



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

**EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS  
EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA**

**PRESENTADA POR  
ANA CEFERINA VILLAORDUÑA CALDAS**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN  
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**LIMA – PERÚ**

**2014**



**Reconocimiento - No comercial - Sin obra derivada**  
**CC BY-NC-ND**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTIN DE PORRES

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

**EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS  
EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN  
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

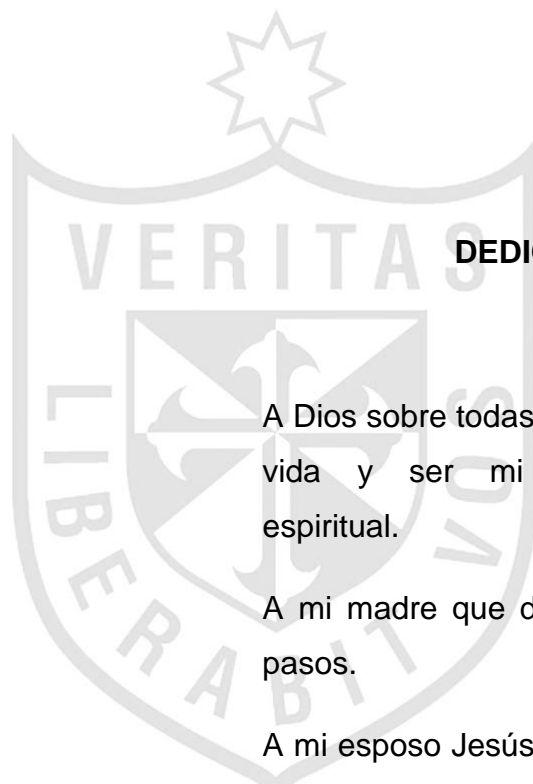
**PRESENTADA POR**

**ANA CEFERINA VILLAORDUÑA CALDAS**

**LIMA – PERÚ  
2014**



**EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS  
EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA**



## **DEDICATORIA**

A Dios sobre todas las cosas por darme la vida y ser mi principal motivación espiritual.

A mi madre que desde el cielo guía mis pasos.

A mi esposo Jesús y a mis adorados hijos que son fuente de inspiración y constante progreso profesional.



## AGRADECIMIENTO

A mis profesores y asesores quienes me guiaron y condujeron hacia la culminación exitosa de mi Tesis, a quienes agradezco por sus consejos y guías para el perfeccionamiento de la misma.

A las autoridades, funcionarios y empleados de mi Casa Superior de Estudios por su apoyo.

## ÍNDICE

Portada	
Título	
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
ÍNDICE	vi
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
INTRODUCCIÓN	xi
<b>CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b>	<b>1</b>
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Formulación del problema	9
1.2.1 Problema general	9
1.2.2 Problemas específicos	9
1.3 Objetivos de la investigación	10
1.3.1 Objetivo general	10
1.3.2 Objetivos específicos	10
1.4 Justificación de la investigación	11
1.4.1 Justificación	11
1.4.2 Importancia	12
1.5 Limitaciones del estudio	12
1.6 Viabilidad del estudio	12

<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>	13
2.1. Antecedentes de la Investigación	13
2.2. Bases teóricas	13
2.3. Definiciones conceptuales	86
2.4. Formulación de la hipótesis	89
2.4.1. Hipótesis general	89
2.4.2. Hipótesis específicas	89
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA</b>	91
3.1. Diseño metodológico	91
3.2. Población y muestra	92
3.3. Operacionalización de variables	94
3.4. Técnicas de recolección de datos	94
3.5. Técnicas para el procesamiento de la información	95
3.6. Aspectos éticos	95
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS</b>	97
4.1. Interpretación de Resultados	97
4.2. Contrastación de Hipótesis	122
<b>CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	134
5.1. Discusión	134
5.2. Conclusiones	135
5.3. Recomendaciones	136



<b>FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	137
Referencias bibliográficas	137
Referencias hemerográficas	140
<b>ANEXOS</b>	141
Anexo N° 1: Matriz de consistencia	142
Anexo N° 2: Encuesta	143



## RESUMEN

La Tesis desarