervisión de créditos

La supervisión y monitoreo de los créditos que son otorgados con los fondos que entrega COFIDE a través de los intermediarios financieros señalados en el artículo 28 de la presente norma, se complementa a efectos de optimizar su utilización y maximizar su recuperación, con la participación de entidades especializadas privadas facilitadoras de negocios, tales como promotores de inversión; de proyectos y de asesorías y de consultorías de MYPE; siendo retribuidos estos servicios en función de los resultados previstos.

Artículo 32.- Fondos de garantía para las MYPE

COFIDE destina un porcentaje de los recursos financieros que gestione y obtenga de las diferentes fuentes para el financiamiento de la MYPE, siempre que los términos en que les son entregados los recursos le permita destinar parte de los mismos para conformar o incrementar Fondos de Garantía, que en términos promocionales faciliten el acceso de la MYPE a los mercados financiero y de capitales, a la participación en compras estatales y de otras instituciones.

Artículo 33.- Capital de riesgo

El Estado promueve el desarrollo de fondos de inversión de capital de riesgo que adquieran una participación temporal en el capital de las MYPE innovadoras que inicien su actividad y de las existentes con menos de dos años de funcionamiento.

Artículo 34.- Centrales de riesgo

El Estado, a través de la Superintendencia de Banca y Seguros, crea y mantiene un servicio de información de riesgos especializado en MYPE, de conformidad con lo señalado por la Ley N° 27489, Ley que regula las centrales privadas de información de riesgos y de protección al titular de información, y sus modificatorias.

Artículo 35.- Cesión de derechos de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley del Sistema Financiero.

En los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPE, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de éstas, las MYPE podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Sólo podrán ceder sus derechos a las entidades financieras del Estado, las MYPE que hubieran celebrado contratos con el Estado derivados de procesos de selección de licitación pública, concurso público, y adjudicación directa en el marco de la Ley de Contrataciones y Adquisiciones del Estado. Esa cesión de derechos no implica traslado de las obligaciones contraídas por las MYPE.

2.1

2.4 Marco conceptual

Las Finanzas

Al abordar el tema del **financiamiento**, se va referir a las finanzas, por ende las conceptualizaciones en adelante serán en este término. Los autores que encontramos sobre esta temática, tienen diferentes apreciaciones o enfoques, pero en sustancia se llega a la misma definición. **Richard A Stevenson**, lo plantea de la siguiente manera:

“Todos saben que el término “Finanzas” implica dinero, crédito y algunas otras cosas tales como acciones, bonos e hipotecas. Sin embargo, se necesita afinar un poco más el concepto de Finanzas. El diccionario define el término como sistemas que incluye la circulación de dinero, el otorgamiento de crédito, la realización de inversiones y la existencia de instituciones bancarias.

Los aspectos más interesantes de finanzas tienen relación con el acto de financiamiento. Financiar algo es obtener los medios para pagarlo. Se define también “Finanzas” como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondos. Se pueden estudiar las finanzas a nivel de individuo, de compañía, o de gobierno; O bien en cualquier situación que implique decisión acerca de la obtención y utilización de dinero”.⁴

Por otro lado siguiendo con la temática, el maestro **Víctor Rivas Gómez** dice que:

“La ciencia de las finanzas consiste en el conocimiento exacto y razonado de las cosas por sus principios y causas así pues, la ciencia es un proceso de búsqueda de la comprensión de un fenómeno de tal manera que cuando la comprendamos estaremos en posición de poder predecir un resultado. Además si la predicción

⁴ STEVENSON Richard A., “FUNDAMENTOS DE FINANZAS” p.4

es suficientemente exacta y precisa, se podrá utilizar para diseñar un método que nos permita obtener un determinado resultado deseado. Nuestra comprensión del mundo financiero se encuentra incorporada en la teoría de finanzas, por tanto su perfecto conocimiento es una condición necesaria para realizar buenas decisiones financieras. Aunque mientras que la teoría financiera no sea perfecta o no esté totalmente completada, podemos utilizar sus predicciones para desarrollar mejores técnicas de decisión, al menos con relación a los resultados que pueda predecir dicha teoría. En conclusión el estudio de las finanzas es esencialmente una búsqueda de las mejores teorías que proporcionan una mejor comprensión de los aspectos financieros de la empresa, lo que nos permitirá desarrollar mejores procesos de toma de decisiones.”⁵

El tercer autor, que se revisa, Pedro A. **Bellido Sánchez**, hace una apreciación refiriéndose al tema con la gestión de los responsables vinculados a las finanzas.

“Las finanzas se pueden definir como el hecho de proveer los medios o recursos para asumir los pagos o desembolsos. Si nos ubicamos dentro de la gestión de una empresa típica podemos establecer que usualmente sucede lo siguiente: el Gerente de Ventas trata de incrementar la cartera de clientes, a fin de proporcionar mayores ingresos; el Gerente de Producción debe, para ello, aumentar el nivel productivo, debiendo invertir dinero en ampliar, mejorar o comprar maquinaria nueva (inversión); el Jefe de Compras adquiere una mayor cantidad de materia prima y auxiliares; el Jefe de Publicidad tendrá que incrementar su presupuesto de gastos de publicidad para apoyar el aumento de la demanda; el Gerente de Finanzas considera que la empresa debe tener mayor

⁵ RIVAS GÓMEZ, Víctor. TERMINOLOGÍA BANCARIA Y FINANCIERA p.207-208

liquidez, para enfrentar las contingencias imprevistas (financiamiento) y, por último, el Presidente del Directorio, con la finalidad de complacer a los accionistas, desea pagar los dividendos en el tercer trimestre del año (pago de dividendos). Los ejemplos mencionados relevan el hecho que la empresa citada, en cada parte de su organización, necesita dinero para un propósito u otro. Por otro lado, también nos sugiere que dentro de ella debe existir un ejecutivo encargado del manejo de los recursos financieros y éste es el gerente o administrador financiero”.⁶

Por otro lado, Ricardo **Pascale**, menciona el tema de las finanzas mucho más puntual, dice que “es la utilización más adecuada de los recursos financieros en términos de los objetivos perseguidos (esto es, la creación de valor); en definitiva, su campo de estudio es cómo asignar, mejor los recursos y desplazarlos en el tiempo en un contexto incierto”.⁷

Con el propósito de orientar las conceptualizaciones para un mejor enfoque del tema, es conveniente en adelante abordarlo en la gestión de las finanzas, para ello se citará otros autores.

3

4La función financiera

Buena parte del tema consiste en encontrar una respuesta concreta a los siguientes interrogantes: ¿Qué es administración financiera? ¿Cuáles son las responsabilidades de la administración financiera en la empresa? ¿Qué tareas específicas se le asignan al gerente financiero? ¿De qué instrumentos y técnicas puede disponer, y que hará para medir su rendimiento? ¿Podemos definir un objeto particular para la gestión financiera sin especificar los

⁶ BELLIDO SÁNCHEZ Pedro Alberto. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA p.15-16.

⁷ PASCALE, Ricardo DECISIONES FINANCIERAS p. 6

objetivos generales de la empresa? Aunque las preguntas anteriores no constituyen en forma alguna una lista completa de los problemas relevantes, son un buen comienzo para los propósitos introductorios al tema.

Los teóricos de la administración financiera coinciden en asignar a esta tarea a la responsabilidad de ocuparse de la óptima conjunción de los orígenes y aplicaciones de fondos de la empresa. Más en detalle, es de su interés disponer de una base racional para contestar tres interrogantes fundamentales, a saber:

- 1) ¿Qué volumen total de fondos debe ponerse en actividad? o, alternativamente, ¿qué tamaño debiera tener la empresa y cual debería ser su índice de crecimiento? Esta cuestión comprende – sin agotar todos los aspectos la determinación de los objetivos de la empresa, un conjunto de técnicas para medir el rango, la aceptación y el desarrollo de proyectos, así como también la definición del efecto que tendrá la adquisición de un activo sobre los flujos de fondos originados por los activos existentes.
- 2) ¿En qué activos específicos debe invertirse? en otras palabras ¿Cuál debe ser la composición de los activos? El término composición se refiere a la cantidad de dinero que comprenden los activos corrientes y fijos. Una vez que se determina la composición, el administrador financiero debe dedicarse a encontrar y mantener ciertos niveles “óptimos” de cada tipo de activo corriente. También debe precisar cuáles son los mejores activos fijos para adquirir. Debe saber en qué momento los activos fijos se vuelven obsoletos y es necesario reemplazarlos o modificarlos. La determinación de la estructura óptima de activos de una empresa no es un proceso simple; requiere perspicacia y estudio de las operaciones pasadas y futuras de la empresa, y asimismo comprensión de los objetivos a largo plazo. Al

determinar la estructura de activos de la empresa, se da forma a la parte del activo en el balance general.

- 3) ¿Cómo se deben obtener los fondos necesarios para obtener los activos específicos, o, lo que es equivalente, cuál debe ser la estructura de financiación de la empresa? El proceso de conformación de la estructura financiera incluye dos tipos de decisiones. Una de ellas tiene que ver con la determinación del volumen de la financiación a corto y a largo plazo. Ésta es una decisión importante, por cuanto la composición del financiamiento afecta la rentabilidad y la liquidez general de la empresa. La otra decisión –no menos importante- se refiere a la identificación de las mejores fuentes para obtener la financiación de corto a largo plazo. Al determinar la estructura financiera, se están construyendo las partes del pasivo y capital en el balance general. Con la estructura de financiación aparece el concepto de costo de capital, como producto de la combinación de los costos individuales de las fuentes de fondos (propias y ajenas) que integran a aquella.

Las tres cuestiones puntualizadas están estrechamente ligadas. El volumen total de activos dependerá de las posibilidades específicas de inversión, así como de las posibilidades de financiación. Las facilidades para obtener recursos financieros dependerán a su vez de la cantidad y calidad de los proyectos de inversión en que van a ser aplicados.

Algunos autores opinan que la esfera de acción del administrador financiero debe extenderse aún más, hasta abarcar el planeamiento de la ganancia, apoyando el desarrollo de la tarea con la técnica de la programación por metas.

En el primitivo enfoque de las finanzas de empresa estaba implicado que el administrador financiero debía ocuparse casi exclusivamente de la búsqueda de los instrumentos e instituciones idóneos para satisfacer los requerimientos de fondos planteados por los departamentos operativos; es decir, la actuación del funcionario financiero se concentraba en la configuración del costado derecho del balance empresarial (el pasivo y el capital). Modernamente se acepta que el papel del área financiera no se limita a la obtención de recursos monetarios, sino que comprende también su participación en el proceso decisorio sobre el volumen de los fondos a comprometer y el destino que se dará a los mismos, a la luz del costo y disponibilidad de las fuentes alternativas que los pueden proveer; el acento actual en las finanzas es velar por el equilibrio entre la dimensión, la composición y el crecimiento tanto del pasivo como del activo. Este cambio en el énfasis de la función financiera, ha traído importantes derivaciones en la investigación académica. En este punto se plantea actualmente preguntas más amplias que exigen un cierto acuerdo fundamental sobre algunas de ellas, como ser: ¿Cuáles son las metas de la empresa y cómo pueden expresarse en términos operativos? Es muy importante que antes de proceder a la construcción formal de los modelos para decisiones financieras y a los cálculos que se basan en ellos, se determinen los objetivos de la empresa. Y cabe esperar, evidentemente, que muchas de las conclusiones del análisis cambiarán según sea la elección hecha de una función objetiva.

5 La búsqueda de un objetivo para la administración financiera

Toda conducta individual, grupal u organizacional está orientada hacia el cumplimiento de objetivos.

La palabra “objetivo” sugiere estructurar determinada actividad en una dirección precisa.

Los objetivos de la empresa son las condiciones que determinan sus prioridades, políticas y procedimientos; constituyen un punto de referencia para la planeación y el instrumento para coordinar el accionar de todas las áreas. Los estrategas teóricos sostienen la necesidad de establecer objetivos explícitos y mensurables, pues sólo así será posible identificar los cursos de acción que mejor se corresponden con ellos. Más tarde, con los hechos consumados esos mismo objetivos servirán para poner en evidencia la bondad real de las decisiones adoptadas. Una organización sin objetivos claros en sus áreas esenciales es un cuerpo no preparado para sobrevivir, pues no conoce lo que es bueno o malo para sí; ya no comprende si tal hecho o medida es beneficioso o negativo, si conviene o es perjudicial; vive a la carrera, pero avanza a los tumbos, cuando no termina retrocediendo.

Típicamente, en una organización de negocios, y dentro de las líneas funcionales de ventas, producción y finanzas, se establecen metas separadas para la actuación de cada una de estas funciones. Estas son luego transformadas en objetivos más específicos para los niveles de organización inferiores.⁸

Siguiendo con el objetivo de la investigación, se cita a **Alberto Ortiz Gómez**, quién aborda el tema con un enfoque estratégico.

Gerencia financiera: ámbito y responsabilidades

“Las decisiones de inversión en cualquier unidad productiva dedicada a la producción y comercialización de bienes y servicios responden al crecimiento económico de las naciones. Por esta razón, la ciencia económica ha dedica especial atención al tema de la inversión, mediante la introducción y el perfeccionamiento de diversos mecanismos de interpretación y de esquemas teóricos que

⁸ BASAGAÑA Eduardo, BRUNO Norberto, GONZALEZ DOSIL, Roberto. TEMAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA. p.5-9

sirven como elementos coadyuvantes para la toma de decisiones más racionales sobre el interés del inversionista; pero éste, es un terreno en el que las decisiones a menudo están dominadas por la institución, por el efecto de copiar lo que otros empresarios emprendieron con éxito, por la voluntad de poder o por la no creencia en las bondades del simple ahorro. Por ellos es normal el acontecimiento de proyectos de inversión que, al desconocer o pasar por alto fenómenos económicos de los cuales las empresas no pueden sustraerse, arrojan resultados distantes de los presupuestados, causando así no sólo un desestímulo futuro de la inversión, sino también una asignación ineficiente de recursos que adquiere características bastante graves en economías subdesarrolladas, donde la escasez y el alto costo de los fondos monetarios es la norma.

El interés de comprometer recursos está ligado a la obtención de diversas metas de las que participan la empresa individual y la economía global de la cual se nutre y a cuyo mejoramiento debería contribuir. A ello responden dos objetivos: los internos o microeconómicos y los externos o macroeconómicos. Al primer grupo corresponden dos metas fundamentales: la consecución de tasas de rentabilidad que compensen con creces las inversiones realizadas en el pasado y el mantenimiento de una posición participativa en el mercado donde se compite.

Es natural que, como resultado de la gestión desarrollada para el logro de los fines propuestos, surjan objetivos complementarios, que comprometen la imagen ante los sectores con los cuales se sostienen relaciones de intercambio a saber: clientela, proveedores de bienes y servicios, accionistas, trabajadores y financiero. El fortalecimiento financiero en todos los órdenes reviste singular importancia para los diferentes sectores vinculados estrechamente a la actividad empresarial (financiero, trabajadores, proveedores, compradores).

En cuanto a los objetivos externos, se destaca que la presencia de las organizaciones productivas no sólo tiene como soporte la retribución a los socios y accionistas del esfuerzo y riesgo incurridos al invertir. Su efecto es cuantificable mediante la aportación que cada empresa hace al crecimiento del producto interno bruto (PIB), escogiéndose este indicador por ser el más indicado para juzgar si la economía crece o no según tasas comparativas a las alcanzadas por los demás países ubicados en tramos de desarrollo similares. El aporte está determinado por la intervención de cada empresa en el consumo de las familias y la formación de capital.

Para asegurar el alcance de los objetivos citados, la dirección interviene en la formulación de estrategias y políticas particulares a la administración financiera de recursos y al planeamiento en todos los aspectos que sustentan el propósito relacionado con la presencia perdurable en el mercado competitivo. La función de planear consulta el crecimiento normal de la demanda y, en ese sentido, debe contemplar como bases de referencia la evolución de factores como la tasa de natalidad o poblacional, los ingresos familiares, las motivaciones psicológicas que inciden en el frecuente cambio de hábitos de compra, los gustos y las preferencias de los consumidores, el mejoramiento en los procesos tecnológicos y las políticas económicas adoptadas por el Estado en materia tributaria, monetaria, salarial, y de comercio exterior. Ellas consultan la necesidad de estimular el desarrollo económico, generar empleo, controlar la inflación y promover el ahorro.

La administración financiera contribuye a estructurar diversas políticas en todos los campos en donde esté presente el capital y, por ende, está orientada a su maximización. El alcance de esta meta presupone entonces la consecución de recursos de financiamiento acompañados del menor costo de capital, la correcta orientación de los fondos y el empleo eficiente de los mismos.

La existencia de vínculos estrechos entre la planeación y las finanzas la han destacado diversos autores, al considerar que con el concurso del planeamiento es posible reducir la incertidumbre al tomar decisiones y sentar bases sólidas para lograr los objetivos comerciales, financieros, fabriles y sociales que justifican la existencia de las firmas. Las directrices y políticas internas a implementar, según las funciones indicadas, dependen del momento histórico y de las condiciones económicas en que se encuentren las empresas. Eso significa que siempre estarán enfrentadas a las siguientes interrogantes: **¿Por qué?, ¿En qué?, ¿Cuándo? y ¿Cuánto invertir?**

El **porqué invertir** se explica por la obligación de alcanzar índices de rentabilidad que satisfagan las expectativas de los inversionistas y cubran los costos de capital. **En qué invertir** se fundamenta en el pormenorizado estudio de las posibilidades planteadas por cada sector económico y en la evaluación de las posturas del inversionista en relación con el tiempo en el que espera recuperar la inversión: corto o largo plazo. **Cuándo invertir** se supedita al momento vivido por la empresa, al cumplimiento de las etapas que conforman el ciclo de vida de los productos, a su representatividad en el mercado y a la situación global de la economía. **Cuánto invertir** depende del estado financiero de la empresa, de la imagen consolidada ante los socios o accionistas, por cuanto ella condiciona las aportaciones adicionales, del prestigio adquirido ante este sector financiero que apoya o restringe el otorgamiento de créditos o empréstitos y del crecimiento de las operaciones.

La política de inversión se nutre de la calidad de la información recopilada y analizada en relación con los aspectos que evalúa la gerencia para planear: influencias del entorno, recursos disponibles y resultados. La administración, por consiguiente, no puede ser pasiva en cuanto a responder tardíamente a eventos ambientales en

la medida que éstos se presenten. La pasividad suele ser la causa de perjuicios para las empresas que sobreviven por el prurito de asegurar una remuneración adecuada de los propietarios. Si la competencia se anticipa en el montaje de métodos de producción para mejorar la calidad de los productos o incrementar la productividad marginal de los factores productivos, ello repercutirá desfavorablemente sobre la oferta de las empresas atrasadas en el campo tecnológico.⁹

Esta investigación se basa en el sector de las PYMES, en la Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana de OCÉANO/CENTRUM, se encuentra el tema del financiamiento desde el punto de vista de ese sector de las empresas, por lo que se toma lo siguiente.

Financiación en distintas fases de la empresa

“La financiación de la empresa está vinculada a los fondos propios y al sistema financiero general. Este influye tanto como fuente de alimentación de las necesidades de la empresa como de los clientes de la misma.

La necesidad de financiación no se manifiesta de la misma manera en todas las etapas de la vida de la empresa. Es difícil, por consiguiente, establecer reglas comunes y generales, ya que esa necesidad depende en gran medida de la actividad y del entorno económico.

Podemos establecer tres fases claves, por las que toda empresa debe pasar: constitución e introducción en el mercado, desarrollo y consolidación:

⁹ ORTIZ GÓMEZ Alberto; GERENCIA FINANCIERA UN ENFOQUE ESTRATÉGICO p. 2-4.

Constitución e introducción en el mercado

En la fase inicial de la vida de la empresa, la financiación propia adquiere gran relevancia, pues aquella no es conocida en el mundo exterior, que será hostil en principio a facilitar la financiación necesaria para su puesta en marcha.

Desarrollo

Superada la primera etapa, la empresa crecerá de manera sostenida, y afrontará en lo sucesivo una serie de problemas nuevos y ciertamente, algo delicados, dependiendo ahora el éxito de las bases construidas anteriormente.

Las vías de expansión de la empresa pueden ser diversas; aumento de las ventas a su clientela habitual, captación de nuevos clientes al aumentar su grado de organización y su potencial, creación de nuevas líneas de trabajo complementarias o totalmente nuevas, etc.

Consolidación

Siguiendo el camino ideal que hemos trazado para enmarcar la vida de la empresa, llegamos a la etapa final de la consolidación. Esto no quiere decir que se tenga que fijar un límite, conseguido el cual, el único objetivo será el mantenimiento del nivel alcanzado, sino que siempre habrá que marcar nuevos objetivos para evitar la relajación de todo el sistema productivo.

La estructura financiera seguirá desempeñando un papel esencial en el mantenimiento de la salud empresarial, para evitar cualquier decaimiento que pueda dar al traste con los niveles de desarrollo que se han logrado ¹⁰

¹⁰ OCÉANO/CENTRUM, ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. p.574-576

Fuentes de recursos de financiación

Cómo podemos obtener financiación para la **gestión normal** del negocio, tema muy amplio y complejo dada la variedad de posibilidades que se ofrecen, y que a menudo no son complementadas en su totalidad.

Financiación propia

Cuando la empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiación, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y si son utilizables, sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye en principio el medio de inversión más económico y el que suele originar menores problemas. La financiación propia consiste en hacer productivos los recursos que están ociosos dentro de la empresa, normalmente en la cuenta de reservas.

Fondos de capital propios

Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa, en razón de la estructura de su capital, el propietario, debe estudiar la conveniencia de obtener capital propio para invertir en la empresa. Ésta es una situación que se da normalmente en una empresa de dimensión reducida con escaso número de accionistas.

Así podrán acudir a la colocación de préstamos personales garantizado por sus bienes, a la obtención del capital en el círculo en que se devuelven –otros comerciantes, familia, amistades, personas con disponibilidades ociosas-, o en otras empresas que se hallen dispuestas a invertir.

Crédito del negocio

Los acreedores y proveedores son, en gran medida agentes generadores de crédito para la empresa cuando se aplazan los

pagos de sus suministros y servicios. La posibilidad de conseguir una prórroga de pago –de 60 a 90 días- dependerá de la propia solvencia, de la situación del mercado y del proveedor en cuestión. Merece especial atención la financiación obtenida mediante la mercadería que la empresa posee en depósito. Esta modalidad consiste en que el proveedor entrega el producto en los almacenes del cliente y hasta que éste no lo venda no deberá realizar el pago.

Entidades bancarias

Cuando el empresario precisa de dinero, lo primero que hace es pensar en un banco que se lo facilite. Sin embargo, dada la complejidad alcanzada por estos órganos financieros en los últimos años, no siempre se conoce bien la gama completa de probabilidades que ofrecen, y menos aún cuál es el más conveniente para cada caso.

Otras entidades financieras

Asistimos actualmente al desarrollo creciente de una variada gama de compañías que constituyen otras tantas fuentes de financiación de los fondos de explotación”.¹¹

Después de conocer Las finanzas, podemos decir que no constituye un tema exclusivo y reservado para los profesionales en el área de finanzas, sino también a los empresarios, propietarios de negocios o aquellos relacionados en el ámbito empresarial, conocer la capacidad de endeudamiento, capacidad de inversión etc., que se sustentan con el incremento sostenido de los recursos y el interés de maximizar en valor con estrategias empresariales.

¹¹ IBID, p. 585 - 587

Gestión Empresarial

Como mencionamos en la primera parte en la delimitación conceptual, como así lo establece también, Mario **Apaza Meza** en el Diccionario Empresarial, “**Gestión es la Acción de gestionar o Administrar**. Toda organización debe establecer sus normas de gestión y a partir de éstas poder medir las desviaciones en su ejecución”. En consecuencia trataremos algunos **conceptos con el término de administración**.

“La palabra **administración** viene del latín ad (dirección, tendencia) y minister (subordinación u obediencia); y significa cumplimiento de una función bajo el mando de otro, esto es ,prestación de un servicio a otro. Sin embargo, el significado original de esta palabra sufrió una radical transformación. La tarea actual de la administración es interpretar los objetivos propuestos por la organización y transformarlos en acción organizacional a través de la planeación, la organización, la dirección y el control de todas las actividades realizadas en las áreas y niveles de la empresa, con el fin de alcanzar tales objetivos de la manera más adecuada a la situación. Por consiguiente administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos”.¹²

“En las próximas décadas, los principales desafíos de la administración serán los siguientes: **Crecimiento de las organizaciones**: Las organizaciones exitosas tienden al crecimiento y a la ampliación de sus actividades, bien sea en términos de tamaño y recursos, de la expansión de sus mercados o del volumen de sus operaciones, el crecimiento es una consecuencia inevitable del éxito organizacional. A medida que una organización crece, se presenta una subdivisión interna (división del trabajo) y una

¹² INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN. IDALBERTO CHIAVENATO. p. 8

especialización de los órganos y, en consecuencia una mayor necesidad de coordinación e integración de las partes responsables de garantizar la eficiencia y la eficacia. Dado que el mundo externo se caracteriza por cambios rápidos y constantes, para enfrentarlos con éxito los administradores generales dotados de habilidades genéricas y variadas, tendrán perspectivas más promisorias que los administradores especialistas, concentrados en pocas habilidades gerenciales. **Competencia más aguda:** A medida que aumentan los mercados y los negocios, crecen también los riesgos en la actividad empresarial. El producto o servicio que demuestre ser superior o mejor será el que tenga mayor demanda. La fabricación de tal producto o la prestación de tal servicio implicará mayores inversiones en investigación y desarrollo, perfeccionamiento de la tecnología, disolución de viejos departamentos y creación de otros y de nuevas divisiones, búsqueda incesante de nuevos mercados y necesidad de competir con otras organizaciones para sobrevivir y crecer. **Sofisticación de la tecnología:** Con el progreso de las comunicaciones, del computador y del transporte, las organizaciones y las empresas han internacionalizado sus operaciones y actividades. La tecnología proporcionará eficiencia y precisión mayores, y liberará tiempo que podrá dedicarse a tareas más complejas que exijan planeación y creatividad. La tecnología introducirá nuevos procesos e instrumentos que afectarán la estructura y el comportamiento de las organizaciones. **Tasas elevadas de inflación:** Los costos de la energía, de las materias primas, de la fuerza laboral y del dinero se elevan continuamente. La inflación exigirá, cada vez más, mayor eficiencia en la administración de las organizaciones y empresas, para que éstas puedan obtener mejores resultados con los recursos disponibles y los programas de reducción de costos de operación. La inflación impondrá de modo inevitable nuevas presiones y amenazas sobre las organizaciones con ánimo de lucro; éstas deberán luchar por las

utilidades y la supervivencia a través de mayor productividad. **Globalización de la economía e internacionalización de los negocios:** La actividad de exportación y la creación de nuevas subsidiarias en territorios extranjeros son un fenómeno reciente, ocurrido después de las dos guerras mundiales, que influirá en las organizaciones del futuro y su administración. La competencia se torna mundial debido al intercambio global. **Protagonismo mayor de las organizaciones:** A medida que crecen las organizaciones se vuelven más competitivas, más sofisticadas tecnológicamente, más internacionales y, con esto aumentan su influencia ambiental. En otros términos paulatinamente las organizaciones llaman más la atención del entorno y del público, pasando a ser más notorias ante la opinión pública. El protagonismo de la organización (su capacidad de llamar la atención de los demás), puede ser positivo (imagen positiva de organización frente al público), o negativo (imagen negativa). En todo caso la organización jamás será ignorada por los diversos sectores; consumidores, proveedores, prensa, sindicatos, gobiernos, etc., hecho que influirá en su comportamiento”.¹³

Siguiendo con la temática, y para una mejor dirección del tema citaremos los objetivos de la función financiera.

LA GESTIÓN FINANCIERA

Objetivos

La Gestión Financiera tiene a su cargo dos funciones distintas como aportación para elevar el máximo el valor neto actual de la inversión de los propietarios de la empresa. Por un lado, asume la responsabilidad de las “Finanzas” Por sí misma, la palabra puede entenderse como el hecho de proveer los medios para hacer frente a los pagos. En este sentido, las finanzas cubren la

¹³ IBID. p. 15-16.

planificación financiera, es decir, la estimación de los ingresos y egresos de tesorería, la producción de fondos y el control y distribución de fondos.

El mantenimiento de una liquidez adecuada para pagar las deudas u otros compromisos reduce el riesgo de los propietarios y perpetúa la vida de la empresa. Por otro lado, debe buscar la obtención de beneficios invirtiendo el efectivo en operaciones que prometan valor atractivo. La elevación al máximo del valor neto actual de la inversión de los propietarios demanda un equilibrio adecuado entre esos dos objetivos subsidiarios de liquidez y lucro. Por ello, podemos decir que, fundamentalmente, el doble objetivo de la administración financiera es elevar el máximo el valor actual de la riqueza, procurando que se disponga de efectivo para pagar las cuentas a tiempo y ayudar a la distribución más provechosa de los recursos que se encuentran dentro de la empresa.

En cierta medida, estos objetivos resultan opuestos. Idealmente, el administrador financiero debería balancear los ingresos y egresos de efectivo, de manera tal que no se presentaran saldos no aplicados o inactivos que no devengaran ninguna utilidad para la empresa. Es decir todos los fondos deberían invertirse y actuar en las cuentas por cobrar, existencias, maquinaria, o alguna partida diferente al efectivo. Pero, pese a ello, y dado el hecho de que no es posible prever con exactitud los flujos de tesorería, el administrador financiero debe protegerse, manteniendo algunos saldos disponibles que le permitan hacer frente a sus compromisos en forma y plazo. Esta circunstancia es la que lleva al dilema de “optimizar” su gestión para compatibilizar al máximo sus objetivos.¹⁴

La dirección como elemento dinámico de la empresa

La dirección de la empresa es el órgano de la sociedad encargado de hacer productivos sus recursos, es decir, es

¹⁴ OCÉANO CENTRUM, Ob.cit, p.607-608

responsable de lograr, de un modo organizado, el progreso de dicha empresa.

Para conseguir lo anteriormente expuesto, el director debe ante todo, desarrollar de una manera armónica diferentes actividades que le lleven a obtener resultados económicos satisfactorios, lo que permite establecer las bases de la evolución positiva de la empresa. Podríamos sintetizar estas actividades de la siguiente manera: conocer “el negocio”, planificar, conducir a sus subordinados para la consecución de los objetivos fijados y establecer los modos y momentos de actuación de cada uno de ellos.

Función en la empresa

El director debe ser capaz de ver la empresa como un todo y de integrar su propia función, así como ser capaz de relacionar sus productos e industria dentro del ambiente total, descubrir qué es significativo para él y tenerlo en cuenta para tomar decisiones. Tendrá, en suma, que aprender a ver cada vez más las novedades económicas, políticas y sociales a nivel mundial e integrar las tendencias en sus propias decisiones.

A escala interna debe dirigir mediante objetivos y ser capaz de tomar decisiones estratégicas que, ayudado por un equipo integrado y organizado por él mismo puedan ser puestas en práctica. Asimismo, debe crear sistemas que permitan la medición tanto de los resultados como de su propio desempeño, utilizando circuitos de información rápidos y fiables.

En el ámbito de la pequeña y mediana empresa esto implica una constante búsqueda de la eficiencia, tanto personal como de cada uno de los elementos que la componen. Para ello, el director debe, ante todo, consagrarse a la permanente formación personal y mantener un constante conocimiento de su empresa, su mercado y,

como hemos dicho, del devenir económico, político y social internacional.

Todo ello le permitirá desarrollar las Funciones Básicas e inherentes a su cargo, como son las siguientes:

- Establecer objetivos.
- Planificar el trabajo de sus colaboradores (para conseguir dichos objetivos).
- Organizar el trabajo planificado, de tal modo que se realice de la manera más efectiva y eficiente.
- Motivar a sus colaboradores a fin de que lleven a cabo la labor planificada tal como se había organizado.
- Controlar la ejecución del trabajo.

Este proceso se verifica en todos los niveles y en todos los departamentos de la empresa, de tal modo que en definitiva se constituye en un sistema en sí mismo.

Tal como hemos expuesto, la ampliación de esta dinámica, es decir, la continuidad del funcionamiento de este “sistema”, permite calibrar la dimensión de la figura del director de la empresa¹⁵

LAS MYPES

¿Qué son las MYPES?

Son Unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Por el número de trabajadores :

Microempresa : de 1 a 10 trabajadores

Pequeña Empresa: de 1 a 100 trabajadores

¹⁵ IBID p.123-124.

Según el ingreso :

Microempresa : Realizan ventas anuales hasta las 150 UIT.

Pequeña empresa: Realizan ventas anuales hasta las 1700 UIT.

De acuerdo a la normatividad vigente, la clasificación de las Mypes es de acuerdo la D.S.Nº 007-2008-TR vigente a partir del 01/10/2008.; antes la clasificación estuvo normada por la Ley . Nº 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa dada el 03/07/2003, ver página 21.

Por su nivel de endeudamiento con el sistema financiero:.

La microempresa posee un nivel de endeudamiento total menor a S/. 20 mil, mientras que la pequeña empresa posee un nivel de endeudamiento entre S/. 20 mil y S/. 300 mil. (SBS)

La importancia de las MYPES en la economía es indiscutible, por lo que a través del tiempo han surgido iniciativas tanto del aparato estatal, de organismos no gubernamentales, como del sector privado, que se orientan al desarrollo del sector promoviendo con los diversos programas su participación en la actividad económica.

En este contexto, se han enfocado las políticas de formalización del sector, dando facilidades administrativas, financieras, técnicas y capacitación entre otras; con el objeto de desarrollar el incipiente nivel de competencia del sector con respecto a sus similares en otros países. Se busca así, consolidar un empresariado emprendedor, capaz de desarrollar sus procesos productivos y gestión empresarial, acorde con los niveles de calidad y competitividad internacional. Enseguida se menciona los niveles de inversión solicitados por los empresarios en el país, según cita David **Wom Cam** en su obra Los Grandes Pequeños Negocios Empresarios y Finanzas.

6 Niveles de inversión inicial requeridos por los empresarios

El escaso uso de estudios formales con objetivos de inversión se evidencia en un dato de la encuesta propia. Se pregunta al empresario, si usualmente sus inversiones son analizadas mediante un estudio formal; el 73% de ellos no ejecuta usualmente un estudio formal para sus inversiones.

La falta de empleo, el contar solamente con educación escolar y la dificultad de acceder a conocimientos técnicos especializados calificados, son razones por las cuales la mayoría de individuos se ve obligada a iniciarse en el trabajo independiente. De otro lado, como ya se ha mencionado anteriormente, dado el pequeño capital que generalmente posee el empresario de cualquier estrato social, al menos en el inicio, éste está obligado a incursionar en giros convencionales, como el comercio o las confecciones. El uso de herramientas racionales ofrece una precisión que en muchas ocasiones puede ser impertinente. Todo indica que el plan de negocios es una herramienta útil cuando existe experiencia en el giro, cuando éste no es convencional, y cuando la inversión es considerable, pero no en otro caso.¹⁶

A continuación, el estudio se centrará en la investigación de, una institución no gubernamental, DESIDE, LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LAS PYMES DEL SUBSECTOR CONFECCIONES.

Contexto, estructura y desempeño del subsector confecciones en la década de los 90.

“La dinámica del subsector de confecciones y en particular de las PYMES, está estrechamente relacionada con las confecciones del entorno macroeconómico y con las políticas implementadas por el gobierno de turno. Dicha condición se hace evidente en el Perú

¹⁶ WOM CAM David. LOS GRANDES PEQUEÑOS NEGOCIOS EMPRESARIOS Y FINANZAS.p.43-44.

en la década de los 90, cuando se encontraba el país sumido en una crisis económica, financiera e institucional.¹⁷ La situación de crisis generalizada, provocó el lanzamiento de un programa de estabilización económica en agosto de 1990, así como la puesta en marcha de un proceso de reformas estructurales, a inicios de 1991, por parte del gobierno del ingeniero Alberto Fujimori. La aplicación de estas medidas cambiaron radicalmente las fortalezas y debilidades del subsector confecciones, así como su situación y perspectivas.

Los primeros efectos que el subsector sufrió como consecuencia de la política de liberación comercial, se relacionaron con la modificación de su estructura de costos y con la necesidad de elaborar productos de mayor calidad, de manera que se pudiese obtener una mayor competitividad en los mercados externos. El impacto de esta política fue negativo en un inicio, pues halló una industria sin la suficiente fortaleza interna como para poder enfrentar la competencia externa. Sin embargo, la aparición de diferentes factores posibilitaron un claro resurgimiento del sector, entre los cuales se consideran los acuerdos de comercio e integración regionales en los que participó el país.¹⁸

El gasto público destinado a mejorar las vías de comunicación internas y externas (como carreteras y puertos) ha permitido que el sector reduzca sus costos de transporte. Estos logros se han visto limitados por la falta de inversiones en el sector agropecuario, que incide en el crecimiento del sector textil así como el subsector de confecciones, debido a la dependencia de insumos como el algodón y la lana. Por otro lado, la reforma del sistema tributario, en un

¹⁷ DESIDE, LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LAS PYMES DEL SUBSECTOR CONFECCIONES. p.13

A mediados de 1990, la inflación llegó a 7,650 por ciento, y la devaluación de la moneda local se situó en 3,750 por ciento, y la producción del período 1985-1990 cayó en promedio en más del 7 %.

¹⁸ IBID, p. 14.

Desde 1994 a 1997, el sector inicia su recuperación, 1998 se contraen las exportaciones en un 5.4 por ciento, debido a la menor demanda de los países consumidores, así como de los productos asiáticos de muy bajo costo.

principio, afectó al sector negativamente, debido a la sobrecarga tributaria y laboral. Esto obligó a las empresas medianas y grandes a limitar su personal, y a las empresas pequeñas a operar informalmente. A partir de 1996, se han reducido los sobrecostos laborales, lo que permite revertir esta tendencia.

El impacto de la política monetaria y financiera en el sector de confecciones fue ambiguo, porque por un lado, la reforma del sistema financiero, en un inicio, contribuyó a reducir los costos de financiamiento, a ampliar los tipos de servicios ofrecidos y los montos de financiamiento, beneficiando principalmente a las grandes empresas del sector, que tienen mejor posición para acceder a créditos con tasas preferenciales, permitiéndoles reducir sus costos y aumentar su capacidad productiva y su competitividad. Ante la falta de créditos a costos competitivos para las PYMES, la situación se deteriora y se torna preocupante a partir de 1998, fecha en la que el riesgo país genera un crecimiento de las tasas de interés en el sistema financiero, provocando altos niveles de morosidad que determinan por perjudicar a las empresas deudoras. Por otro lado, la liberación financiera ocasionó la desaparición de la banca de fomento, hecho que causó la restricción crediticia al sector agrícola, contribuyendo a encarecer el costo de la materia prima de la industria textil, afectando la competitividad del subsector y actuando como una limitante importante de su desarrollo.

Podemos concluir indicando que si se toman medidas para frenar las prácticas comerciales ilegales del mercado, si la situación fiscal se torna sostenible en el largo plazo provocando la reducción de la sobrecarga tributaria, y si se le da a las PYMES el acceso a créditos con montos y costos competitivos, macro económicamente se incidiría en los efectos positivos que influyen en la competitividad y desarrollo de los subsectores textil y de confecciones en el Perú.

Finalmente, se debe resaltar que el paquete de reformas estructurales y el programa de estabilización no tuvieron una

secuencia definida y tampoco ningún acuerdo político sobre su contenido, por lo que se careció, desde el inicio, de políticas sectoriales y sociales definidas y con objetivos claros. A pesar de que en el período de 1991 a 1997 se presenta una tendencia positiva en el crecimiento acumulado de la producción, llegando a alcanzar una tasa del 42% y una tasa de inflación anual reducida de 139.2% en 1991, a 6% anual en 1998, los efectos del Programa de estabilización textil y de confecciones hasta 1999, sin embargo, son discutidos.

Estructura del subsector de confecciones

Como se mencionó anteriormente, en los últimos años la industria textil, y en particular el subsector de confecciones, ha mostrado grandes cambios y modificado su estructura permanentemente.

La estructura empresarial que muestra el subsector de confecciones prefigura una industria conformada, por una gran cantidad de pequeñas y microempresas que orientan su producción principalmente hacia el mercado interno. El 74%, aproximadamente, del ingreso por ventas del subsector lo generan estas empresas.

Nos encontramos con un subsector que demuestra tener un gran potencial para el desarrollo del país, a pesar de las dificultades que enfrenta. Esto ocurre no sólo por las ventajas relacionadas con la materia prima, la generación de empleo productivo, la creciente participación en las exportaciones del sector, la cercanía de mercados, sino esencialmente porque cuenta con una experiencia empresarial y laboral importante que debería potenciarse, ya que constituye un capital social imprescindible para impulsar la industria. Además, las PYME de Confecciones que son un eslabón importante en las estrategias de articulación confecciones son un eslabón importante en las estrategias de articulación y cooperación entre las

empresas del subsector, así como los demás agentes de la cadena. Es importante resaltar que las PYME del subsector de confecciones generan mayores ingresos por ventas que las del subsector textil.

Cuadro N°1

Perú: Composición y desempeño del subsector confecciones por tamaño de empresa

Tamaño de Empresa	Nº de Empresas %	Valor de las Exportaciones %	Empleo %	Ingresos por Ventas %
Micro	96,70	-	64,20	8,02
PYME	3,20	18	28,20	66,28
Grande	0,70	82	7,60	25,70
Total	100	100	100	100

Fuente: Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones en el Perú, Aspilcueta, Marco OIT 1998.

En este subsector, la mayor cantidad de empresas se encuentra en el rubro de fabricación de prendas de vestir (aproximadamente un 91%, un poco más de 24,100 empresas) de acuerdo a la información proporcionada por la SUNAT.¹⁹

De otro lado, el rubro de confecciones de mayor concentración es el de prendas de vestir, a causa de la magnitud de la demanda de este producto en el mercado local e internacional, de la disponibilidad de materia prima abundante como algodón pelos finos, y por su fácil acceso aproximadamente el 93% de las ventas del subsector se generan en la ciudad de Lima. Veamos la

¹⁹ IBID, p. 18

En este caso se tomó estadísticas a 1994, por no existir mas datos de confiabilidad oficial

siguiente descripción:

Cuadro Nº 2
Perú: Composición y concentración de empresas
Según ubicación geográfica

Subsector	Departamento	Establecimientos		Ventas	
		Nº	%	Monto	%
Confec- ciones	Lima	18.093	74,99	700.691,00	92,59
	Arequipa	1.035	4,29	5.801,00	0,77
	La Libertad	953	3,95	1.975,00	0,26
	Junín	913	3,78	545,00	0,07
	Lambayeque	863	3,58	2.342,00	0,31
	Callao	738	3,06	43.905,00	5,80
	Los demás	1.531	6,35	1.491,00	0,20
	Total	24.126	100	756.750,00	100

Fuente: Desempeño de la Pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones en el Perú. Marco, OIT 1998.

Desempeño del Subsector de Confecciones en el Perú

El crecimiento de la producción implica, al mismo tiempo, tanto la mejora de las condiciones del entorno como el propio desempeño de las empresas, que en los últimos años se han visto obligadas a optimizar su eficiencia y competitividad en el mercado.

Para analizar el desempeño de las empresas de confecciones en el Perú, utilizaremos como la fuente de datos más importante en la encuesta anual manufacturera del MITINCI²⁰.

Este estudio de investigación nos proporciona los indicadores

²⁰ IBID. p.19.

La muestra comprendió empresas con más de cinco personas. Para el año 1992, la muestra fue de 1,999 empresas textiles y en 1994, 1,230 empresas. En el caso del subsector confecciones, el tamaño de la muestra en 1992 fue de 1,206 empresas y en 1994 el número fue similar. La muestra incluye grandes, medianas y pequeñas empresas y en menor proporción microempresas.

que corresponden a producción, tipo de insumos utilizados, inversión en maquinaria y equipo, uso de la capacidad instalada, nivel de las ventas, rentabilidad de las empresas del sector y mano de obra.

El sector textil participa con el 12% del PBI manufacturero, de los cuales el 7.3% es generado por el subsector textil y el 4.7% por el de confecciones. Asimismo, este subsector de la economía absorbe un contingente de la PEA de 180,500 trabajadores²¹ (aproximadamente) 350,000 puestos de trabajo indirectos).

En el subsector de confecciones observamos que la inversión en activos fijos ha disminuido (de 12 millones de soles en 1992 a 11 millones de soles en 1994), debido a que el sector contaba con una capacidad ociosa importante, por lo cual la inversión fue orientada a repotenciar los equipos ya existentes. A pesar de haberse incrementado la producción de este subsector, los niveles de productividad se mantienen bajos, debido a que éste no estuvo preparado para un crecimiento tan acelerado, y a que la mano de obra no responde a los estándares internacionales por falta de capacitación y aplicación de técnicas modernas en la producción. Además, este subsector tiene una reducida gama de productos que puede ofertar; así como una mínima adición de valor agregado en muchos de sus productos; este es uno de los factores que limita el mayor desarrollo de las empresas de confecciones peruanas.

La demanda insatisfecha de insumos del subsector de confecciones frente a la importada, es de cincuenta y tres a uno, es decir que el 98% de insumos que se utilizan son de origen nacional y un 2% extranjeros. Debemos considerar que la principal materia utilizada para las confecciones son los productos textiles de algodón (telas, hilados, etc.).

En resumen, podemos concluir diciendo que existen

²¹ Ministerio de Trabajo y Promoción Social.

diferentes **fortalezas** que permiten el desarrollo del sector textil en este contexto, y en particular del subsector de confecciones. Una de estas fortalezas es el mejoramiento de la imagen de estabilidad y crecimiento que muestra el Perú. Los menores costos, gracias a la apertura económica y al incremento de las importaciones, a la reestructuración del sector y al cambio de mentalidad del empresario peruano, les ha permitido reaccionar y adaptarse a las nuevas condiciones del mercado. Este sector de la economía está representado por el empuje y a la iniciativa de individuos y familias que buscan un futuro diferente. **Las PYMES ahora MYPE** que lo conforman poseen, gracias a su tamaño, una estructura productiva y organizativa dinámica; reconocen las necesidades de asociación o agrupación temporal o consorcio para ampliar sus posibilidades de acceder a nuevos espacios; también han establecido relaciones con otras escalas empresariales para mejorar su posición competitiva y tienen nuevas iniciativas empresariales orientadas a segmentos donde se prioriza la generación de valor agregado.

Asimismo, una **oportunidad** que ha influido en el crecimiento del sector, y en particular del subsector confecciones. Asimismo, figura el interés del principal mercado (Estados Unidos) por comprar nuestra producción, principalmente a los precios competitivos, a la calidad de la materia prima, a los menores períodos de espera y a la capacidad de las empresas de confeccionar para atender pedidos de ciclos de modas cada vez más rápidos.

El desarrollo tecnológico del sector comunicaciones en la región, como NAFTA, MERCOSUR y la Comunidad Andina, así como la firma de acuerdos internacionales con estos mega mercados, benefician directamente a ambos sectores. Otros elementos fundamentales para el despegue del subsector de confecciones, han sido el éxito en la pacificación del país, la repatriación de capitales y la inyección de recursos frescos al sector.

Sin embargo, existen **debilidades** que afectan el desarrollo del subsector de confecciones, como la falta de experiencia exportadora y de la capacidad para negociar en mercados internacionales, principalmente por parte de los empresarios de las PYME; por la miope orientación hacia mercados locales y regionales; por el alto nivel de endeudamiento de los empresarios con el sistema financiero y tributario, por los altos costos de la materia prima y el débil flujo de abastecimiento, que no ha permitido crear cadenas fuertes que faciliten una articulación rápida para responder a los pedidos; por la falta de información (sobre elecciones estratégicas, mercados, procesos, tecnología obsoleta o rudimentaria, principalmente en las PYME). La insuficiencia de capital de trabajo y la presencia de productos financieros sostenidos también son barreras que impiden atender ágilmente, además de la calidad y consistencia de servicios inadecuados, tanto en el ámbito de proveedores como de productores del sector, y el limitado desarrollo de productos, entre otros.

Finalmente, las **amenazas** que limitan el desarrollo del subsector de confecciones están influenciadas por aspectos coyunturales como la disminución de la producción de algodón por efectos del fenómeno del Niño, que los obliga a la importación de materia prima sustituta. Otra amenaza es la importación de productos masivos procedentes del Sudeste Asiático, a precios dumping, que afecta a su participación, limitando de esta manera su capacidad de resolver los costos fijos tanto de las empresas grandes como de las PYME. También figuran en este rubro, la importación de ropa usada y las prácticas de contrabando, el subconteo, la subvaluación y los convenios internacionales que favorecen el crecimiento de ambos subsectores y les permite competir en condiciones ventajosas en mercados altamente exigentes, que tienen una vigencia de no más de cinco años.

El análisis del **FODA** del subsector de confecciones, resalta la

necesidad imperiosa de atacar y/o contrarrestar tanto las debilidades como las amenazas. Asimismo pone de manifiesto la necesidad de promover, difundir y/o consolidar las fortalezas y oportunidades de este subsector. En dicha tarea deberá involucrarse aún más el sector público, ya que el sector privado (ONG), la cooperación internacional y las propias empresas, individual y organizativamente, viene asumiendo retos para que las PYME sigan permaneciendo latentes en el mercado competitivo de la industria de confecciones en el Perú.²²

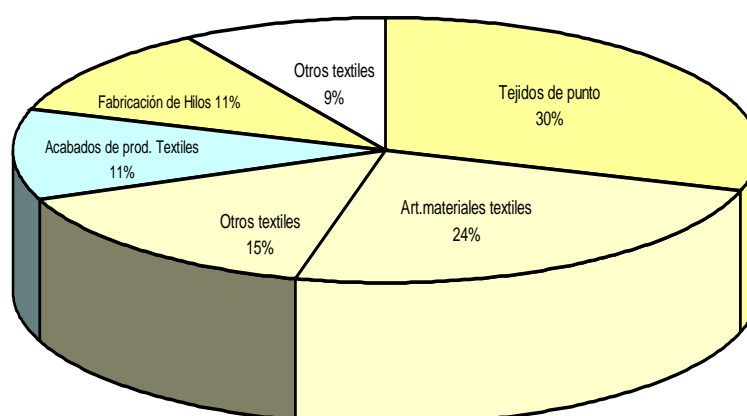
6.1 Estructura de la industria textil y de confecciones

El sector textil y de confecciones es muy dinámico, continuamente aparecen y desaparecen empresas, lo que se refleja en una estructura cambiante y competitiva. En la rama textil, si bien el 92% de las empresas son microempresas, el 76% de la producción se debe a las grandes empresas; el 23%, a las PYME; y el restante 1%, a las microempresas. El rubro más importante es el de los tejidos y artículos de punto y ganchillo, que capta el 30% de la producción del sector; le sigue el sector de artículos de confección de materiales textiles, con el 24%. Esta industria se caracteriza por la práctica generalizada de la subcontratación de mano de obra: las empresas grandes subcontratan a las empresas medianas y pequeñas empresas, y éstas, a su vez, subcontratan a microempresas.²³

²² IBID p. 19-23

²³ Santiago ROCA y colaboradores.LA INVERSIÓN EN EL PERÚ 2002-2003 ESAN p.330

Producción Textil, por productos (%)



En la rama de confecciones, el 97% de las empresas son microempresas, pero, a diferencia del sector textil, en este caso las medianas y pequeñas empresas concentran el 66% de la producción; las grandes, el 26%; y las microempresas, aproximadamente el 8%. En lo que se refiere a los productos fabricados, el 99% son confecciones textiles; y el 1%, prendas de cuero.

Por otro lado, al analizar las características de las empresas textiles y de confecciones que exportan, se evidencia una gran concentración, principalmente en las actividades textiles, ya que en ese sector el 96% del valor de las exportaciones corresponde al 7.4% de las empresas. Mientras que en el caso de las confecciones, el 5.8% de las empresas concentran el 88% del valor de las exportaciones.

El algodón es la principal fibra vegetal usada en la industria textil y de confecciones. Las principales variedades que produce son:

- *Tangüis*.- Representa más del 70% de la producción algodonera

nacional. Sus principales características son : Fibra larga, color blanco brillante, adecuada resistencia y gran capacidad de absorción a la humedad. Se cultiva en los departamentos de Lima, Ica, Ancash y Arequipa y es usada para la confección de ropa interior, toallas y ropa exterior como camisetas entre otros.

- *Pima*.- Se caracteriza por un algodón de fibra extralarga, buena finura, gran resistencia, y color brillante. Se cultiva en la costa norte y representa el 20% del total de la producción de algodón. Esta variedad es usada en la confección de prendas de alta calidad.
- *Pima S*.- Es un algodón de fibra larga, utilizada para la elaboración de prendas de elevada calidad. Su producción llega aproximadamente al 8% del total de la siembra aldonera. Existen dos tipos: Pima S-5, S-6.
- *Del Cerro*.- Este Algodón es del tipo de fibras extralargas, bellotas grandes y hojas partidas, la zona de cultivo de esta variedad son los departamentos de Lambayeque y la Libertad. La producción representa entre el 1,5% y el 2% del total sembrado.
- *Áspero*.- Se caracteriza por su color blanco cremoso, fibra corta, menor resistencia que las variedades anteriores y una finura de 6,30 micronaire. Se siembra en el departamento de San Martín, en la ceja de selva. La producción oscila entre el 0,4% y el 1,5% del total de la siembra de algodón.
- *Algodón orgánico*.- Es naturalmente pigmentado (también conocido como algodón ecológico) y su principal característica es la amplia gama de colores naturales que presenta: crema, beige, marrón, chocolate, lila, verde. Es una variedad de gran aceptación en países como Japón, Suecia, Alemania y Estados Unidos.

7 Microempresas y el crédito bancario

Las entidades financieras que encargadas de atender a la MYPES o microempresas eran las denominadas banca de fomento, cuyo fin era promover el desarrollo en los sectores productivos, estas instituciones recibían fondos internacionales y del estado, colocando a sectores como el agrario, industrial minero Etc. Los montos prestados eran bajos y el costo operativo era demasiado alto, los intereses cobrados a sus usuarios estaban subsidiados, y la falta de control, y morosidad de su cartera, creó una situación de desequilibrio en el mercado en la década de los ochenta. Los bancos tradicionales empiezan a prestarle cierta atención al fenómeno de la Microempresa a partir de 1992, percibiendo la rentabilidad potencial del sector.

El banco Wiese y el Continental fueron los primeros en crear áreas especializadas en prestamos a este tipo de empresas, este sector trabaja con una cantidad importante de dinero y que no tiene reparo por pagar la mayor tasa de interés basado en el concepto que los bancos otorgan prestamos a sectores mas desarrollados de la economía.

El costo del crédito.

En el mercado existen por lo menos dos versiones completamente opuestas sobre el costo del crédito. Por un lado, muchos aseveran casi de manera sistemática que el costo del crédito, usualmente confundido con la tasa de interés, es elevado. Por otro lado, se afirma que este costo es competitivo e incluso comparable con sus similares en los mercados internacionales.

Lo cierto es que cada una de dichas posturas tiene cierto sustento, pues, el mercado de crédito peruano es complejo y heterogéneo.

Una de las principales razones que permite la existencia de posiciones tan encontradas es la extensa dispersión en las tasas de interés, la cual tiende a multiplicarse cuando se considera en el cálculo del costo del crédito,

además de los intereses, el cobro de comisiones y primas de seguros. Estos cobros adicionales suelen alterar la percepción de las personas sobre el costo del crédito, principalmente en los demandantes de crédito de consumo y a la microempresa, quienes pagan las tasas más altas del mercado.

El crédito para las MYPES es aún caro, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial. Así, lo que muestran los niveles de las tasas de crédito según tipo de crédito y entidad es que la brecha de tasas de interés entre la banca múltiple (BM) y las instituciones de microfinanzas (IMF) en su mayor parte explicada por las significativamente menores tasas que cobra la banca múltiple a las empresas grandes (créditos comerciales). Si, como es más correcto, comparamos el costo del crédito a microempresas entre la BM y las IMF. En los últimos años se ha venido observando una significativa reducción de las tasas de interés. En efecto, las IMF han venido ajustando sus tasas a la baja en los últimos años, conforme la BM ha entrado a competir más agresivamente y con mejores estrategias en este segmento, se observa una rebaja importante en sus tasas de interés: la Información de las EDPYMES, por otro lado, indica que sus tasas recientes se encuentran también en a reducir sus tasas No obstante

Los tipos de crédito que otorgan tanto las entidades de banca múltiple así como las de microfinanzas son clasificados en cuatro tipos principales por la SBS:

- **Créditos comerciales:** Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios.
- **Créditos a microempresas** Corresponde a créditos otorgados a las personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades

de producción o prestación de servicios, cuyo endeudamiento en el sistema financiero no exceda de US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional.

- **Créditos de consumo:** son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

A continuación se presenta el comportamiento de las tasa de interés en los últimos años:

TASAS ACTIVAS ANUALES PROMEDIO EN EL SISTEMA FINANCIERO						
POR TIPO DE CRÉDITO						

MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3

2003

Enero	8.98%	55.31%	47.86%	7.66%	24.60%	22.37%
Febrero	8.46%	54.71%	44.43%	7.26%	25.87%	22.26%
Marzo	9.17%	55.41%	42.44%	7.69%	27.22%	21.89%
Abril	8.81%	55.22%	43.83%	7.40%	26.69%	22.01%
Mayo	8.41%	55.84%	44.47%	7.72%	26.52%	23.77%
Junio	9.06%	53.58%	44.30%	7.14%	25.23%	23.31%
Julio	8.71%	53.25%	44.66%	7.09%	24.12%	23.19%
Agosto	9.15%	52.77%	45.06%	6.66%	24.31%	22.46%
Setiembre	7.47%	50.79%	44.16%	6.93%	24.50%	21.52%
Octubre	8.98%	50.39%	42.15%	6.88%	25.90%	21.74%
Noviembre	8.15%	50.83%	40.98%	6.85%	26.79%	21.25%
Diciembre	7.92%	51.71%	41.42%	6.97%	27.46%	21.86%

2004

Enero	7.82%	51.40%	43.03%	7.14%	28.15%	21.96%
Febrero	7.78%	50.95%	41.12%	7.28%	29.37%	21.68%
Marzo	8.61%	52.24%	40.20%	7.44%	30.71%	22.11%
Abril	9.56%	52.28%	42.77%	6.75%	31.09%	21.93%
Mayo	9.57%	51.07%	42.91%	9.57%	51.07%	42.91%
Junio	9.30%	49.48%	41.96%	6.53%	31.43%	21.51%
Julio	7.38%	49.46%	41.13%	6.92%	31.02%	21.90%
Agosto	7.94%	49.02%	41.27%	7.94%	49.02%	41.27%
Setiembre	8.33%	46.70%	40.79%	8.33%	46.70%	40.79%
Octubre	8.41%	46.59%	40.62%	7.47%	30.01%	22.96%
Noviembre	8.15%	47.44%	40.77%	7.43%	29.78%	22.76%
Diciembre	9.11%	47.90%	42.42%	7.22%	27.88%	21.56%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3

2005

Enero	9.45%	48.38%	43.05%	7.21%	27.53%	21.81%
Febrero	8.87%	48.18%	41.40%	7.08%	30.18%	20.87%
Marzo	8.36%	48.57%	41.40%	7.37%	29.47%	20.84%
Abril	8.36%	47.73%	39.94%	7.41%	29.49%	19.80%
Mayo	8.47%	46.90%	40.06%	7.74%	29.42%	19.63%
Junio	8.84%	44.29%	40.13%	8.07%	29.29%	19.41%
Julio	8.55%	44.20%	40.29%	8.62%	28.45%	19.30%
Agosto	7.91%	44.22%	39.58%	8.86%	27.86%	18.97%
Setiembre	7.52%	43.59%	39.01%	8.95%	27.81%	18.62%
Octubre	7.76%	42.75%	38.78%	8.95%	27.05%	18.47%
Noviembre	7.62%	43.50%	38.59%	8.98%	27.19%	18.36%
Diciembre	7.78%	43.53%	38.61%	9.27%	27.40%	17.99%

2006

Enero	8.01%	42.59%	39.60%	9.20%	27.54%	18.39%
Febrero	9.11%	42.32%	39.75%	9.64%	27.71%	18.67%
Marzo	8.92%	41.78%	39.48%	9.33%	27.25%	18.36%
Abril	9.36%	41.99%	39.18%	9.28%	26.66%	18.17%
Mayo	9.81%	41.43%	38.63%	9.47%	26.61%	18.44%
Junio	9.49%	40.62%	40.27%	9.60%	25.38%	18.16%
Julio	9.28%	39.74%	42.31%	9.92%	25.57%	17.23%
Agosto	9.12%	38.99%	41.72%	9.63%	25.78%	17.15%
Setiembre	9.12%	39.20%	40.84%	9.70%	26.05%	17.13%
Octubre	9.23%	37.81%	39.12%	9.94%	25.80%	16.75%
Noviembre	9.43%	37.52%	38.54%	0.85%	25.20%	16.45%
Diciembre	9.16%	37.58%	38.40%	9.62%	24.78%	15.11%

2007

Enero	8.94%	36.55%	39.09%	9.75%	24.97%	16.22%
Febrero	9.14%	36.24%	38.89%	9.39%	25.41%	16.38%
Marzo	9.12%	36.14%	38.18%	9.54%	25.04%	16.29%
Abril	8.96%	36.00%	36.03%	9.57%	25.13%	16.11%
Mayo	9.51%	35.88%	36.03%	9.05%	25.20%	15.90%
Junio	8.88%	35.48%	36.32%	9.18%	25.51%	15.72%
Julio	8.82%	35.34%	37.55%	9.22%	25.44%	16.00%
Agosto	9.38%	35.95%	37.92%	9.73%	25.38%	15.70%
Setiembre	9.35%	36.17%	38.03%	9.37%	25.04%	16.31%
Octubre	9.18%	35.43%	34.88%	8.68%	24.39%	17.23%
Noviembre	9.67%	35.33%	33.65%	8.85%	24.15%	16.70%
Diciembre	8.83%	34.42%	34.72%	8.99%	20.41%	15.84%

2008

Enero	8.76%	35.58%	36.14%	9.08%	19.71%	16.32%
Febrero	9.69%	35.94%	37.29%	9.47%	23.71%	16.49%
Marzo	8.59%	35.63%	37.63%	9.99%	23.44%	16.68%
Abril	8.58%	35.29%	36.10%	10.50%	23.29%	16.59%
Mayo	9.08%	34.75%	37.14%	10.98%	23.01%	17.88%
Junio	9.54%	34.62%	35.81%	11.19%	22.75%	18.65%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3
Julio	10.11%	35.01%	36.01%	9.88%	22.55%	18.72%
Agosto	10.46%	35.12%	35.61%	10.22%	23.02%	19.39%
Setiembre	10.85%	34.59%	34.71%	9.81%	23.37%	20.31%
Octubre	10.68%	34.66%	34.70%	10.29%	23.62%	20.74%
Noviembre	11.08%	34.80%	35.74%	9.92%	24.18%	21.38%
Diciembre	10.99%	35.35%	37.82%	9.42%	23.93%	20.88%

2009

Enero	11.10%	35.10%	41.08%	8.99%	23.45%	22.02%
Febrero	11.21%	35.01%	41.61%	9.00%	23.84%	22.45%
Marzo	10.91%	34.95%	42.27%	8.60%	23.67%	22.40%
Abril	9.87%	34.46%	42.61%	8.62%	23.56%	22.09%
Mayo	8.97%	34.48%	42.79%	8.18%	23.41%	21.63%
Junio	8.49%	34.28%	42.95%	7.92%	23.34%	21.48%
Julio	8.10%	34.18%	44.62%	7.52%	23.12%	22.23%
Agosto	7.44%	34.03%	44.05%	7.37%	23.16%	21.87%
Setiembre	7.38%	33.20%	41.70%	7.40%	22.71%	21.96%
Octubre	7.78%	32.74%	41.69%	6.82%	22.27%	22.56%
Noviembre	6.77%	32.44%	42.69%	0.68%	22.44%	21.36%
Diciembre	6.08%	32.67%	45.11%	6.66%	22.39%	21.22%

1: Los conceptos de créditos comerciales, a microempresas (MES), de consumo e hipotecarios, corresponden a las definiciones señaladas en la Resolución S.B.S. N° 808-2003.

2: Corresponde a créditos otorgados a las personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción o prestación de servicios, cuyo endeudamiento en el sistema financiero no exceda de US\$30,000 o su equivalente en moneda nacional.

3: El promedio considera a los créditos de Banca Personal, a los créditos de Banca de Consumo, a las tarjetas de crédito convencionales y a las tarjetas de crédito de uso limitado a algún establecimiento comercial en particular.

**TASAS DE INTERES PROMEDIO POR TIPO DE CRÉDITO
CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO**

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3

2003

Enero	45.15%	57.84%	43.54%	25.56%	30.66%	26.87%
Febrero	48.57%	58.58%	45.54%	24.02%	29.55%	28.10%
Marzo	47.13%	58.02%	45.96%	24.27%	30.61%	28.25%
Abril	46.90%	58.12%	47.52%	23.76%	30.29%	27.78%
Mayo	44.48%	58.18%	43.71%	24.31%	29.75%	28.98%
Junio	47.26%	58.64%	42.60%	24.03%	30.54%	28.51%
Julio	48.27%	58.47%	42.05%	24.63%	30.48%	29.39%
Agosto	46.29%	58.00%	41.32%	23.95%	30.64%	29.62%
Setiembre	43.09%	57.74%	40.41%	24.16%	30.49%	28.29%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3
Octubre	45.21%	57.19%	40.76%	23.92%	29.89%	26.27%
Noviembre	44.17%	56.14%	41.00%	23.22%	28.64%	25.72%
Diciembre	44.07%	55.79%	40.29%	21.19%	27.83%	27.73%

2004

Enero	43.72%	55.79%	39.91%	23.50%	29.52%	27.25%
Febrero	44.50%	55.66%	41.68%	21.34%	28.77%	27.68%
Marzo	47.84%	55.77%	42.19%	22.60%	26.39%	25.44%
Abril	45.08%	55.26%	42.32%	22.04%	28.14%	27.19%
Mayo	44.62%	55.25%	41.62%	22.48%	28.45%	27.68%
Junio	45.13%	54.91%	40.19%	21.59%	28.51%	25.70%
Julio	43.30%	55.03%	41.09%	22.46%	28.42%	25.76%
Agosto	42.37%	54.67%	40.55%	22.03%	28.26%	27.32%
Setiembre	42.42%	54.26%	39.91%	21.60%	28.49%	26.38%
Octubre	41.15%	53.70%	39.73%	20.46%	28.34%	26.13%
Noviembre	45.04%	52.33%	39.41%	20.56%	28.63%	25.65%
Diciembre	42.85%	52.76%	39.44%	19.93%	28.26%	27.50%

2005

Enero	43.13%	53.11%	38.95%	21.45%	28.50%	26.85%
Febrero	42.41%	52.10%	40.14%	22.50%	28.82%	27.03%
Marzo	38.81%	51.88%	40.25%	21.68%	28.72%	28.43%
Abril	33.51%	52.23%	39.46%	20.83%	28.43%	29.24%
Mayo	38.22%	51.64%	37.89%	21.49%	27.41%	24.58%
Junio	36.65%	50.60%	37.34%	19.41%	26.72%	25.02%
Julio	37.38%	50.54%	36.72%	19.19%	26.96%	25.11%
Agosto	30.23%	51.40%	36.48%	19.77%	26.99%	22.42%
Setiembre	39.28%	50.65%	36.23%	18.61%	26.40%	20.97%
Octubre	29.61%	49.49%	35.86%	18.68%	26.29%	19.78%
Noviembre	32.09%	48.37%	35.11%	18.67%	26.22%	22.81%
Diciembre	33.53%	49.40%	35.19%	18.13%	25.97%	23.01%

2006

Enero	37.84%	50.21%	34.74%	18.38%	25.46%	21.44%
Febrero	32.26%	48.91%	35.49%	18.29%	25.74%	20.40%
Marzo	35.67%	49.48%	35.55%	18.65%	25.57%	23.27%
Abril	33.37%	48.32%	34.66%	18.93%	25.93%	20.13%
Mayo	32.83%	49.12%	34.49%	17.88%	25.62%	19.33%
Junio	34.13%	48.99%	34.55%	18.42%	25.07%	22.32%
Julio	31.17%	48.26%	34.17%	18.26%	25.97%	20.16%
Agosto	26.44%	49.37%	33.40%	17.60%	25.30%	20.62%
Setiembre	23.58%	50.09%	33.74%	17.51%	25.54%	20.32%
Octubre	33.51%	48.11%	33.87%	18.06%	25.08%	21.04%
Noviembre	30.26%	47.96%	33.51%	17.92%	24.77%	20.95%
Diciembre	26.91%	47.83%	32.13%	17.72%	24.61%	19.89%

2007

Enero	31.67%	47.92%	33.09%	17.92%	24.61%	19.16%
Febrero	33.05%	47.71%	32.78%	18.23%	24.60%	20.19%
Marzo	29.76%	48.02%	32.73%	17.60%	24.50%	19.11%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3
Abril	28.10%	47.08%	31.60%	17.20%	24.71%	18.68%
Mayo	28.14%	47.14%	31.66%	17.10%	24.19%	21.75%
Junio	26.32%	46.40%	31.46%	17.22%	23.87%	22.17%
Julio	28.91%	45.51%	30.46%	17.12%	23.43%	22.38%
Agosto	28.64%	46.42%	29.89%	17.86%	23.42%	21.53%
Setiembre	23.09%	45.86%	30.00%	17.25%	23.70%	24.49%
Octubre	26.60%	43.88%	29.70%	18.23%	24.24%	21.10%
Noviembre	25.50%	44.52%	30.22%	17.48%	24.53%	21.92%
Diciembre	24.45%	44.79%	30.20%	16.13%	24.52%	20.99%

2008

Enero	21.96%	45.51%	30.69%	16.82%	23.87%	19.14%
Febrero	25.25%	45.17%	30.68%	16.86%	23.75%	21.10%
Marzo	23.99%	44.94%	29.86%	16.86%	23.11%	17.96%
Abril	26.33%	44.75%	29.87%	16.82%	23.00%	17.02%
Mayo	25.62%	44.48%	29.78%	17.95%	23.23%	18.35%
Junio	23.10%	41.60%	29.01%	17.86%	23.91%	17.01%
Julio	22.86%	40.52%	28.93%	17.62%	25.34%	17.07%
Agosto	23.09%	40.61%	28.72%	17.61%	25.14%	21.06%
Setiembre	22.45%	40.64%	28.74%	18.36%	24.87%	19.82%
Octubre	23.23%	40.33%	28.99%	17.87%	24.67%	19.61%
Noviembre	24.38%	40.60%	29.12%	18.24%	25.35%	21.42%
Diciembre	25.30%	41.49%	28.79%	18.24%	26.43%	19.84%

2009

Enero	28.54%	42.04%	29.13%	20.44%	23.61%	19.18%
Febrero	25.62%	42.19%	29.53%	21.09%	25.64%	17.18%
Marzo	-	-	-	-	-	-
Abril	26.92%	41.58%	29.74%	20.14%	25.45%	19.55%
Mayo	26.17%	41.80%	29.43%	19.95%	24.88%	17.85%
Junio	26.53%	42.01%	29.27%	19.20%	24.75%	18.28%
Julio	26.43%	41.39%	29.09%	18.89%	25.10%	16.78%
Agosto	26.99%	41.75%	28.25%	18.48%	24.36%	18.22%
Setiembre	26.25%	41.62%	28.50%	17.86%	24.41%	17.77%
Octubre	26.49%	40.67%	27.57%	18.00%	23.92%	18.09%
Noviembre	26.01%	40.34%	27.44%	18.61%	23.57%	18.33%
Diciembre	25.92%	40.50%	26.70%	17.57%	24.96%	17.19%

Nota: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida por las Cajas Municipales a través del Reporte N° 6. Las tasas de interés tienen carácter referencial.
1: Los conceptos de créditos comerciales, a microempresas (MES), de consumo e hipotecarios, corresponden a las definiciones señaladas en la Resolución S.B.S. N° 808-2003

2: Corresponde a los créditos otorgados a personas naturales o jurídicas que tengan un endeudamiento no mayor a US\$30,000 o su equivalente en moneda nacional.

3: La tasa de interés promedio de créditos de consumo no incluye a los créditos pignoratícios.

**TASAS DE INTERÉS PROMEDIO POR TIPO DE CRÉDITO
DEL SISTEMA DE EDPYMES**

MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3

2003

Enero	-	66.36%	58.99%	-	35.47%	34.78%
Febrero	66.52%	50.64%	53.90%	25.12%	28.71%	27.51%
Marzo	60.98%	65.69%	59.71%	31.82%	30.86%	32.87%
Abril	60.40%	65.30%	65.01%	31.17%	31.03%	31.00%
Mayo	-	63.72%	54.99%	-	35.30%	33.29%
Junio	60.98%	64.45%	57.49%	29.21%	32.92%	33.49%
Julio	63.57%	64.61%	54.02%	30.11%	32.64%	33.06%
Agosto	-	66.59%	53.56%	-	34.26%	29.19%
Setiembre	56.84%	63.73%	60.80%	24.49%	32.55%	36.34%
Octubre	66.13%	63.42%	57.65%	28.42%	31.85%	36.14%
Noviembre	-	64.75%	53.75%	-	34.26%	31.66%
Diciembre	59.44%	63.29%	56.08%	27.60%	32.33%	33.38%

2004

Enero	58.64%	62.97%	56.65%	26.13%	32.18%	36.00%
Febrero	50.56%	63.40%	59.02%	25.82%	33.76%	36.04%
Marzo	48.19%	63.22%	58.37%	27.60%	33.29%	40.46%
Abril	54.89%	62.90%	55.07%	25.34%	32.00%	39.22%
Mayo	46.54%	63.11%	58.59%	21.44%	29.86%	59.45%
Junio	45.49%	62.77%	62.18%	26.38%	32.39%	52.37%
Julio	45.64%	62.10%	54.83%	24.74%	32.84%	64.34%
Agosto	50.33%	62.96%	52.74%	26.59%	31.87%	63.49%
Setiembre	49.48%	63.36%	59.09%	27.55%	32.49%	66.47%
Octubre	51.52%	62.23%	54.11%	24.14%	31.31%	57.90%
Noviembre	53.23%	61.30%	52.75%	26.89%	31.36%	44.26%
Diciembre	56.81%	59.85%	56.21%	26.58%	27.70%	66.14%

2005

Enero	57.21%	59.37%	56.07%	26.66%	31.83%	63.91%
Febrero	52.99%	59.93%	53.97%	26.49%	32.01%	67.31%
Marzo	51.94%	60.45%	63.74%	24.17%	31.52%	46.35%
Abril	46.29%	59.83%	57.55%	18.09%	32.13%	51.76%
Mayo	49.05%	59.85%	66.52%	25.64%	31.22%	57.38%
Junio	47.75%	59.73%	63.02%	23.10%	30.81%	62.84%
Julio	50.03%	57.85%	65.78%	20.84%	31.17%	63.32%
Agosto	50.64%	56.97%	61.43%	24.62%	31.16%	56.89%
Setiembre	43.03%	60.83%	63.04%	22.24%	30.13%	43.29%
Octubre	45.03%	59.30%	65.07%	24.08%	29.93%	48.56%
Noviembre	35.67%	57.30%	62.32%	21.55%	29.55%	49.82%
Diciembre	34.11%	58.11%	72.07%	21.88%	30.59%	36.81%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3
2006						
Enero	49.26%	59.30%	64.64%	24.25%	30.00%	41.34%
Febrero	34.00%	59.09%	67.95%	23.42%	30.72%	38.35%
Marzo	36.41%	59.55%	67.73%	24.20%	29.80%	39.14%
Abril	38.50%	57.91%	70.07%	17.09%	29.71%	36.28%
Mayo	44.21%	57.16%	72.83%	20.35%	29.48%	36.46%
Junio	43.16%	56.55%	66.36%	22.18%	28.31%	39.01%
Julio	33.86%	55.55%	67.41%	19.33%	30.21%	33.25%
Agosto	39.70%	56.02%	64.35%	20.17%	24.90%	32.45%
Setiembre	29.97%	55.36%	64.40%	20.42%	28.23%	37.10%
Octubre	33.52%	53.72%	65.20%	19.34%	27.86%	29.36%
Noviembre	32.22%	52.44%	65.84%	21.13%	27.33%	29.02%
Diciembre	36.31%	53.83%	74.76%	19.68%	28.33%	26.94%
2007						
Enero	39.67%	53.11%	68.64%	19.72%	28.32%	32.64%
Febrero	32.14%	53.12%	68.23%	20.83%	28.05%	34.10%
Marzo	35.20%	52.92%	68.20%	20.34%	27.82%	30.45%
Abril	29.67%	53.27%	67.48%	20.52%	27.88%	29.46%
Mayo	31.47%	52.71%	74.42%	20.90%	28.16%	34.17%
Junio	31.15%	52.45%	69.13%	21.60%	27.72%	30.76%
Julio	34.95%	51.67%	72.99%	20.31%	27.26%	29.49%
Agosto	34.60%	52.42%	66.00%	20.98%	28.20%	32.79%
Setiembre	34.33%	51.71%	65.92%	20.37%	27.35%	32.93%
Octubre	24.91%	51.36%	67.02%	21.58%	28.15%	30.41%
Noviembre	30.91%	49.58%	69.13%	19.14%	26.82%	27.10%
Diciembre	33.33%	50.62%	79.53%	21.05%	27.49%	27.54%
2008						
Enero	35.64%	51.87%	65.98%	20.82%	28.37%	33.57%
Febrero	31.09%	50.58%	65.35%	20.78%	27.35%	31.24%
Marzo	32.95%	50.40%	65.78%	21.78%	28.21%	28.90%
Abril	32.89%	49.83%	64.35%	20.44%	27.37%	30.13%
Mayo	33.23%	49.34%	70.45%	20.42%	28.08%	30.92%
Junio	32.29%	49.26%	66.25%	20.61%	27.87%	26.14%
Julio	33.63%	49.00%	73.13%	20.12%	28.59%	29.43%
Agosto	33.68%	49.32%	68.68%	20.28%	29.20%	31.27%
Setiembre	33.34%	48.28%	66.48%	21.94%	28.55%	27.91%
Octubre	32.12%	47.69%	66.90%	21.66%	28.21%	32.48%
Noviembre	32.80%	47.77%	69.31%	24.70%	30.01%	22.75%
Diciembre	33.26%	49.09%	72.14%	24.06%	30.80%	30.94%
2009						
Enero	33.89%	48.19%	65.52%	25.02%	31.67%	37.79%
Febrero	33.46%	48.15%	64.18%	24.69%	29.93%	32.26%
Marzo	-	-	-	-	-	-
Abril	32.95%	48.57%	65.55%	25.54%	30.04%	35.24%
Mayo	32.21%	47.73%	67.58%	24.27%	30.80%	30.87%
Junio	31.91%	47.81%	66.47%	23.49%	31.23%	32.58%

	MONEDA NACIONAL			MONEDA EXTRANJERA		
	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3	COMERCIAL 1	MICRO EMPRESAS 2	CONSUMO 3
Julio	32.49%	46.93%	68.27%	23.97%	30.38%	28.28%
Agosto	32.30%	47.56%	64.38%	21.43%	29.17%	26.84%
Setiembre	30.30%	46.80%	66.98%	22.49%	28.89%	27.50%
Octubre	30.18%	46.79%	67.28%	23.43%	30.23%	35.33%
Noviembre	31.39%	46.09	68.59%	24.15%	29.66%	28.19%
Diciembre	29.42%	46.09	75.03%	21.24%	29.02%	33.86%

NOTA: Cuadro elaborado sobre la base de la información remitida por las EDPYMES a través del Reporte N° 6. Las tasas de interés tienen carácter referencial.

1: Los conceptos de créditos comerciales, a microempresas (MES), de consumo e hipotecarios, corresponden a las definiciones señaladas en la Resolución S.B.S. N° 572-97.

2: Corresponde a los créditos otorgados a personas naturales o jurídicas que tengan activos (sin considerar inmuebles) no mayores a US\$20,000 y deudas que no excedan el mismo monto o su equivalente en moneda nacional.

2.5 Definición de términos

2.5.1 Financiamiento

a. Liquidez

Dinero en efectivo o depositado en cuenta disponible a la vista u corto plazo, de que dispone una empresa para atender a sus obligaciones más inmediatas. Junto al efectivo, ha de considerarse todo aquello que es objeto de conversión rápida en dinero.

b. Endeudamiento

Proceso por el cual se obtienen recursos financieros, mediante operaciones de crédito que implican compromisos de pagos futuros.

c. Recursos ajenos

Toda clase elementos: Materiales (local, equipo y material);

humanos(mano de obra, técnicos e intelectuales) y presupuestales, que pudieran ser utilizados o considerados en la programación y ejecución de un proyecto, y que no han sido generados por las operaciones propias de la naturaleza de la empresa.

d. Riesgo

Elemento de incertidumbre que puede afectar a la actividad de un agente o al desarrollo de una empresa, comercial e industrial, está contingente a riesgos diversos.

8 2.5.2 Gestión empresarial

e. Capital de trabajo

Capital en uso actual o corriente en la operación de un negocio: el exceso del activo circulante sobre el pasivo circulante; activo corriente o circulante neto.

f. Flujo de caja

Relación de los ingresos y gastos que una empresa va a experimentar a un período determinado. Se utiliza para prever la necesidad de recursos financieros en un determinado momento.

h. Objetivo

Que tiene un significado o aplicación aparte y separadamente del individuo, o de las peculiaridades de una experiencia o del medio y corroborado o capaz de ser corroborado por un investigador, por un independiente: se dice de un hecho, un juicio o una inferencia.

i. Políticas

Línea de acción adoptada por la dirección de la empresa, con miras al desarrollo general propio de la organización.

g. Rentabilidad

Relación entre beneficio y capital. En su forma más sencilla es la relación entre el beneficio, deducidos de impuestos, pero antes de pagar los dividendos y activo total, expresada dicha relación como porcentaje.

8.1.1.1

8.1.1.2

8.1.1.3

8.1.1.4

8.1.1.5

8.1.1.6

8.1.1.7

8.1.1.8

8.1.1.9

8.1.1.10

8.1.1.11

8.1.1.12

8.1.1.13

8.1.1.14

8.1.1.15

**8.1.1.16 CAPÍTULO III: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS
RESULTADOS**

TRABAJO DE CAMPO

4.1 Interpretación de los resultados obtenidos en la prueba de campo

Como resultado de las informaciones obtenidas en la prueba de campo, a continuación se procede a llevar el procesamiento de datos.

Resultados de la encuesta

4.1.1 A la pregunta ¿Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento en las MYPES de este sector textil confecciones?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Falta de liquidez	30	37
b.	Inversión	6	8
c.	Falta de capital de trabajo	42	52
d.	Cubrir deuda con terceros	1	3
e.	Otros	2	0
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta señalada, los encuestados señalaron lo siguiente:

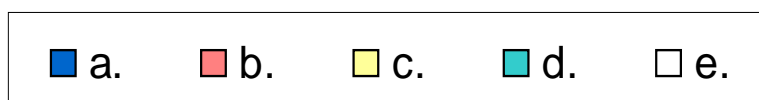
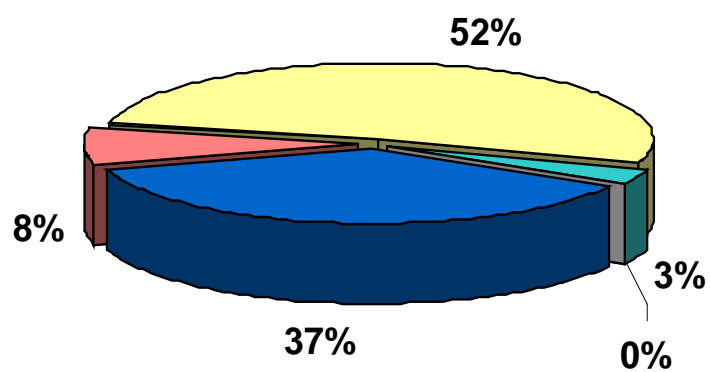
El 52% de los encuestados, mencionaron que la principal causa para recurrir al financiamiento en el sector textil-confecciones, es por la falta de capital de trabajo, la mayoría de los empresarios textiles micro y pequeños, manifestaron que esto sucede para atender a las campañas, de navidad, fiestas patrias, o cambios de temporadas, en que necesariamente buscan el financiamiento para atender la demanda del mercado nacional. Por otro lado, un grupo de micro y pequeños empresarios, que están vinculados con empresas textiles que producen para el mercado internacional señalaron, que para

atender los cambios de temporadas en Europa o USA, sus necesidades de financiamiento son en fechas diferentes

Asimismo, un 37% de los entrevistados mencionaron que sus necesidades de financiamiento es por la falta de liquidez, y estos en su mayoría son los pequeños y micro empresarios, por otro lado un 8% de los encuestados mencionó por inversión y por último un 3% mencionaron el endeudamiento para cubrir deudas y obligaciones contraídas con terceros, otro financiamiento anterior y deudas con SUNAT entre otros.

Gráfico N° 1

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO EN EL SECTOR TEXTIL CONFECCIONES



4.1.2. A la pregunta ¿Qué tipos de financiamiento es lo más usual, en el sector textil confecciones para hacer frente a las necesidades económicas?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Préstamos de amistades o familia.	8	10%
b.	Préstamos de instituciones bancarias	50	62%
c.	Préstamos de instituciones financieras	7	8%
d.	Otros tipo de financiamiento	16	20%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

62% de los encuestados respondieron, QUE usa el financiamiento de las entidades bancarias, como Mibanco y Banco de Crédito, que son las más requeridas, además pasaron una etapa de dificultad cuando no eran sujetos de crédito.

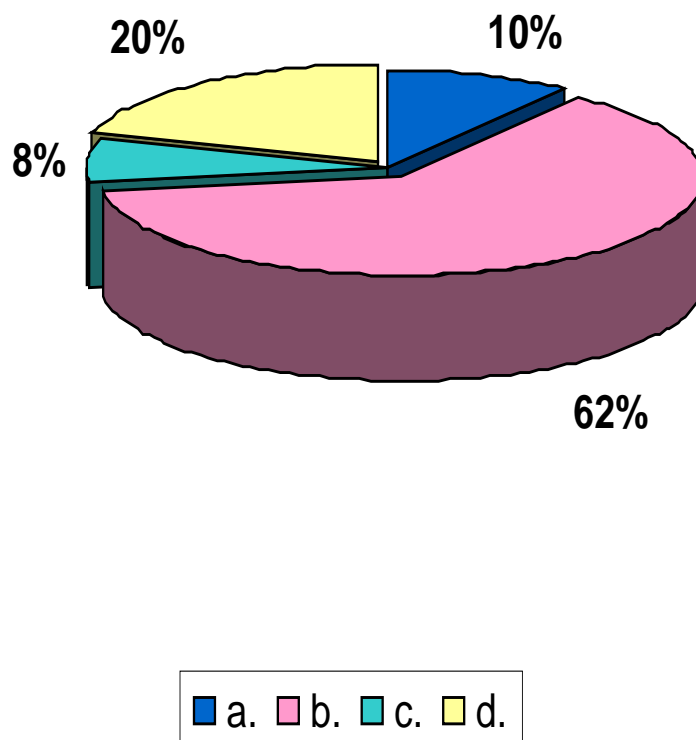
Por otro lado, un 20% de los encuestados se refirieron que acuden a otro tipo de financiamiento, como los prestamistas informales que existen en la zona, por estar al alcance y obtienen el préstamo en el momento que lo necesitan.

Un 10% contestaron que acuden a amigos empresarios y familiares, que se brindan ayuda cuando son del mismo lugar de nacimiento.

Por último, un 8% de los encuestados utilizan préstamos de cajas y/o instituciones que se encuentran en la zona.

FINANCIAMIENTO MÁS USUAL EN EL SECTOR CONFECCIONES

Gráfico N° 2



4.1.3 A la pregunta ¿Cuál es la evaluación que realiza la institución financiera frente a una solicitud de financiación y ésta sea aceptada?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	La organización	6	7%
b.	Las ventas	20	25%
c.	Los vínculos comerciales	4	5%
d.	La información contable	16	20%
e.	La capacidad de pago	35	43%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

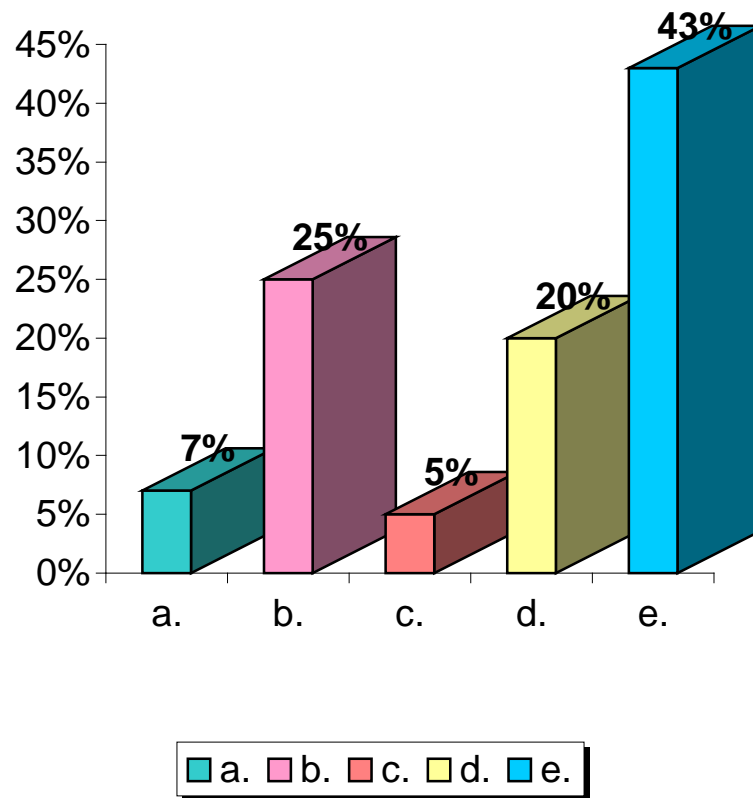
Un 43% de los encuestados respondieron, lo que evalúa la institución financiera para la aceptación del financiamiento, es la capacidad de pago, esto debido a que la institución financiera evalúa el menor riesgo de retorno de sus colocaciones.

Por otro lado, un 25% de los encuestados contestaron que es el monto de las ventas, este referente es importante para el financista, ya que los bancos clasifican a las empresas por el volumen de sus ventas; un 20% se refirió a la información contable que es requerida para una mejor evaluación de la empresa.

Un 7% manifestaron que la evaluación es a la organización de la empresa. Por último, un 5% manifestó que también se evalúan los vínculos comerciales, esto para ver si clientes o proveedores son empresas calificadas para el crédito.

Gráfico N° 3

EVALUACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO



4.1.4 A la pregunta ¿Cree usted, que las empresas en la actualidad, para mantenerse en el mercado y poder desarrollarse deben:

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Reducir sus costos	39	48%
----	--------------------	----	-----

b.	Usar financiamiento adecuado	12	15%
c.	Buscar diversificar sus riesgos	22	27%
d.	Apoyo del Estado	8	10%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta señalada, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

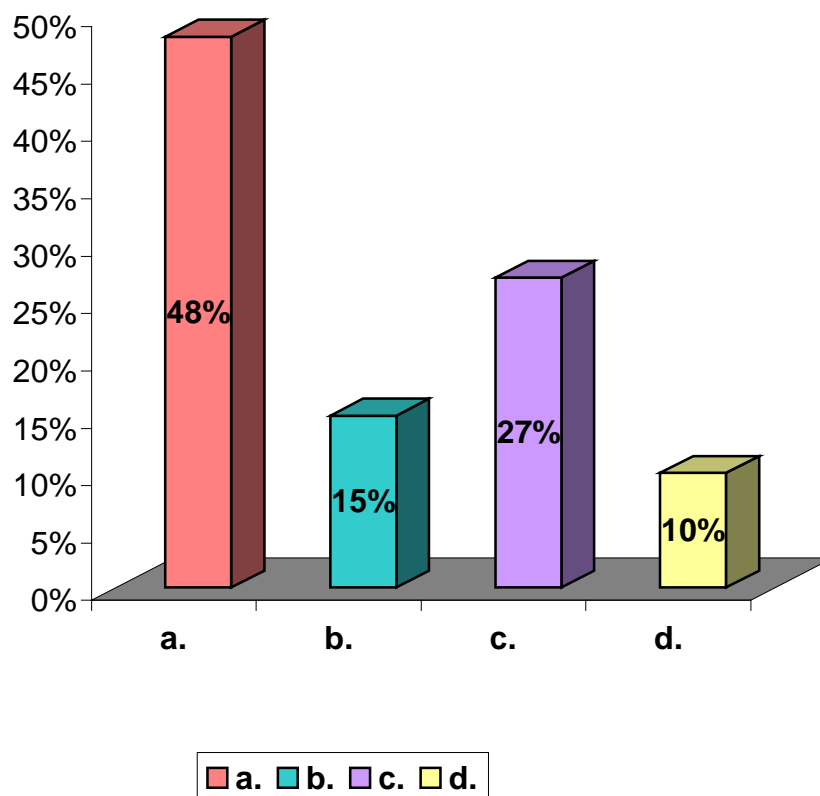
Un 48% de los encuestados respondieron que, para mantenerse en el mercado es la reducción de costos, hoy en día la guerra no es de precios, es necesario de costos; empresa que tiene bien estructurado sus costos y asignados de una forma eficiente, es aquella que se mantendrá firme en el mercado.

Por otro lado, un 27% de los encuestados contestaron, diversificar riesgos, si bien es cierto la empresa, se encuentra especializada en una línea, ésta debe diversificar en productos rentables, dado que las tendencias son cambiantes, asegurando entonces la disminución de amenazas ante riesgos que se presenten; un 15% contestó, usar el financiamiento adecuado, ya que gracias al apalancamiento se puede tener opción de desarrollar y ser uno de los líderes en el rubro.

Un 10% manifestaron, que el Estado debería dictar medidas para apoyar a los pequeños y micro empresarios, como reducir impuestos a la importación de maquinaria de tecnología y que aún le falta dar mayor impulso a este sector.

Gráfico N° 4

NECESIDADES DE LAS EMPRESAS PARA MANTENERSE EN EL MERCADO



4.1.5. A la pregunta ¿Considera usted, Importante la evaluación del riesgo antes de gestionar un financiamiento ¿Porqué?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Poca importancia	0	0%
----	------------------	---	----

b.	Mediana importancia	0	0%
c.	Mucha importancia	81	100%
	TOTAL	81	100%

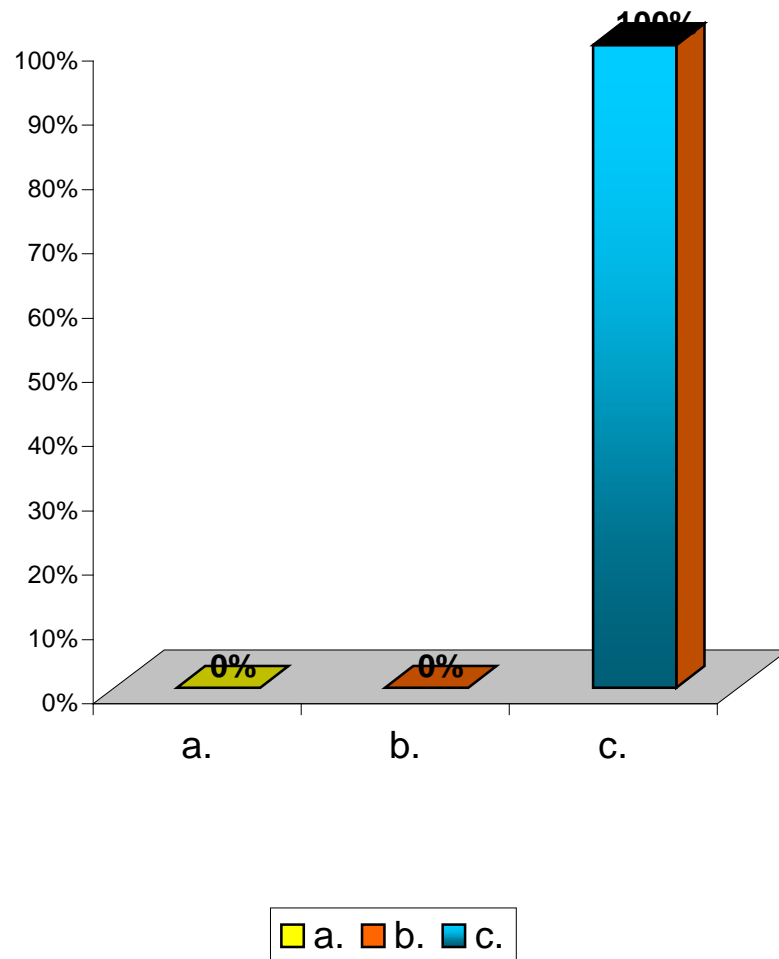
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

El 100% de los encuestados respondieron, el riesgo en el financiamiento es constante, cuando no se ha realizado la debida evaluación, puede traer serias complicaciones en el curso normal de las operaciones.

Gráfico N° 5

IMPORTANCIA DE LA EVALUACIÓN DEL RIESGO



4.1.6 A la pregunta ¿Cree usted, que es beneficioso el uso del financiamiento externo, lo cual permita cumplir con los objetivos fijados en una gestión.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Si	69	85%
b.	No	12	15%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

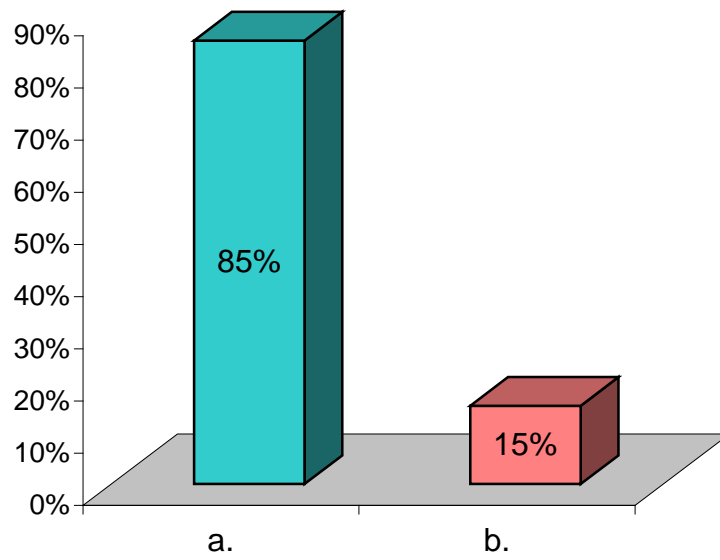
Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 85% de los encuestados respondieron, estar de acuerdo que es beneficioso el uso del financiamiento, cuando la rentabilidad es mayor que el costo del financiamiento, esto permite el uso eficiente de los recursos y cumplir con los objetivos de la gestión, como de expansión empresarial.

Por otro lado, un 15% de los encuestados contestaron, que no es beneficioso el uso de financiamiento externo, porque lo consideran de alto riesgo y que podrían perder independencia sobre su capital propio.

Gráfico N° 6

BENEFICIO DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO



■ a. ■ b.

4.1.7 A la pregunta ¿Considera usted que la liquidez que se obtiene debido al financiamiento optimiza el capital de trabajo beneficiando la gestión?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	No beneficia el aumento de capital de trabajo	6	7%
b.	Si beneficia aumentando el capital de trabajo	75	93%
c.	Beneficia siempre y cuando se direcciona para el incremento de la producción	0	0%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

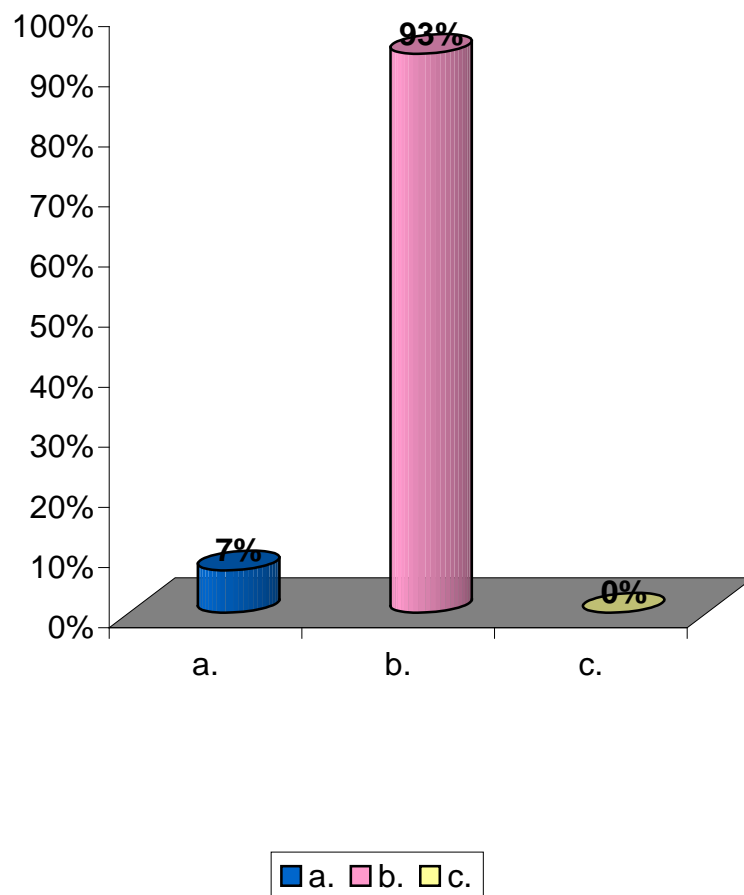
Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 93% de los encuestados respondieron estar de acuerdo que la liquidez que otorga el financiamiento, optimiza el capital de trabajo, dinamiza las operaciones, beneficiando la gestión de la empresa.

Por otro lado, un 7% de los encuestados contestaron, que no considera que optimice el capital de trabajo.

Gráfico N° 7

LA LIQUIDEZ OPTIMIZA EL CAPITAL DE TRABAJO



4.1.8 A la pregunta ¿Señale usted, el orden de importancia en que se refleja el incremento del capital de trabajo?

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Crecimiento deL Stock de mercaderías.	8	10%
b.	Incremento en las ventas.	18	22%
c.	Mejora el nivel de producción	51	63%
d.	Cumplimiento de compromisos con terceros	4	5%
e.	Cubriendo gastos operativos.	0	0%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

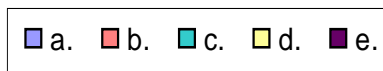
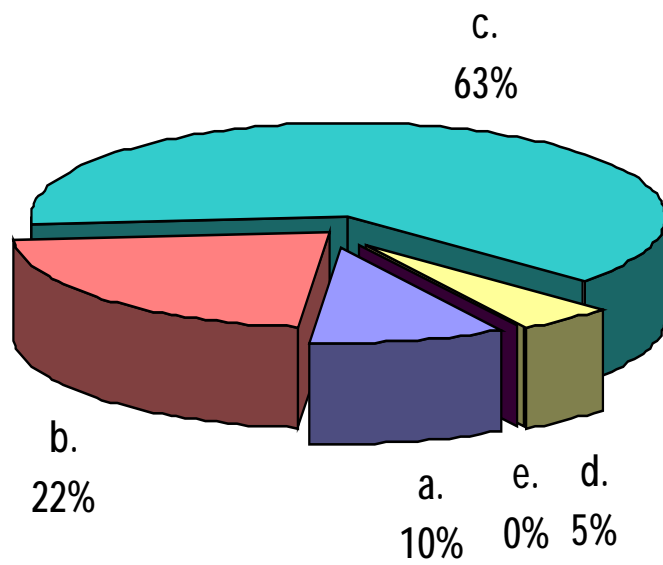
Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 63% de los encuestados respondieron, que el incremento mejora el nivel de producción, mientras un 22% contestó que se incrementa las ventas.

Por otro lado, un 10% respondió estar que se refleja en el crecimiento del stock de mercadería, mientras que un 5% dijo que se refleja en el cumplimiento de compromisos con terceros.

IMPACTO EN EL INCREMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO

Gráfico N° 8



4.1.9 A la pregunta ¿ Considera usted importante el uso de estrategias para el resultado de una buena gestión del financiamiento?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Es importante usar estrategias	81	100%
b.	Es irrelevante el usar las estrategias.	0	0%
	TOTAL	81	100%

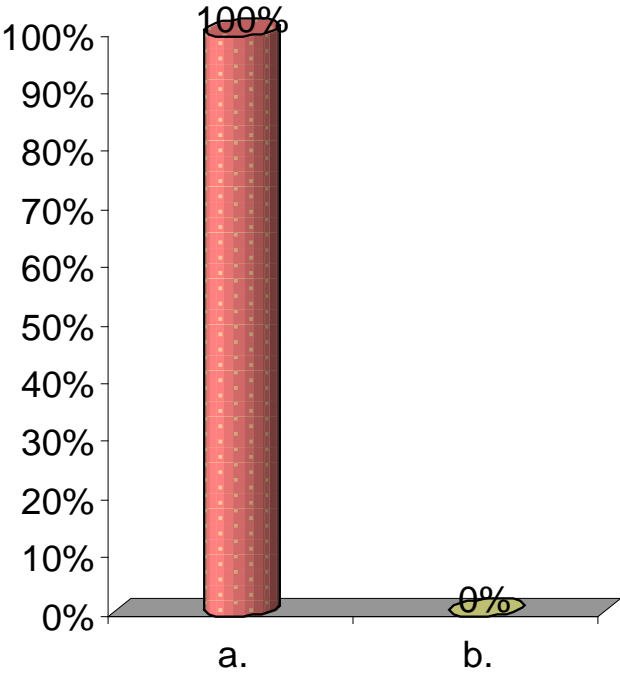
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 100% de los encuestados respondieron, es muy importante el uso de estrategias para hacer frente a acontecimientos que se presentan en el rubro de las confecciones, tales como temporadas, contingencias, etc.

IMPORTANCIA DEL USO DE ESTRATEGIAS EN LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO

Gráfico N° 9



a. b.

4.1.10 A la pregunta ¿Cree usted, el uso de los recursos ajenos, es más beneficioso que usar el financiamiento propio?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Si	4	5%
b.	No	4	5%
c.	Siempre y cuando el costo de la deuda sea inferior a la rentabilidad	73	90%
	TOTAL	81	100%

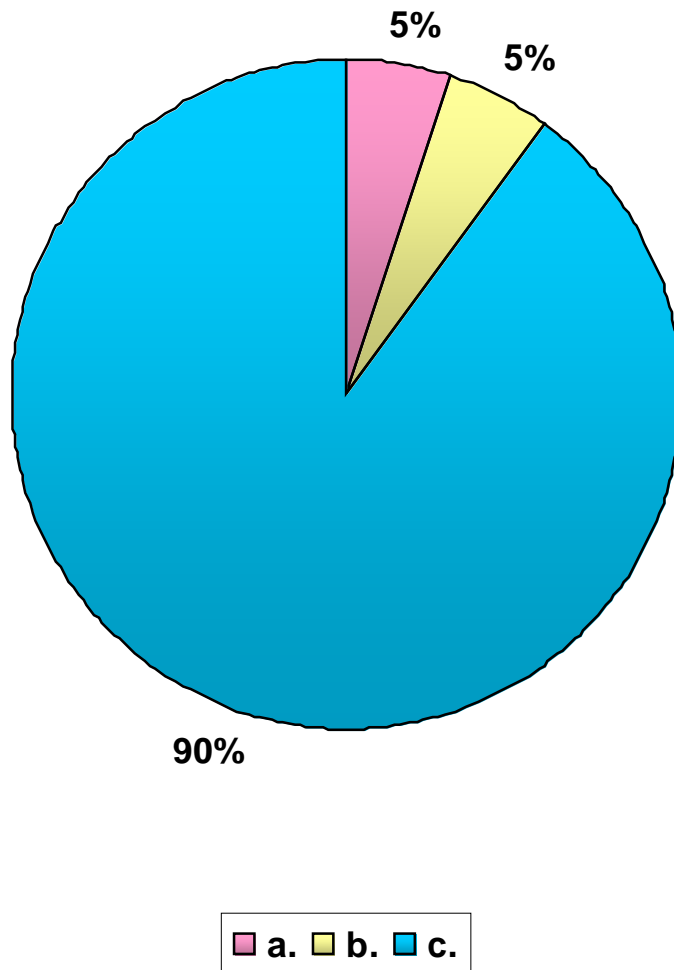
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 90% de los encuestados respondieron, que el uso de los recursos ajenos, es más saludable que usar el financiamiento propio, siempre que el costo de la deuda sea menor que la rentabilidad, aprovecharía la empresa el apalancamiento con recursos ajenos rentables; un 5% respondió, que si es saludable porque no se arriesga el capital propio, no gana y otro 5% que no lo ve saludable ya que siempre es riesgoso exponer el patrimonio.

Gráfico N° 10

BENEFICIO DE LOS RECURSOS AJENOS



4.1.11 A la pregunta ¿Las políticas que se adopten en la gestión de la empresa deben ser pre-establecidas, para hacer frente al riesgo que trae el financiamiento?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Si, estoy de acuerdo.	24	30%
b.	No, estoy de acuerdo.	4	5%
c.	Deben ser flexibles.	53	65%
	TOTAL	81	100%

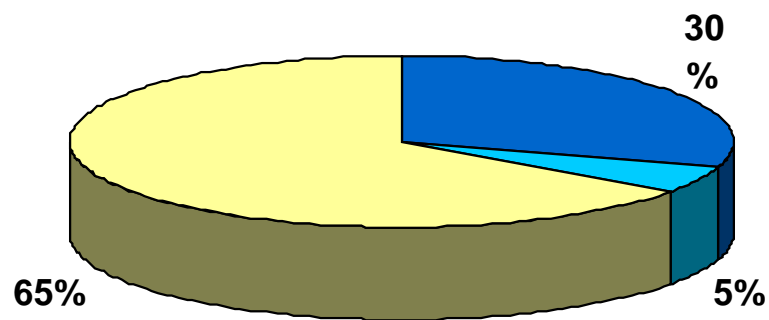
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 65% de los encuestados respondieron, estar de acuerdo que las políticas de la empresa deben ser flexibles, para hacer frente al riesgo, ya que el mercado afronta cambios inesperados; un 30% respondió, que las políticas deben estar preestablecidas para hacer frente a eventualidades en el financiamiento, mientras que un 5% dijo no estar de acuerdo que se adopten políticas preestablecidas.

Gráfico N° 11

FLEXIBILIDAD EN LAS POLÍTICAS DE GESTIÓN



4.1.12 A la pregunta: La globalización ha traído muchos cambios y con ello inminentes amenazas a las MYPES ¿De qué manera estas empresas pueden estar protegidas al respecto?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Contar con tecnología de punta.	12	15%
b.	Contar con mayor información.	7	9%
c.	Utilizar todas las herramientas de gestión	21	26%
d.	Organizarse en consorcios para hacerle frente	41	50%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

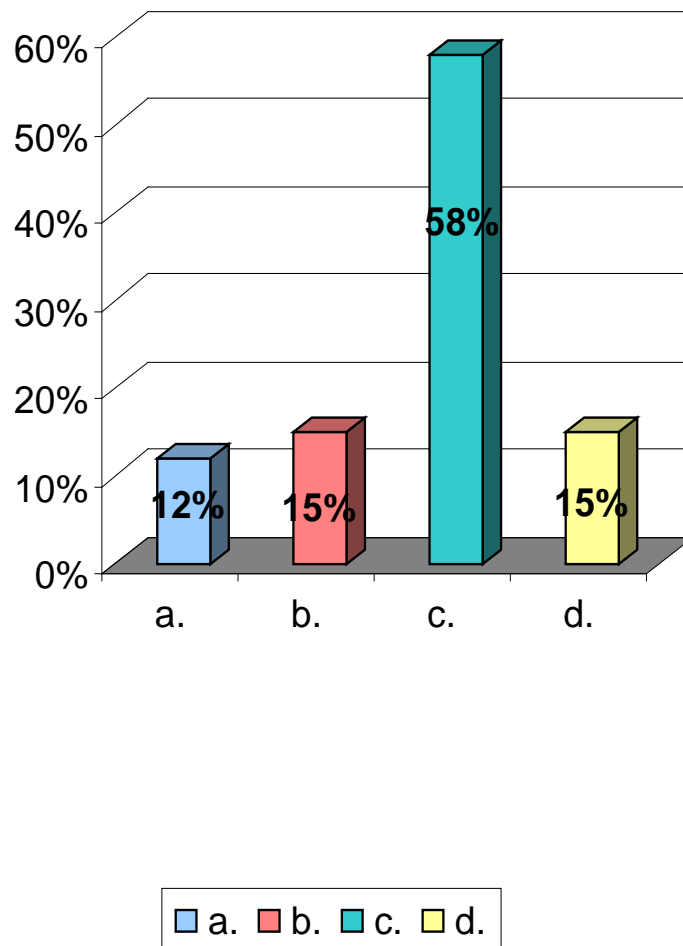
Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 50 % de los encuestados respondieron que para hacer frente a las amenazas de la globalización, los Micro y Pequeños empresarios se deben consorciar para poder tener participación en los requerimientos del mercado exterior, y así obtener mayores ventajas en las negociaciones para las adquisiciones y el volumen de ventas.

Por otro lado, un 26% de los encuestados respondieron, que se debe contar con todas las herramientas de gestión antes los cambios, un 15% respondió que se debe contar con tecnología de punta producir de acuerdo con los estándares de calidad internacionales y por último un 9 % contestó que se debe contar con mayor información.

Gráfico N° 12

NECESIDADES DE LAS MYPES ANTE LA GLOBALIZACIÓN



4.1.13 A la pregunta ¿Considera usted que existen dificultades para el acceso al financiamiento en este sector empresarial?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Mucha dificultad	51	63%
b.	Mediana dificultad	30	37%
c.	Poca dificultad.	0	0%
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

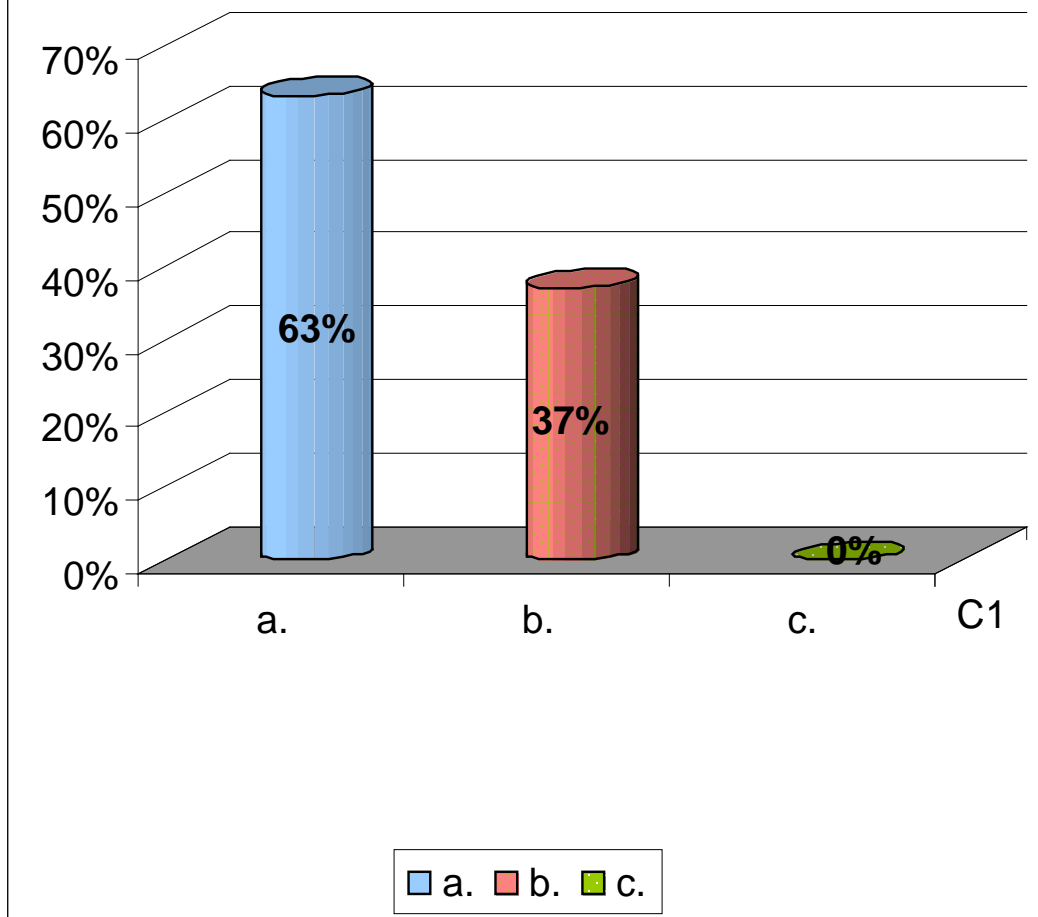
Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

Un 63% de los encuestados respondieron, que existe dificultades para el acceso al financiamiento en este sector de confecciones, al inicio del emprendimiento no son sujetos, por tanto se ven en la necesidad de acudir al sector informal, ya que no exigen garantías como el sistema financiero formal.

Un 37% respondió, que hay poca dificultad, que ahora es mas fácil acceder al financiamiento que años anteriores, que si la empresa esta bien organizada, no es dificultoso conseguir financiamiento.

DIFICULTAD AL ACCESO DEL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR TEXTIL CONFECCIONES

Gráfico N° 13



4.1.14 A la pregunta ¿Con la liquidez existente por el financiamiento se atiende las necesidades de flujo de caja, ello permite una favorable gestión financiera?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Definitivamente si	71	88%
b.	Probablemente si	8	10%
c.	Desconoce	0	0%
d.	Probablemente no	2	2%
e.	Definitivamente no	0	0%
	TOTAL	81	100%

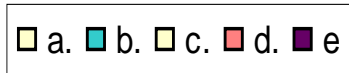
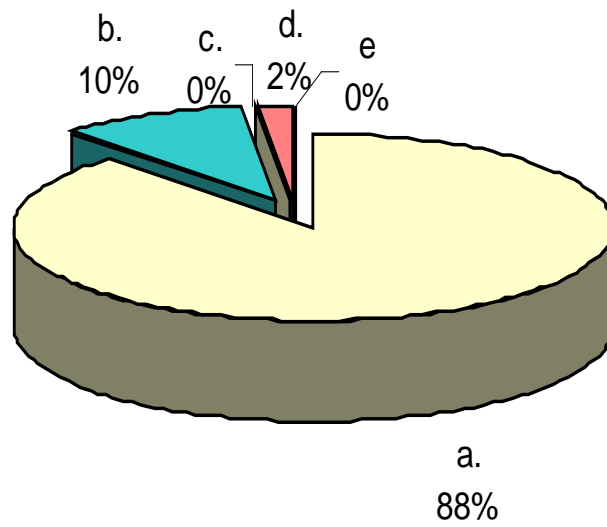
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

El 88% de los encuestados respondieron, que para una favorable gestión financiera, si es definitivamente importante que la liquidez obtenida por un financiamiento atiende las necesidades del flujo de caja, por otro lado un 10% de los encuestados se refirieron que es probable que exista una buena gestión y un 2% contestó que probablemente no influye en una buena gestión financiera.

Gráfico N° 14

FAVORABLE FLUJO DE CAJA



4.1.15 A la pregunta ¿Su empresa se encuentra actualmente en capacidad para adquirir activos fijos con mejor tecnología?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Definitivamente que si	28	35%
b.	Probablemente que si	53	65%
c.	Desconoce	0	0%
d.	Probablemente que no	0	0%
e.	Definitivamente que no	0	0%
	TOTAL	81	100%

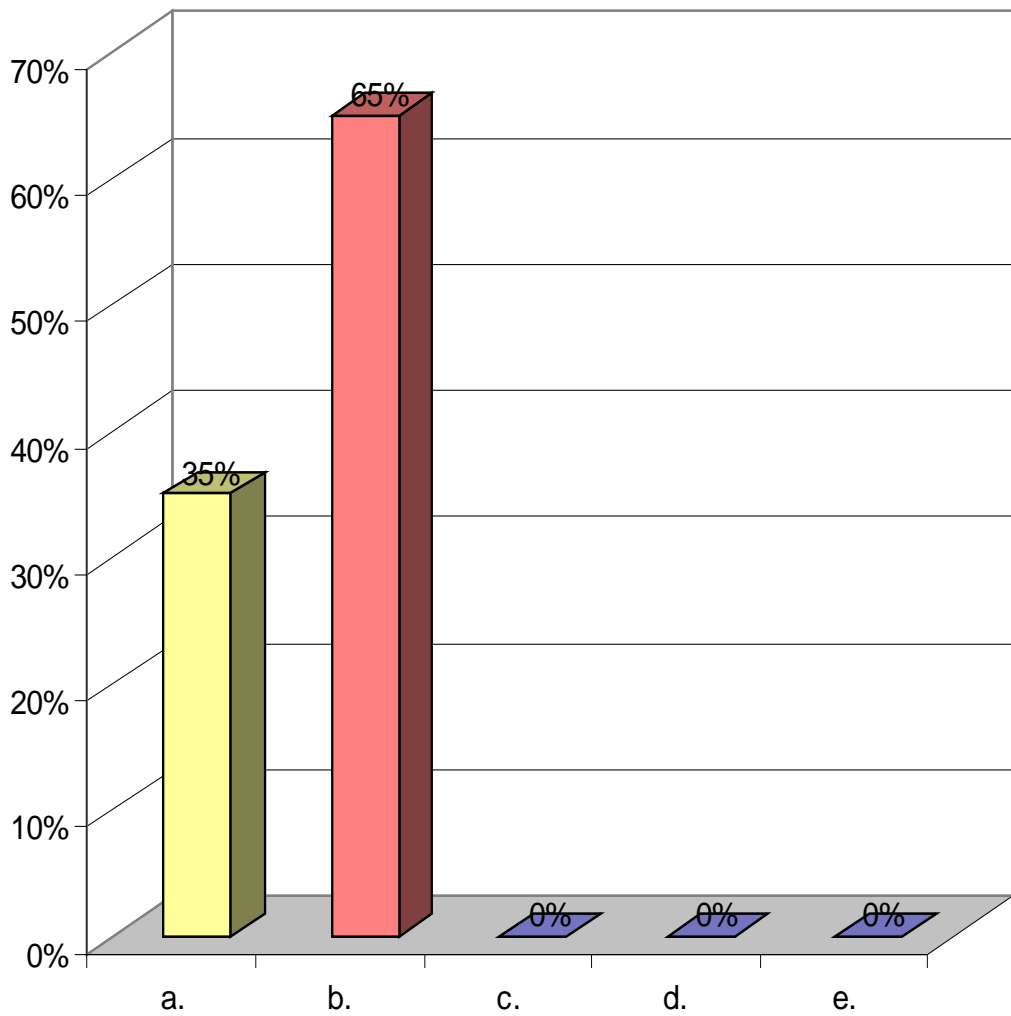
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

El 35% de los encuestados respondieron, definitivamente estar en capacidad de adquirir activos fijos de tecnología mediante el financiamiento externo, mientras un 65% refirieron que probablemente tiene la capacidad de adquirir activos de tecnología, por ser sujetos de crédito y un aceptable ranking crediticio.

CAPACIDAD DE ADQUISICIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Gráfico N° 15



4.1.16 A la pregunta ¿Existe incremento de utilidad, maximizando la rentabilidad de financiamiento?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

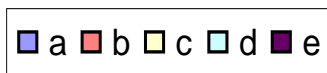
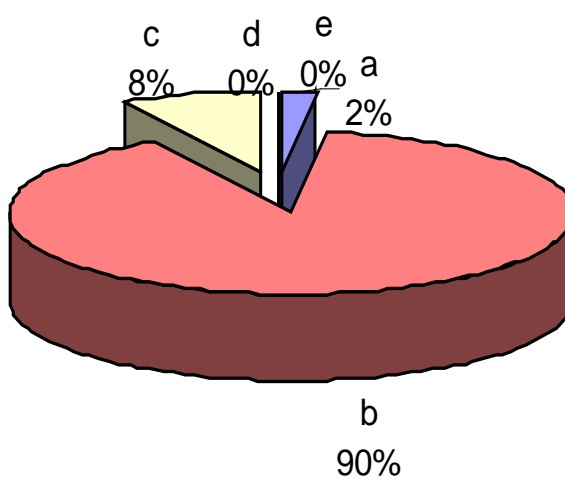
a.	Excelente	2	2%
b.	Bueno	73	90%
c.	Regular	6	8%
d.	Poco	0	0
e.	Nada	0	0
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:
 El 90% de los encuestados respondieron, que existe buen incremento de utilidad que maximiza la rentabilidad de financiamiento, un 8% respondió que hay un regular incremento de las utilidades en el objetivo de maximizar rentabilidad del financiamiento y un 2% contestó que existe un excelente incremento de utilidades.

Gráfico N° 16

INCREMENTO DE LA UTILIDAD CON FINANCIAMIENTO RENTABLE



4.1.17 A la pregunta ¿La empresa está expuesta a cambios drásticos en la planificación de la gestión frente a un financiamiento con resultados no rentables por no haberse evaluado adecuadamente?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

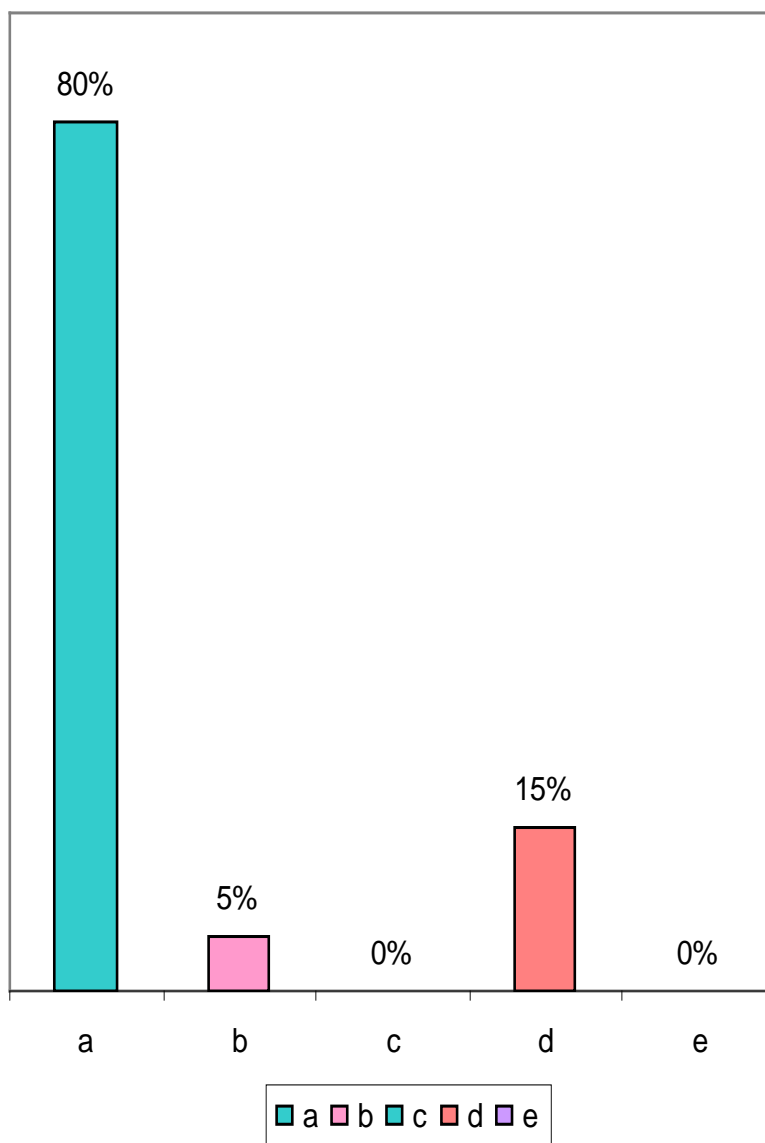
a.	Definitivamente si	65	80%
b.	Probablemente si	4	5%
c.	Desconoce	0	0.
d.	Probablemente no	12	15%
e.	Definitivamente no	0	0
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente: El 80% considera, que definitivamente la empresa, si enfrenta a cambios inesperados frente al otorgamiento del financiamiento no evaluado, poniendo a la empresa en serios problemas de endeudamiento; un 15% contestó que no es probable que exista cambios considerables en la planificación y un 5% que es probable.

Gráfico N° 17

AMENAZAS EN FINANCIAMIENTO NO EVALUADO



4.1.18 A la pregunta ¿El uso adecuado del financiamiento con una evaluación técnica, permite un eficiente uso de los recursos?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

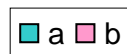
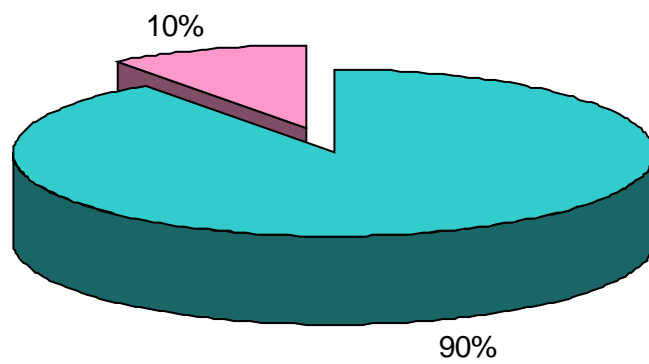
a.	Definitivamente si	73	90%
b.	Probablemente si	8	10%
c.	Desconoce	0	0
d.	Probablemente no	0	0
e.	Definitivamente no	0	0
	TOTAL	81	100%

INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:
 El 90% considera, que la evaluación técnica del financiamiento definitivamente permite el eficiente uso de los recursos obtenidos en la empresa, mientras que un 10% de los encuestados respondió que probablemente exista un eficiente uso de estos recursos; nadie manifestó que no.

Gráfico N° 18

EFICIENCIA DE LOS RECURSOS EN EL FINANCIAMIENTO



4.1.19 A la pregunta ¿Considera usted, que está realizando una adecuada gestión de su empresa de textil confecciones?.

ANÁLISIS DE FRECUENCIA

a.	Excelente	4	5%
b.	Buena	41	51%
c.	Regular	36	44%
d.	Mala	0	0
e.	Pésimo	0	0
	TOTAL	81	100%

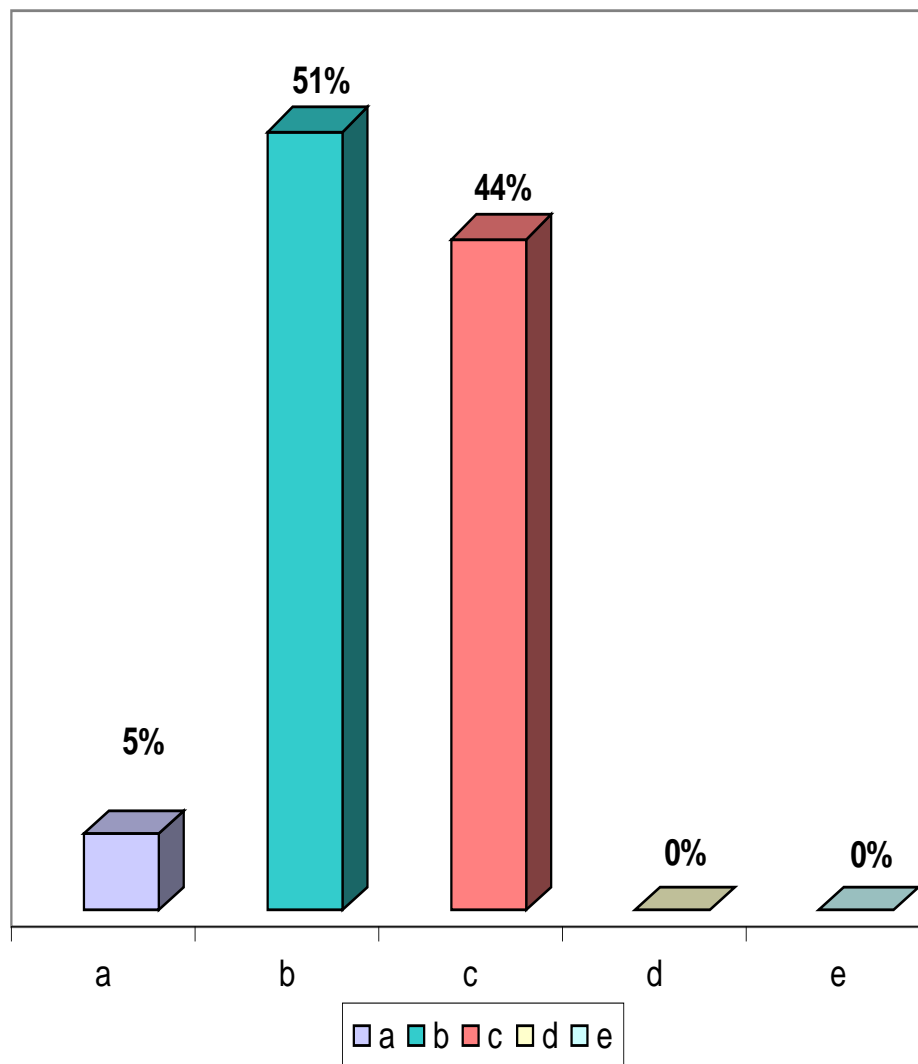
INTERPRETACIÓN

Con respecto a la pregunta, el resultado a las encuestas fue el siguiente:

El 51% considera, que las empresas de textil confecciones tienen una buena gestión, y un 44% considera una regular gestión y por último un 5 % refirió que la gestión es excelente que permitirá la expansión de la empresa.

Gráfico N° 19

ADECUADA GESTIÓN DE LAS MYPES DE CONFECCIONES DE GAMARRA



4.2 Contratación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis, se utilizó la prueba estadística no paramétrica conocida como Ji Cuadrada que mide independencia de variables.

Hipótesis principal:

H₀ : La utilización del financiamiento adecuado, con el eficiente uso de los recursos, es una estrategia de gestión que no permite optimizar el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa textil confecciones de Gamarra.

H₁ : La utilización del financiamiento adecuado, con el eficiente uso de los recursos, es una estrategia de gestión que permite optimizar el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa textil confecciones de Gamarra.

Financiamiento adecuado, con el eficiente uso de los recursos permite optimizar el crecimiento	Gestión en las Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra			9 Total
	Excelente	Bueno	Regular	
Definitivamente si	22	32	19	73
Probablemente si	2	4	2	8
Total	24	36	21	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1)(2-1) = 1 grado de libertad.

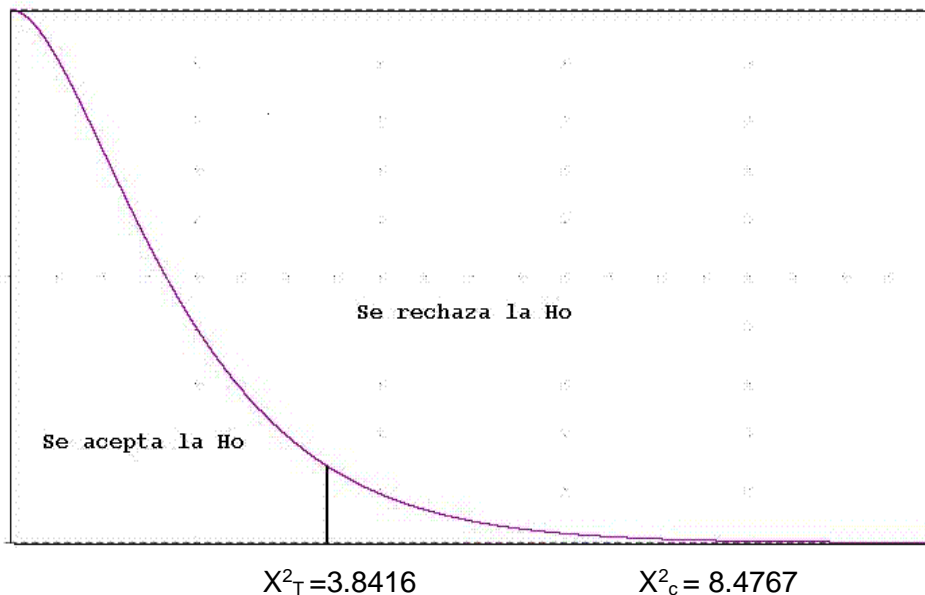
4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis

nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416.

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 8.4767$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $8.4767 > 3.8416$, se rechaza H_0 .

7. Conclusión: El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, puede afectar desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.

Hipótesis a:

H_0 : La obtención de liquidez por el financiamiento, optimiza la capacidad del capital de trabajo, pero es independiente a incrementar el volumen de compras y ventas realizando una eficiente gestión empresarial.

H_1 : La obtención de liquidez por el financiamiento, optimiza la capacidad del capital de trabajo, permite incrementar el volumen de compras y ventas

realizando una eficiente gestión empresarial.

La obtención de liquidez por el financiamiento optimiza la capacidad del capital de trabajo	Incrementa el volumen de compras y ventas realizando una eficiente gestión empresarial				10 Total
	Crecimiento de Stock de mercaderías	Incremento en las ventas	Mejora el nivel de producción	Cumplimiento de compromisos con terceros	
No	1	4	1	0	6
Si	7	14	50	4	75
Total	8	18	51	4	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

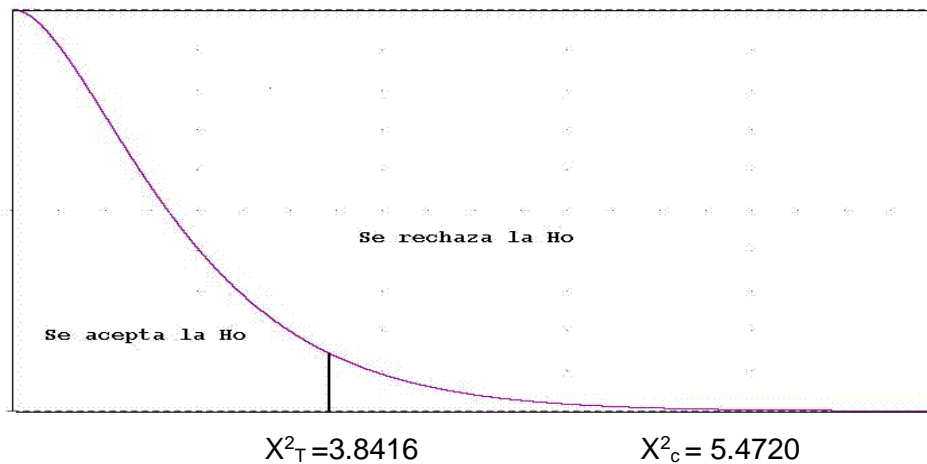
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad.

4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416.

5. Cálculo de la estadística de prueba. Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 5.4720$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $5.4720 > 3.8416$, se Rechaza H_0 .

7. Conclusión: La obtención de liquidez por el financiamiento, optimiza la capacidad del capital de trabajo, permite incrementar el volumen de compras y ventas realizando una eficiente gestión empresarial

Hipótesis b:

H_0 : La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja, pero, no permite una favorable gestión Empresarial.

H_1 : La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja, permite una favorable gestión Empresarial.

La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja	Atendiendo las necesidades de flujo de caja, permite una favorable gestión empresarial			11 Total
	Definitivamente si	Probablemente si	Probablemente no	
No beneficia el aumento de capital de trabajo	1	5	0	6
Si beneficia aumentando el capital de trabajo	70	3	2	75
Total	71	8	2	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

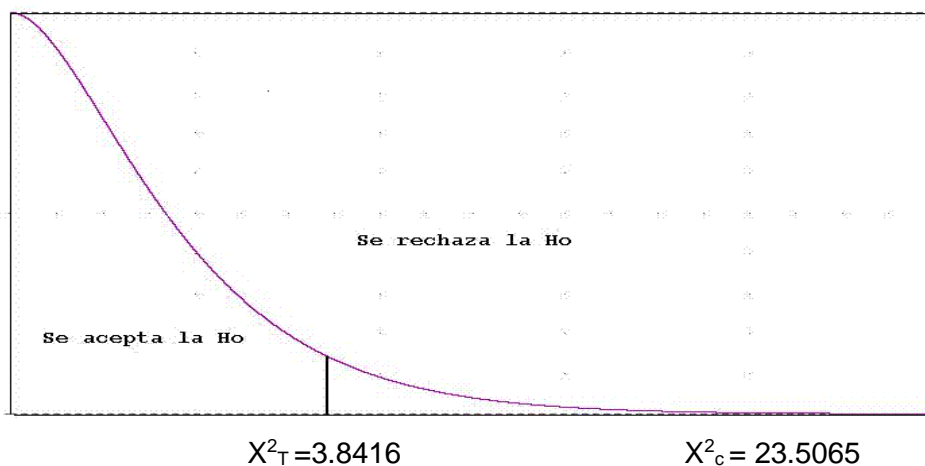
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad.

4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416.

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 23.5065$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $23.5065 > 3.8416$, se rechaza **H₀**.

7. Conclusión: La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja, permite una favorable

gestión empresarial.

Hipótesis c:

H₀ : El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión, y es independiente a que la empresa esté en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología para el incremento de su producción.

H₁ : El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión, la empresa estará en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología para el incremento de su producción.

El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión	La empresa esta en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología		12 Total
	Definitivamente si	Probablemente si	
Si	19	50	69
No	9	3	12
Total	28	53	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

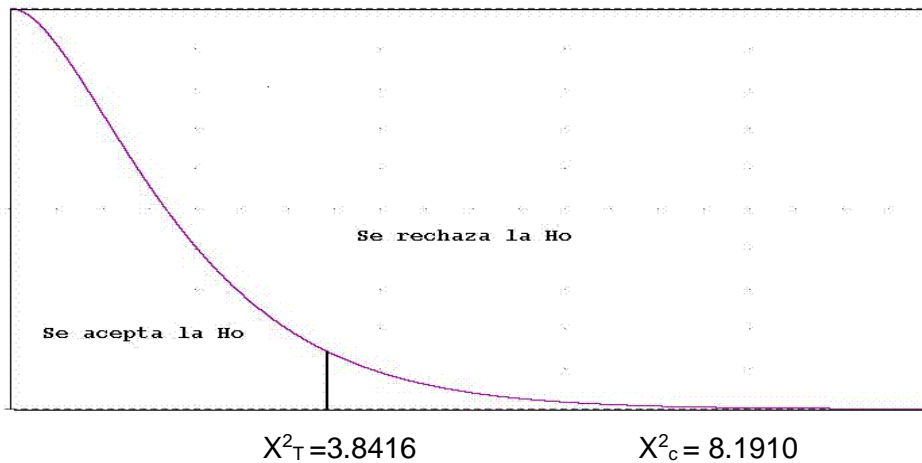
1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.
2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1) (2-1) = 1 grado de libertad.
4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416.
5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 8.1910$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $8.1910 > 3.8416$, se rechaza H_0 .
7. Conclusión: El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión, la empresa estará en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología para el incremento de su producción.

Hipótesis d:

H_0 : La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados, pero no refleja el incremento de la utilidad para maximizar la rentabilidad del financiamiento.

H_1 : La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados, si refleja el proporcional incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.

La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados	Refleja el proporcional incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento			13 Total
	Mucho	Bastante	Regular	
Si	1	2	1	4
No	1	1	2	4
Siempre y cuando el costo de la deuda sea inferior a la rentabilidad	0	70	3	73
Total	2	73	6	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

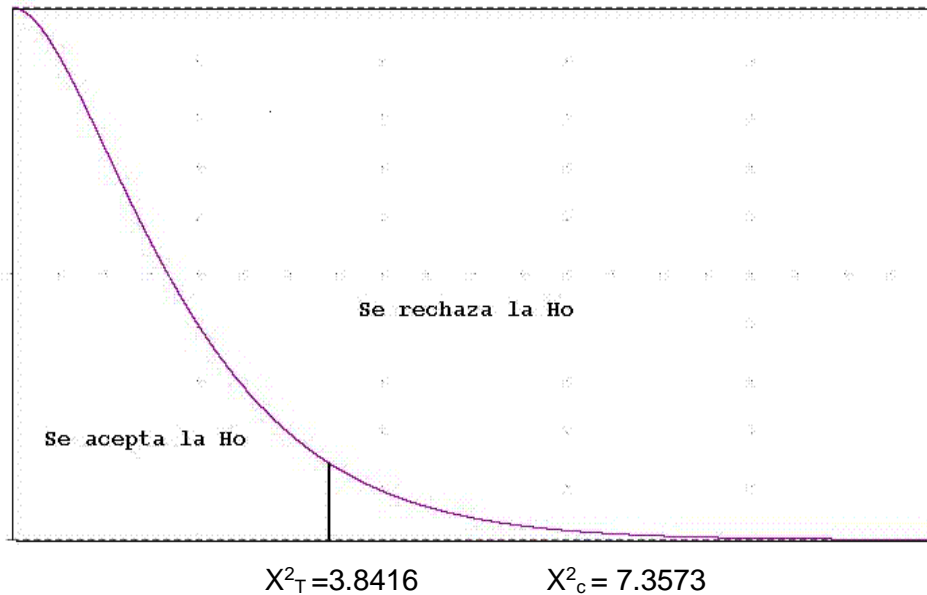
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando H_0 es verdadera, X^2 sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con $(2-1)(2-1) = 1$ grado de libertad.

4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis nula (H_0) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 7.3573$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $7.3573 > 3.8416$, se rechaza H_0 .

7. Conclusión: La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados, si refleja el proporcional incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.

Hipótesis e:

H_0 : El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, pero no afecta desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa, exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.

H_1 : El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, puede afectar desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa, exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.

El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado	Las políticas establecidas de la empresa se expone a cambios drásticos en la planificación de la gestión			14 Total
	Mucho	Bastante	Poco	
Mediana importancia	1	6	3	10
Mucha importancia	1	67	3	71
Total	2	73	6	81

Para probar la hipótesis planteada seguiremos el siguiente procedimiento:

1. Suposiciones: La muestra es una muestra aleatoria simple.

2. Estadística de prueba: La estadística de prueba es:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)}$$

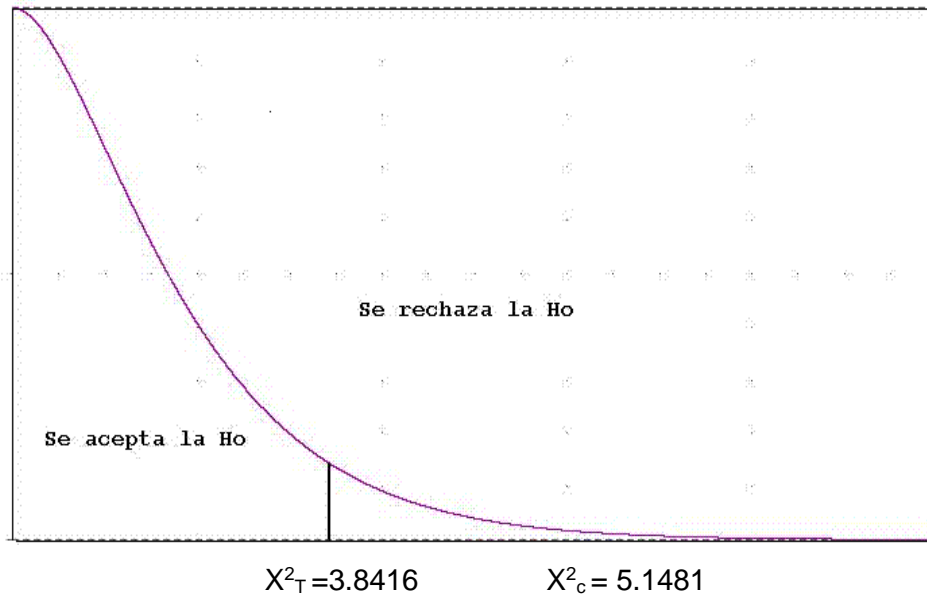
3. Distribución de la estadística de prueba: cuando **H₀** es verdadera, **X²** sigue una distribución aproximada de ji-cuadrada con (2-1)(2-1) = 1 grado de libertad.

4. Regla de decisión: A un nivel de significancia de 0.05, Rechazar hipótesis nula (H₀) si el valor calculado de χ^2 es mayor o igual a 3.8416

5. Cálculo de la estadística de prueba: Al desarrollar la fórmula tenemos:

$$\chi^2 = \frac{(|AD - BC| - n/2)^2 n}{(A + B)(C + D)(A + C)(B + D)} = 5.1481$$

Representación gráfica de la toma de decisiones



6. Decisión estadística: Dado que $5.1481 > 3.8416$, se rechaza H_0 .
7. Conclusión: El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, puede afectar desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.

CAPITULO IV : CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

1. La investigación ha determinado, que debe ser prioridad del empresario de la Micro y Pequeña Empresa de textil confecciones de Gamarra o quien dirija la empresa, la capacitación permanente, en la aplicación de las técnicas y herramientas de gestión para un adecuado uso de los recursos que optimice la gestión permitiendo la expansión y crecimiento de la empresa.
2. Se desprende de la investigación, que existen dos grupos de empresarios: el primero, con una desinformación, respecto la forma de financiamiento de su negocio, tanto los formales como los informales en gestión financiera, estos son financiados por el sector formal e informal que pertenecen en su mayoría a los micro empresarios, que a la vez carecen de formación empresarial; el

otro grupo, más exitoso pertenecen a pequeños empresarios, con conocimiento y aplicación de técnicas y herramientas de gestión financiera, analizan el financiamiento para determinar el adecuado uso de sus recursos en la obtención de beneficios más rentables, que les ha permitido optimizar eficientemente la gestión y el crecimiento de la Micro y Pequeñas empresas de este sector empresarial, como también se refleja en la experiencia descrita en el Caso Práctico.

3. Se ha determinado que el principal requerimiento en el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Sector textil confecciones de Gamarra, es el *capital de trabajo*, estas empresas enfrentan serias complicaciones con la liquidez el manejo de las finanzas en sus empresas es fundamental, por lo que se debe poner atención a los activos corrientes de mayor disponibilidad y los de menor disponibilidad, hacer el esfuerzo de convertirlos en caja. Asimismo, revisar los pasivos corrientes de mayor exigibilidad, de tal manera que se mantenga un nivel aceptable del capital de trabajo, que permita obtener un nivel recomendable y eficiente de liquidez, donde los pasivos corrientes financien de forma eficiente a los activos corrientes, para la determinación de un financiamiento óptimo, así como la reducción de costos y el incremento en los ingresos, que se reflejará en la maximización de la utilidad.
4. De la investigación se desprende, que la *adquisición de Activos Fijos* ocupa el segundo lugar en requerimientos de financiamiento, las inversiones de estos activos son necesarias para el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de este sector, las maquinaria de tecnología de punta permite el incremento del nivel de producción, reducción de costos, mejorar la calidad y aceptación del producto; la adquisición de los activos de inversión con recursos propios no es factible, por lo cual, se recurre al financiamiento, que permite lograr

los objetivos de inversión y expansión empresarial sin afectar el capital de trabajo.

5. La investigación determina la importancia del flujo de caja, para asegurar una adecuada administración de ingresos y gastos, que permita conocer con certeza las necesidades de flujo de caja en la gestión de la empresa; tomar decisiones acertadas y oportunas, obtener ventajas por anticipado a los acontecimientos futuros y a las oportunidades de negocio que se presenten usando eficientemente los recursos.
6. Efectuar el análisis del endeudamiento, convertir los préstamos de corto plazo a obligaciones de mediano plazo y si es posible a largo plazo, donde exista un rendimiento favorable para la empresa; al utilizar los recursos ajenos en el mejoramiento de los ingresos, se obtendrá una utilidad superior al costo de la deuda, se maximizará el uso del capital propio y el capital ajeno, se beneficia a la empresa al generar mayor rentabilidad en la gestión de estos recursos.
7. Analizar y evaluar todos los riesgos que incurran en un financiamiento; tasa de interés, costos financieros, capacidad de pago, garantías otorgadas, entre otros, se debe ponderar cada uno de estos aspectos, para una correcta y adecuada política de endeudamiento, adoptando las acciones que permitan neutralizar en forma oportuna las amenazas o contingencias, que obligan a cambios inesperados de las políticas en la gestión financiera.

RECOMENDACIONES

1. Todo financiamiento debe ser evaluado técnicamente, se debe buscar la mejor opción, en tasas de interés, en el plazo de devolución establecido, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en que términos se consigue un financiamiento, cuando y cómo endeudarse, tomar la mejor decisión y aplicar eficientemente el uso de los recursos adquiridos: esto permite obtener una rentabilidad favorable a favor del crecimiento empresarial.
2. El empresario o el profesional que esté a cargo de la gestión de la empresa, debe ser cauteloso cuando se encuentre ante un aumento de liquidez y capital de trabajo, debe ser prudente en las adquisiciones de stock, adquirir el volumen de materias primas o mercaderías adecuadas para su realización y fácil rotación que se refleje en el incremento de las ventas.

3. Las Micro y pequeñas empresas a menudo adolecen de falta de liquidez, por ende, se debe revisar con énfasis las prioridades en el manejo del flujo de caja, que permita la conducción eficiente de las obligaciones corrientes y de aquellas que traen optimización y agilidad al flujo de caja, realizar una correcta planificación del flujo futuros que permita alcanzar exitosamente objetivos financieros y de gestión de la empresa.
4. De los dos principales requerimientos de financiamiento: *capital de trabajo y adquisición de activos fijos*, las empresas deben poner mayor énfasis al último y no al gasto corriente, toda vez que el endeudamiento de inversión permitirá el crecimiento y expansión de la micro y pequeña empresa; por ello, el Estado debe tener una comprometida participación en establecer mecanismos que permitan a las entidades financieras disminuir la tasa de interés como fomento al acceso del financiamiento a este sector empresarial.
5. La permanencia en el mercado de las MYPES está estrechamente ligada a la competitividad que involucra la calidad de sus productos, el nivel de producción que está vinculado a la adquisición de maquinarias de tecnología para la producción a mayor escala reduciendo costos, por ende la inversión de los activos fijos es muy necesario, por ello se debe contar con la información técnica pertinente como: generación de la tecnología, vida útil, mantenimiento, repuestos en el mercado, de tal forma que se minimice la amenaza del riesgo en la recuperación de la inversión que existe en un endeudamiento a la adquisición de activos fijos.
6. Garantizar la canalización eficiente de recursos ajenos direccionados hacia una maximización de la rentabilidad del financiamiento en las oportunidades de negocio, realizar esfuerzos

de la obtención de rentabilidad, inclusive ante la necesidad de la captación y su fidelización de clientes potenciales o en el posicionamiento estratégico de su segmento de mercado, que incurren algunos casos a la rentabilidad cero, cuando se encuentran en la fase de crecimiento; la presencia de los recursos ajenos en los activos de la empresa no siempre resulta ventajoso, puede ocurrir la pérdida de la independencia financiera, comprometiendo seriamente el patrimonio de la empresa, cuando quien maneje las finanzas no tiene una adecuada formación financiera.

7. Cualquiera sea el tipo de financiamiento que obtenga la empresa, es aceptable el endeudamiento cuando la rentabilidad esperada supere el costo del préstamo, además de considerar intereses, comisiones y otros gastos involucrados, pues en todo financiamiento no evaluado objetivamente, está latente la amenaza del riesgo por las contingencias que se puedan presentar; tales como las del mercado, la coyuntura del país, etc., que definitivamente afectará a las políticas adoptadas por la empresa, estar atentos ante las amenazas exógenas y endógenas para el éxito de la gestión financiera.

CASO PRÁCTICO

Cotton and Design S.A.C

Experiencia profesional

A continuación se presenta un caso práctico de la empresa de Textil Confecciones con nombre cambiado Cotton and Design S.A.C; en la línea confección de polos y servicio de tejido cuellos y puños para T-shirt ; la empresa inicio sus operaciones con 3 socios que fueron trabajadores de grandes empresas textiles, el Know how en producción adquirido por ellos, dio inicio al emprendimiento empresarial con un capital de S/. 45,000, que consiguieron con préstamo bancario personal, los socios se habían endeudado para conseguir el capital.

Primeras experiencias

Los socios no contaban con formación en gestión, finanzas y tributación. La empresa contrató personal para operar las máquinas adquiridas de segunda mano que producirían las 24 horas del día, en 2 turnos de 12 horas, como en todo inicio del emprendimiento una MYPE, no se contaba con cartera de clientes, asimismo se tenía que cumplir con obligaciones del alquiler del local, electricidad, servicio telefónico, insumos y accesorios, publicidad en las páginas amarillas, mantenimiento de máquinas, y otros gastos operativos. ¿Qué acontecería frente a este escenario? La respuesta es obvia, el emprendimiento se convirtió en un gran problema.

Organizando la empresa

Había que organizar la empresa en todos los aspectos, desde la parte administrativa, producción, entre otros; pero la tarea más ardua, fue de sensibilizar a los socios sobre la cultura empresarial. Existía un completo desorden en el control de los gastos como en ingresos del efectivo, en los primeros meses que eran escasos los ingresos y casi en su mayoría eran

de préstamos de socios, la empresa se encontraba con una bomba de tiempo, no tenía acceso al financiamiento en el sistema financiero, los socios ante el riesgo a perder su inversión, se ven en la necesidad de solicitar asesoría profesional.

En primer lugar, se tuvo que organizar la contabilidad para conocer la exacta situación financiera de la empresa con la información de los Estados Financieros, además de identificar las obligaciones más exigibles y conocer ¿En qué proporción se había endeudado la empresa, con los socios y terceros? Para ello, se diseñó una eficiente estrategia de financiamiento que permitiera salir de la difícil situación presentada.

Por desconocimiento de los gestores, muchas operaciones se realizaban en efectivo sin poder ser identificadas por no llevar un adecuado control de los mismos, para ello se estableció formatos de control de ingresos y de salidas de dinero, que permitiera identificarlos sin ningún problema, todo movimiento necesariamente debía ser por medio de pago que constará el registro en las cuentas corrientes en moneda nacional y/o extranjera, asimismo, se adquirió un sistema contable que atendía las necesidades de información contable y gerencial. Así también se hizo una programación de actividades administrativas que se monitoreaban diariamente en una pizarra al alcance de todos los involucrados en la organización.

Saliendo de los problemas

Se realizó la evaluación financiera de la empresa, el promedio de cobros en los servicios de tejido eran de 35 días, y los gastos operativos de estos eran de 20 días, ocasionando un desfase en la liquidez, en los servicios prestados, sin embargo estos servicios eran rentables. Se estableció una política de pagos a los proveedores que permitió financiarnos con ellos. Se proyectó un flujo caja que reflejara adecuadamente las necesidades de liquidez y capital de trabajo. (fondo de maniobra).

Se presentaban oportunidades de negocios y no se contaba con capital de trabajo necesario para determinada producción, la información contable ya estaba organizada y con cierta tendencia de mejores resultados que reflejaban los Estados Financieros y su respectivo análisis financiero; había necesidades de crecimiento empresarial, era momento de tocar la puerta a alguna institución bancaria para conseguir préstamos para la obtención de mayor capital de trabajo.

Se optimizó la gestión empresarial

Se consiguió un préstamo bancario, que permitió dinamizar efectivamente el capital de trabajo, que permitió alcanzar objetivos de crecimiento de la producción, con la adquisición de maquinaria adecuada, con mayores niveles de producción y calidad en los productos. Se cumplió con el cronograma de pagos de la obligación bancaria, que favoreciera a un buen historial crediticio que permitió obtener nuevos préstamos a mejores tasas.

Actualmente, la empresa ha diversificado su producción y sus servicios, cuenta con un mayor patrimonio y con maquinaria moderna que permite la producción de prendas con requerimientos de estándares internacionales. En consecuencia, el financiamiento adecuado, incrementó el capital de trabajo, mejoró los niveles de compras y ventas, obtuvo un grado de poder de negociación con los proveedores, todo ello aceleró el crecimiento y optimizó la gestión empresarial.

COTTON AND DESIGN S.A.C
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Al 31 de Diciembre de 2007
 Expresado en nuevos soles

COTTON AND DESIGN S.A.C
BALANCE GENERAL
 Al 31 de Diciembre de 2007
 Expresado en nuevos soles

Ventas netas (ingresos operacionales)	369,400		
Otros ingresos operacionales	<u>369,400</u>		
Total Ingresos brutos		320	
Costo de ventas	(102,320)		Sobregiros y pagarés bancarios
Utilidad (pérdida) bruta	<u>267,080</u>	26,750	Tributos por pagar
Gastos de Operación:		28,150	Remuneraciones y participac por pagar
Gastos de administración	(254,760)		Proveedores
Gastos de ventas	(10,155)		Cuentas por pagar diversas
Utilidad (pérdida) de operación	<u>2,165</u>	<u>55,220</u>	pasivo corriente
			Pasivo no corriente
Otros Ingresos (Egresos)			TOTAL PASIVO
Ingresos financieros			PATRIMONIO
Cargas financieras	(5,682)	34,700	Capital social
Otros ingresos		(6,940)	Reservas
Otros gastos		<u>27,760</u>	Resultados acumulados
Resultado antes de participaciones e impuestos	<u>(3,517)</u>		Resultados del Ejercicio
Participación de los trabajadores			TOTAL PATRIMONIO
Impuesto a la renta			
Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio	<u>(3,517)</u>	<u>82,980</u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
			<u>82,980</u>
			45,000
			0
			<u>(3,517)</u>
			<u>41,483</u>
			<u>82,980</u>

FLUJO DE CAJA DE ENERO A AGOSTO 2008 TEXTIL COTTON & DESIGN S.A.C.

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL
Ventas									
Confecciones	17,574	18,491	20,557	22,296	26,139	21,962	35,706	18,843	181,569
Servicios de tejidos	26,362	24,512	22,271	18,993	23,180	22,858	32,959	24,977	196,112
Sub total Ingresos	43,936	43,003	42,828	41,290	49,319	44,820	68,665	43,820	377,681
Cobros confecciones	17,574	18,491	20,557	22,296	26,139	21,962	35,706	18,843	181,569
Cobros servicios	26,750	26,362	24,512	22,271	18,993	23,180	22,858	32,959	197,884
Total Ingresos	44,324	44,853	45,069	44,567	45,132	45,142	58,564	51,802	379,453
Gastos									
Gastos de insumos	10,984	9,891	9,850	10,322	9,864	9,860	12,360	10,517	83,648
Remuneraciones y otros	3,344	3,344	3,344	3,344	5,016	3,344	6,688	3,344	31,768
Impuestos	9,401	8,551	8,387	8,356	8,084	9,501	8,707	13,713	74,702
Comisiones	1,318	1,226	1,114	950	1,159	1,143	1,648	1,249	9,806
Servicio prestados por terceros	2,822	3,180	3,335	3,335	3,435	3,335	3,435	4,440	27,317
Alquileres	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	3,900	2,400	20,700
Electricidad	835	856	883	895	980	1,096	1,240	1,314	8,099
Pago letra de compra de maquinaria									0
Otros gastos	12,860	12,815	12,488	12,300	12,770	11,230	13,550	13,430	101,443
Sub total gastos	43,964	42,263	41,801	41,902	43,708	41,910	51,528	50,407	357,483
Saldo antes de financiamiento	360	2,590	3,268	2,665	1,424	3,232	7,036	1,395	21,970
Financiamiento									
Prestamos terceros	2,300	2,800	1,400	2,700	4,000	3,700	500	4,300	21,700
Prestamos bancarios									
Total ingresos financieros	2,300	2,800	1,400	2,700	4,000	3,700	500	4,300	21,700
Saldo Preliminar	2,660	5,390	4,668	5,365	5,424	6,932	7,536	5,695	43,670
Gastos financieros									
Prestamos terceros informal		2,300	1,400	2,100	2,050	3,350	3,850	2,350	17,400
Interes pago prestamo corto plazo	0	230	280	420	410	670	770	420	3,200
Interes letra compra de maquinaria									0
Devolucion prestamo Socio	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	23,336
Total gastos financieros	2,917	5,447	4,597	5,437	5,377	6,937	7,537	5,687	43,936
Saldo anterior de Caja	-257	-57	71	-72	47	-5	-1	8	-266
	320	63	6	78	6	53	48	47	619
Saldo final de Caja	63	6	78	6	53	48	47	54	354

Los desembolsos por devolución de préstamo a socio, reflejan el financiamiento de la empresa por intermedio de los socios quienes consiguen préstamos a título personal en el sistema financiero por el monto de S/. 35,000 en el año 2007, con un saldo pendiente por S/. 26,253, que la empresa debe asumir a pagar de Enero a Setiembre de 2008.

- Los cobros por servicios de tejidos la cobranza es 30 días y debe pagar comisión del 5%.
- La remuneración corresponde a 4 trabajadores, se estima que se debe incrementar 6 trabajadores, los socios no perciben sueldos
- Desde el mes de Enero la empresa por falta de liquidez se viene financiando del sector informal a 10% mensual.
- En Abril se aceptó a la empresa que proporciona el servicio de tejido el compromiso de 12 letras por compra de maquinas segundo uso por S/.46,000 (40,000+ 15% anual por S/. 6,000) cada letra S/.3,833.00 el primer vencimiento es desde agosto.

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Al 31 de Agosto de 2008

Expresado en nuevos soles

Ventas netas (ingresos operacionales)	317,379
Otros ingresos operacionales	
Total Ingresos brutos	317,379
Costo de ventas	(83,648)
Utilidad (pérdida) bruta	233,730
Gastos de Operación:	
Gastos de administración	(214,214)
Gastos de ventas	(9,806)
Utilidad (pérdida) de operación	9,710
Otros Ingresos (Egresos)	
Ingresos financieros	
Cargas financieras	(3,200)
Otros ingresos	
Otros gastos	(10,400)
Resultado antes de participaciones e impuestos	(3,890)
Participación de los trabajadores	
Impuesto a la renta	
Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio	(3,890)

BALANCE GENERAL

Al 31 de Agosto de 2008

Expresado en nuevos soles

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
Caja y bancos	Sobregiros y pagarés bancarios
Cuentas por cobrar comerciales	Tributos por pagar
Otras cuentas por cobrar	Remuneraciones y participac por pagar
Existencias	Proveedores
Gastos pagados por anticipado	Cuentas por pagar diversas
Total del activo corriente	pasivo corriente
	Pasivo no corriente
	TOTAL PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO
Inmuebles, maquinaria y equipo	Capital social
(Neto de amortizac.acum.)	Reservas
Otros Activos	Resultados acumulados
Total del activo no corriente	Resultados del ejercicio
	TOTAL PATRIMONIO
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO

FLUJO DE CAJA DE ENERO A DICIEMBRE 2008 TEXTIL COTTON & DESIGN S.A.C.

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ventas													
Confecciones	17,574	18,491	20,557	22,296	26,139	21,962	35,706	18,843	21,839	26,631	29,131	42,240	301,410
Servicios de tejidos	26,362	24,512	22,271	18,993	23,180	22,858	32,959	24,977	26,692	27,169	27,989	28,160	306,121
Sub total Ingresos	43,936	43,003	42,828	41,290	49,319	44,820	68,665	43,820	48,530	53,800	57,120	70,400	607,531
Gastos													
Cobros confecciones	17,574	18,491	20,557	22,296	26,139	21,962	35,706	18,843	21,839	26,631	29,131	42,240	301,410
Cobros servicios	26,750	26,362	24,512	22,271	18,993	23,180	22,858	32,959	24,977	26,692	27,169	27,989	304,711
Total Ingresos	44,324	44,853	45,069	44,567	45,132	45,142	58,564	51,802	46,816	53,323	56,300	70,229	606,121
Gastos													
Gastos de insumos	10,984	9,891	9,850	10,322	9,864	9,860	12,360	10,517	9,706	10,222	13,138	13,376	130,090
Remuneraciones y otros	3,344	3,344	3,344	3,344	5,016	3,344	6,688	3,344	3,344	3,344	5,016	6,688	50,160
Impuestos	9,401	8,551	8,387	8,356	8,084	9,501	8,707	13,713	8,531	9,362	10,292	10,878	113,765
Comisiones	1,318	1,226	1,114	950	1,159	1,143	1,648	1,249	1,335	1,087	1,120	1,126	14,473
Servicio prestados por terceros	2,822	3,180	3,335	3,335	3,435	3,335	3,435	4,440	4,510	4,580	4,320	5,620	46,347
Alquileres	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	3,900	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400	30,300
Electricidad	835	856	883	895	980	1,096	1,240	1,314	1,220	1,200	1,410	1,680	13,609
Pago letra de compra de maquinaria													
Otros gastos	12,860	12,815	12,488	12,300	12,770	11,230	13,550	13,430	11,050	11,860	13,180	13,450	150,983
Sub total gastos	43,964	42,263	41,801	41,902	43,708	41,910	51,528	50,407	45,429	47,388	54,209	61,885	566,394
Saldo antes de financiamiento	360	2,590	3,268	2,665	1,424	3,232	7,036	1,395	1,387	5,934	2,092	8,344	39,727
Financiamiento													
Préstamos terceros	2,300	2,800	1,400	2,700	4,000	3,700	500	4,300	6,800	2,000	400	400	30,900
Préstamos bancarios													
Total ingresos financieros	2,300	2,800	1,400	2,700	4,000	3,700	500	4,300	6,800	2,000	400	400	30,900
Saldo Preliminar	2,660	5,390	4,668	5,365	5,424	6,932	7,536	5,695	8,187	7,934	2,492	8,344	70,627
Gastos financieros													
Préstamos terceros informal	2,300	2,300	1,400	2,100	2,050	3,350	3,850	2,350	4,300	6,800	2,000	400	30,900
Interes pago préstamo corto plazc	0	230	280	420	410	670	770	420	430	680	500	1,000	4,310
Interes letra compra de maquinaria													
Devolución préstamo Socio	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	2,917	26,253
Total gastos financieros	2,917	5,447	4,597	5,437	5,377	6,937	7,537	5,687	8,147	7,980	2,500	1,400	63,963
Saldo anterior de Caja	-257	63	6	78	6	53	48	47	54	94	49	40	857
Saldo final de Caja	63	6	78	6	53	48	47	54	94	49	40	6,984	7,522

Los desembolsos por devolución de préstamo a socio, reflejan el financiamiento de la empresa por intermedio de los socios quienes consiguen prestamos a titulo personal en el sistema financiero por el monto de S/. 35,000 en el año 2007, con un saldo pendiente por S/. 26,253, que la empresa debe asumir a pagar de Enero a Septiembre de 2008.

Los cobros por servicios de tejidos la cobranza es 30 días y debe pagar comisión del 5%.

La remuneración corresponde a 4 trabajadores, se estima que se debe incrementar 6 trabajadores, los socios no perciben sueldos

Desde el mes de Enero la empresa por falta de liquidez se viene financiando del sector informal a 10% mensual.

En Abril se aceptó a la empresa que proporciona el servicio de tejido el compromiso de 12 letras por compra de maquinas segundo uso por S/.46,000 (40,000+ 15% anual por S/. 6,000) cada letra S/.3,833.00 el primer vencimiento es desde agosto.

COTTON AND DESIGN S.A.C
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Al 31 de Diciembre de 2008
Expresado en nuevos soles

COTTON AND DESIGN S.A.C
BALANCE GENERAL

Al 31 de Diciembre de 2008
Expresado en nuevos soles

Ventas netas (Ingresos operacionales)	510,530		
Otros ingresos operacionales			
Total Ingresos brutos	510,530		
Costo de ventas	(130,090)		
Utilidad (pérdida) bruta	380,440		
Gastos de Operación:			
Gastos de administración	(333,246)		
Gastos de ventas	(14,473)		
Utilidad (pérdida) de operación	32,721		
Otros Ingresos (Egresos)	7,272		
Ingresos financieros			
Cargas financieras	(6,810)		
Otros ingresos			
Otros gastos	(10,400)		
Resultado antes de participaciones e impuestos	22,784		
Participación de los trabajadores			
Impuesto a la renta	(6,835)		
Utilidad (Pérdida) neta del ejercicio	15,948		
		153,504	153,504
		98,684	95,712
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos	6,984		6,984
Cuentas por cobrar comerciales	32,160		32,160
Otras cuentas por cobrar	56,040		56,040
Existencias	3,500		3,500
Gastos pagados por anticipado	98,684		98,684
Total del activo corriente	196,368		196,368
ACTIVO NO CORRIENTE			
Inmuebles, maquinaria y equipo (Neto de amortizac.acum.)	74,700		74,700
Otros Activos	(19,880)		(19,880)
Total del activo no corriente	54,820		54,820
TOTAL ACTIVO	251,188		251,188
		153,504	153,504
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Sobregiros y pagarés bancarios			20,057
Tributos por pagar			3,125
Remuneraciones y participac.por pagar			26,140
Proveedores			46,390
Cuentas por pagar diversas			95,712
pasivo corriente	98,684		98,684
Pasivo no corriente			
TOTAL PASIVO	98,684		98,684
PATRIMONIO			
Capital social			45,000
Reservas			(3,157)
Resultados acumulados			15,948
TOTAL PATRIMONIO	57,791		57,791
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	153,504		153,504

ANÁLISIS DEL FLUJO DE CAJA

La empresa se constituyó en Enero de 2007 con 3 socios, en el primer año arrojó pérdidas, la empresa se encontraba en una muy difícil situación financiera, esto debido a no tener acceso al financiamiento del sistema financiero, durante el ejercicio de 2008 se estuvo manejando con problemas graves de liquidez, inclusive no se cumplía con el pago a tiempo al personal, la entidad no era sujeta de crédito, en el segundo año la empresa se proyectaba a una gran pérdida, situación similar al año anterior, por lo que tuvo que acudir a prestamistas informales, pagando intereses altísimos que llegaban a 120% de interés anual, la empresa se financiaba con los socios, ellos otorgaban préstamos que conseguían en el sistema financiero como personas naturales, ya habían otorgado préstamos por una suma importante, que la empresa debía de pagarlos, ya que los socios tuvieron que ser intermediarios entre la institución financiera y la empresa.

En el último trimestre del año 2008, la empresa solicita la asesoría técnica financiera, por lo en la evaluación financiera se recomendó que la empresa arrojara utilidades para acceder al financiamiento formal, que otorgara comprobantes de pago a todas sus ventas, toda vez que algunas ventas no figuraban en la facturación, no reflejando el ingreso real; se proyectó un flujo de caja que permitiera ver el escenario financiero y diseñar la estrategia de financiamiento óptimo que dinamice las operaciones de la empresa y se descarte la amenaza de quiebra.

La empresa facturaba por la venta de sus productos producidos y el cobro era en efectivo y por el servicio de tejido, esta línea era rentable pero la rotación de cuentas por cobrar era de 35 días aproximadamente.; mientras los pagos se efectuaban a 20 días, había una desfase que se debía acortar, con la estrategia adoptada, se logro financiar con algunos proveedores de insumos, mejorando el nivel de liquidez.

Con el nuevo escenario se presentó al Banco la información de los Estados Financieros al primer semestre, donde reflejaba utilidades, también el resultado del ejercicio anterior cerro con utilidad, con ello se consiguió insertar en el sistema financiero con un gran diferencial de la tasa de interés respecto al sector informal, se llegó a cumplir con las obligaciones financieras para obtener un buen record crediticio; a partir de la fecha la tasa de interés se ha ido reduciendo en los sucesivos préstamos. Ello ha permitido manejar mejor las finanzas de la empresa, disponer de un nivel óptimo de capital de trabajo ante las oportunidades de negocio. En conclusión, ninguna empresa se puede crecer sin financiamiento, para ello se debe de contar con la información real necesaria para el desempeño óptimo de la gestión financiera y empresarial.

EXPERIENCIAS Y TESTIMONIOS DE LAS ENTREVISTAS

En la búsqueda de información de entrevistas, encuestas y la evaluación y contrastación de hipótesis para esta investigación, se acudió a muchas fuentes, como COFIDE, PROMPYME, ADEX, Sociedad Nacional de industrias, Instituciones bancarias del mercado nacional, tales como: Banco Wiese Sudameris, ahora convertido en Scotiabank, BBVA-Banco Continental, Banco de Crédito, Banco Interbank, Mi Banco, ONGs, como los mismos empresarios de textil confecciones de Gamarra.

Unos de los empresarios entrevistados para esta investigación fue el Sr. Juan Ramírez de Confecciones RAMIR'S, empresario textil-confecciones, en la línea de ropa de vestir para damas; uno de los empresarios más antiguos del emporio comercial de Gamarra, Lo que llamó mucho la atención del entrevistado, que a pesar de su ceguera en un 90% debido a un accidente automovilístico, él dirigiría su empresa.

Este empresario tiene varios puntos de ventas en diferentes tiendas y su taller donde se produce para las tiendas está situado en unos de los últimos pisos de una galería moderna; manifestó ser uno de los empresarios más antiguos de esta zona, que aún sobrevive, vio a muchos quebrar, empezó su trajinar en esta actividad empresarial confeccionando polos, luego Jeans, y por último prendas de vestir para damas, línea que le va muy bien, donde encontró su nicho de mercado, ahora sus prendas llegan a Bolivia, Ecuador y Venezuela. El local de su tienda principal y el taller son propios, existen empresarios en Gamarra, que tienen que pagar alquiler de locales y montos muy elevados, a muchos que recién se inician en el negocio, esta situación no les permite crecer y algunos terminan comprometiendo el capital, porque al iniciar el emprendimiento no se tiene financiamiento de terceros y quiebran, así es la realidad.

En Gamarra, existen una suerte de prestamistas (agiotistas) que prestan dinero a 10% mensual, éstos se encuentran muy bien posicionados y tienen personas a su cargo que se encargan de hacer las cobranzas diariamente la proporción del capital prestado más los intereses y hasta que terminen de amortizar la deuda, estos prestamistas, colocan su capital a empresarios relativamente nuevos y otros más experimentados, que por presentarse un buena oportunidad de negocio, recurren a ellos por falta de liquidez, de la ocasión.

A pesar que el mencionado empresario confeccionista, no tiene una formación académica, posee criterios acertados de gestión financiera, producto de su aprendizaje del día a día en la dirección estratégica y el control de su empresa. Coincidiendo su apreciación del financiamiento, con las hipótesis de la investigación; argumenta que, **sin el financiamiento no se puede crecer y se debe de conocer de análisis técnico para el uso correcto del financiamiento**, se debe analizar cuándo y por cuanto embarcarse en un préstamo; este empresario para sobrevivir y crecer recurrió a todo tipo de financiamiento: formales e informales, ahora después de muchos años de esfuerzo y sacrificio, es un exitoso empresario que posee un sólido patrimonio, actualmente agentes de diversas instituciones financieras lo visitan para ofrecerle sus diversos productos financieros.

Se resume entonces; que el financiamiento es una estrategia de crecimiento empresarial, y que sin el apalancamiento no se puede expandir el negocio, el acceder al financiamiento, dinamiza el capital de trabajo, mejora el nivel de ventas, que se refleja en la obtención de una mayor rentabilidad.

OTRA EXPERIENCIA EN LAS ENTREVISTAS

Esta oportunidad, fue a la empresaria Carmen Escudero, en la línea de ropa casual para damas, nacional e importada. En este caso, el taller está ubicado en la zona de Ate, la comercialización en 2 puntos de ventas en el emporio comercial de Gamarra, la entrevistada manifestó que hace 30 años su padre tuvo una empresa de confecciones, cuando no había mucha competencia, tenía muy buenas utilidades, su centro de operaciones era el Jirón de la Unión. En el segundo quinquenio de los años 80s el negocio empezó a desfinanciarse, se hicieron préstamos para reflotar el negocio, en esa época se vivía un inflación galopante, el cual no pudo honrar sus deudas y la falta de capital de trabajo, termino con la empresa.

A fines de los años 90 Carmela Escudero, consiguió un préstamo de un empresario amigo de la familia, ella apostó por operar en la zona de Gamarra, alquilo una tienda y empezó su emprendimiento empresarial, manifestó esta emprendedora, que al inicio fue muy difícil, tenía que devolver el préstamo y no descuidar el capital de trabajo, al inicio no tuvo acceso al financiamiento de alguna institución financiera, las oportunidades de negocio se presentaban, pero al no tener capital de trabajo suficiente, perdía oportunidades, había necesidad de crecer, tuvo que acceder al préstamo informal, al pago intereses muy altos, por no ser aun sujeto de crédito; cuando tuvo 6 meses de actividad, recién pudo obtener un préstamo de Mi Banco, como garantía fue la mercadería de stock, y el referente del movimiento, sus ventas realizadas, aunque el monto solicitado no fue el otorgado, con ello adquirió mayor material y diversifico su stock de mercaderías, se incrementaron las ventas, pudo cumplir con pagar la deuda y en la siguiente vez que toco la puerta del Banco, consiguió un préstamo de una mayor cantidad, donde obtuvo un mayor capital de trabajo que le permitió aún más, diversificar sus prendas, la mercadería roto más activamente.

El crecimiento de la empresa, no seria posible sin el financiamiento de terceros, eso lo tiene muy presente, la mala experiencia de su padre, le dio

una gran lección; por ello manifiesta que, se debe proyectar el flujo de caja en miras del endeudamiento y hacer una evaluación: El financiamiento a largo plazo, para adquisiciones de activos fijos, y el financiamiento a corto plazo, para capital de trabajo, en épocas de campaña, como el día de la madre, fiestas patrias, y fiestas de fin de año. Esta empresaria, sabe lo que no se debe hacer en la gestión empresarial, argumenta que todo empresario debe tener conocimiento de administración de negocios, como también la mejor forma de financiarse para asegurar el éxito empresarial.

15 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. BODIE, Z. Y MERTON, Roberto C. **FINANZAS.**
Editorial College, Primera edición,
2000, México D.F. pp. 442.
2. BASAGAÑA J.Eduardo; BRUNO, Norberto; GONZALEZ DOSIL, Roberto **TEMAS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.**
Edic. Macchi 2002 pp.334.
3. BELLIDO SÁNCHEZ Pedro Alberto. **ADMINISTRACIÓN FINANCIERA**
Editorial técnico científico S.A. pp
568.
4. CHIAVENATO P, Adalberto **INTRODUCCIÓN A LA TEORIA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN.**
Editorial Campus Ltda. Quinta
Edición, 1999, Colombia. pp.1056.
5. DESIDE. **LOS SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL PARA LAS PYMES DEL SUBSECTOR CONFECCIONES.**
1999, Perú. pp.89.
6. DIAZ MOSTO Jorge. **DICCIONARIO Y MANUAL DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN,** tomo 3,pp.
287.
7. MASCAREÑAS PEREZ-IÑIGO, Juan. **INNOVACIÓN FINANCIERA, APLICACIONES PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL**
Editorial Interamericana, primera
edición 2002 España. pp.270.
8. OCÉANO/CENTRUM **ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**
2003 pp.928.
9. ORTIZ GÓMEZ, Alberto **GERENCIA FINANCIERA UN ENFOQUE ESTRATÉGICO**
McGraw-Hill, 2000 pp. 430.
10. PANEZ MEZA Julio
ISHIDA DE PANEZ, Carmela. **DICCIONARIO CONTABILIDAD ECONOMÍA FINANZAS**
Iberoamericana de editores S.A.
11. PASCALE, Ricardo C **DECISIONES FINANCIERAS**

- 3ra. Edición Macchi. Buenos Aires Argentina pp. 360.
12. PRIEST L. George, BOLOÑA BEHR **EL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA EN EL PERÚ,** IUS Et Veritas 2000 pp,380.
13. RAUL SEOANE, Joaquín. **DICC. DE CONTABILIDAD, ORGANIZACIÓN ADMINISTRACIÓN Y CONTROL Y CIENCIAS AFINES** talleres graficas Aconquija,1966.
14. REDONDO HINOJOSA, Jaime. **COMPENDIO DE TÉRMINOS USUALES EN LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA.**
15. REYES PONCE, Agustín. **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.** Editorial Luwisa y Wesley. Edición 2002 Lima Perú pp.245.
16. RIVAS GOMEZ, Víctor. **TERMINOLOGÍA BANCARIA Y FINANCIERA.** Ediciones Arita S.R.L. primera edición1986 pp. 406.
17. ROCA, Santiago y colaboradores **LA INVERSIÓN EN EL PERÚ 2002-2003,** Ediciones ESAN, 2003.
18. STEVENSON Richard A. **FUNDAMENTOS DE FINANZAS** McGraw- Hill 1983 pp. 523.
19. WONG CAM, David **LOS GRANDES PEQUEÑOS NEGOCIOS EMPRESARIOS Y FINANZAS** Centro de Investigación de la universidad del Pacífico 1997 pp.370.

15.1.1.1

15.1.1.2

15.1.1.3

15.2 TEMA: EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN DE GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL CONFECCIONES DE GAMARRA

15.3 PROBLEMAS	15.4 OBJETIVOS	HIPOTESIS	15.5 VARIABLES E INDICADORES	15.6 METODOLOGÍA	OBS.
<p>1.- PROBLEMA PRINCIPAL</p> <p>¿En qué medida el financiamiento adecuado, influye en la optimización de la gestión para el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra?</p> <p>2.-PROBLEMAS SECUNDARIOS</p> <p>a. ¿En qué medida la obtención de liquidez por el financiamiento optimiza al capital de trabajo?.</p> <p>b. ¿En qué medida la liquidez obtenida por el financiamiento atiende a los requerimientos de flujo de caja?.</p> <p>c. ¿De qué manera el endeudamiento obtenido permite alcanzar los objetivos de inversión?.</p> <p>d. ¿En qué medida la utilización de los recursos ajenos es ventajoso para maximizar la rentabilidad?</p> <p>e. ¿En que medida el riesgo de un financiamiento no evaluado amenaza las políticas establecidas de la empresa?</p>	<p>1.-OBJETIVO GENERAL</p> <p>Demostrar que el financiamiento influye en la optimización de la gestión permitiendo el crecimiento de la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra.</p> <p>2.-OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a. Comprobar que la obtención de liquidez por el financiamiento tiene el propósito de optimizar el capital de trabajo y conseguir incrementar el volumen de compras y ventas.</p> <p>b. Demostrar que la liquidez obtenida por el financiamiento es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja en la gestión empresarial.</p> <p>c. Demostrar que el endeudamiento obtenido permite alcanzar los objetivos de inversión en activos fijos de mejor tecnología incrementado la producción.</p> <p>d. Demostrar que la utilización de recursos ajenos, es ventajoso reflejando en el incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.</p> <p>e. Considerar cómo el riesgo, de un financiamiento no evaluado objetivamente amenaza a las políticas establecidas de la empresa, exponiendo a drásticos cambios en la planificación de la empresa.</p>	<p>1.- HIPÓTESIS GENERAL.</p> <p>La utilización del financiamiento adecuado, con el eficiente uso de los recursos, es una estrategia de gestión, que permite optimizar el crecimiento en la Micro y Pequeña empresa de textil confecciones de Gamarra.</p> <p>2.-HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <p>a. La obtención de liquidez por el financiamiento, optimiza la capacidad del capital de trabajo, permite incrementar el volumen de compras y ventas realizando una eficiente gestión empresarial.</p> <p>b. La liquidez obtenida por el financiamiento, es necesaria para atender las necesidades de flujo de caja, permite una favorable gestión Empresarial.</p> <p>c. El endeudamiento obtenido, permite alcanzar objetivos de inversión, la empresa estará en capacidad de adquirir activos fijos con mejor tecnología para el incremento de su producción.</p> <p>d. La utilización de recursos ajenos es ventajoso, en términos de resultados, si refleja el proporcional incremento de la utilidad, maximizando la rentabilidad del financiamiento.</p> <p>e. El riesgo es inherente a un financiamiento no evaluado, puede afectar desfavorablemente a las políticas establecidas de la empresa exponiendo a cambios drásticos en la planificación de la gestión.</p>	<p>1.VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>X. FINANCIAMIENTO</p> <p>INDICADORES</p> <p>X1 Liquidez. X2 Endeudamiento. X3 Recursos Ajenos. X4 Riesgo.</p> <p>2. VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>1.2 Y. GESTIÓN EMPRESARIAL</p> <p>2 INDICADORES</p> <p>Y1 Capital de trabajo. Y2 Flujo de caja. Y3 Objetivos. Y4 Políticas. Y5 Rentabilidad.</p>	<p>1.- TIPO</p> <p>- Aplicada.</p> <p>2.- NIVEL</p> <p>- Descriptiva. Explicativa y correlacional.</p> <p>3. - MÉTODOS</p> <p>- Descriptivo, explicativo, deductivo inductivo, análisis, síntesis, estadístico.</p> <p>4.- DISEÑO</p> <p>- El de una investigación por objetivos.</p> <p>5.- POBLACIÓN</p> <p>- Pequeña, microempresa de subsector confecciones en Gamarra.</p> <p>6.- MUESTRA.</p> <p>81 empresarios de la micro y pequeña empresa</p> <p>7.- TÉCNICAS DE ACOPIO DE INFORME.</p> <p>- Entrevista, encuesta, análisis documental.</p> <p>8.- INSTRUMENTOS</p> <p>- Guía de entrevista, cuestionario, guía de análisis documental, etc.</p>	

15.6.1.3 ENTREVISTA

16 INSTRUCCIONES

La presente técnica de la entrevista, tiene por finalidad, recoger información importante sobre la investigación titulada **EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN DE GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL-CONFECCIONES DE GAMARRA**. Al respecto se le solicita a en las preguntas que a continuación se le presenta, responda con independencia de criterio, y objetividad, con la finalidad de ampliar el conocimiento del tema.

1. ¿Como define al financiamiento?
2. ¿Porqué las empresas necesitan usar del financiamiento? ¿Es beneficioso usarlo?
3. ¿Para la toma de decisiones en una gestión, que cualidades técnicas debe tener la persona que se encuentra frente a las finanzas y que herramientas de gestión debe conocer?
4. ¿Qué tipo de financiamiento usa para hacer frente a necesidades que requiere las MYPES de este subsector?
5. ¿Cómo evaluaría usted, las estrategias para conseguir alcanzar los objetivos fijados en la gestión empresarial?
6. ¿Qué se debe tomar en cuenta para la reducción del riesgo en un financiamiento?

7. ¿Podría usted, dar su apreciación con relación a la falta de liquidez que atraviesan las MYPES en el país?.
8. ¿Que papel juega el financiamiento en la rentabilidad de las empresas?
9. ¿Qué otras alternativas de financiamiento proporcionaría usted para maximizar la rentabilidad en una gestión empresarial?
10. ¿Cuáles son las tendencias de financiamiento, generados por la globalización y cuales se están aplicando en las empresas en la coyuntura ?
11. ¿Usted encuentra que hay facilidades en el sistema financiero u otras fuentes de financiamiento, para el acceso al financiamiento para las MYPES?
12. ¿Cree usted que el gobierno impulsa el crecimiento y desarrollo de las MYPES?

ENCUESTA

La técnica de la encuesta tiene por finalidad recoger información importante sobre el tema: **EL FINANCIAMIENTO COMO ESTRATEGIA DE OPTIMIZACIÓN DE GESTIÓN EN LAS MYPES TEXTIL-CONFECIONES DE GAMARRA**; sobre el particular usted encontrará a continuación, un conjunto de preguntas, las mismas que tendrán diferentes alternativas, debiendo elegir la que considere correcta, marcando al lado derecho de la misma con un aspa (X).

Esta técnica es anónima, se le agradece su participación.

- 1.- ¿Cuál es la principal necesidad para recurrir al financiamiento en las MYPES de este sector textil confecciones?
 - a. Falta de liquidez. ()
 - b. Inversión. ()
 - c. Falta de capital de trabajo. ()
 - d. Cubrir deuda con terceros. ()

- 2.- ¿Qué formas de financiamiento es mas usual, en el sector textil confecciones, para hacer frente a las necesidades económicas.
 - a. Prestamos de amistades o familia ()
 - b. Prestamos de instituciones bancarias ()
 - c. Prestamos de instituciones financieras. ()
 - d. Otros tipos de financiamiento. ()

- 3.- ¿Cuál es la evaluación que realiza la institución financiera frente a una solicitud de financiación y é sta sea aceptada.
 - a. La organización. ()
 - b. Las ventas. ()
 - c. Los vínculos comerciales ()

- d. La información contable ()
- e. La capacidad de pago. ()

4.- Cree usted que las empresas en la actualidad para mantenerse en el mercado y poder desarrollarse deben:

- a. Reducir sus costos ()
- b. Usar financiamiento adecuado ()
- c. Buscar diversificar sus riesgos ()
- d. Apoyo del Estado ()

5.- ¿Considera usted Importante la evaluación del riesgo, antes de gestionar un financiamiento

- a. Poca importancia ()
- b. Mediana importancia. ()
- c. Mucha importancia. ()

6.- Cree usted que es beneficioso el uso del financiamiento externo, lo cual permite a cumplir con los objetivos fijados en una gestión.

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

Porqué.....
.....

7.- Considera usted que la liquidez que se obtiene debido al financiamiento, optimiza el capital de trabajo beneficiando la gestión.

- a. No beneficia el aumento de capital de trabajo. ()
- b. Si beneficia aumentando el capital de trabajo. ()
- c. Beneficia siempre y cuando se direcciona para el incremento de la producción. ()

8.- Señale usted el orden de importancia en que se refleja el incremento del capital de trabajo.

- a. Crecimiento Stock de mercaderías ()
- b. Incremento de las ventas ()
- c. Mejora el nivel de producción ()
- d. Cumplimiento de compromisos con terceros ()
- e. Cubriendo gastos operativos ()

9.- Considera usted importante el uso de las estrategias para el resultado de una buena gestión del Financiamiento.

- a. Es importante usar estrategias ()
- b. Es irrelevante usar las estrategias ()

10.- Cree usted que el uso de los recursos ajenos es más beneficioso, que usar el financiamiento propio.

- a. Si, ()
- b. No, ()
- c. Siempre y cuando el costo de la deuda sea inferior que la rentabilidad . ()

11.- A la pregunta ¿ Las políticas que se adopten en la gestión de la empresa deben ser pre-establecidas. para hacer frente al riesgo que trae el financiamiento?.

- a. Si estoy de acuerdo. ()
- b. No estoy de acuerdo. ()
- c. Deben ser flexibles. ()

12.- La globalización ha traído muchos cambios, con ellos el inminente riesgo en las MYPEs; ¿De qué manera éstas empresas pueden estar protegidas al respecto?.

- a. Contar con tecnología de punta. ()

- b. Contar con mayor información. ()
- c. Utilizar todas las herramientas de gestión. ()
- d. Organizarse en consorcios para hacerle frente. ()

13.- Considera usted que existen dificultades para el acceso del financiamiento en este sector empresarial.

- a. Mucha dificultad ()
- b. Mediana dificultad ()
- c. Poca dificultad ()

14.- ¿Con la liquidez existente por el financiamiento, se atiende las necesidades del flujo de caja, ello permite una favorable gestión financiera?.

- a. Definitivamente si ()
- b. Probablemente si ()
- c. Desconoce ()
- d. Probablemente no ()
- e. Definitivamente no ()

15.- ¿Su empresa se encuentra actualmente en capacidad para adquirir activos fijos con mejor tecnología?.

- a. Definitivamente que si ()
- b. Probablemente que si ()
- c. Desconoce ()
- d. Probablemente que no ()
- e. Definitivamente que no ()

16.- ¿Existe incremento de utilidad, maximizando la rentabilidad de financiamiento?.

- a. Excelente ()
- b. Bueno ()
- c. Regular ()

- d. Poco ()
- e. Nada ()

17.- ¿La empresa está expuesta a cambios drásticos en la planificación de la gestión frente a un financiamiento con resultados no rentables por no haberse evaluado adecuadamente?.

- a. Definitivamente si ()
- b. Probablemente si ()
- c. Desconoce ()
- d. Probablemente no ()
- e. Definitivamente no ()

18.- ¿El uso adecuado del financiamiento, con una evaluación técnica permite el eficiente uso de los recursos?.

- a. Definitivamente si ()
- b. Probablemente si ()
- c. Desconoce ()
- d. Probablemente no ()
- e. Definitivamente no ()

19.- ¿Considera usted que esta realizando una adecuada gestión de su empresa de textil confecciones?.

- a. Excelente ()
- b. Buena ()
- c. Regular ()
- d. Mala ()
- e. Pésimo ()

Anexos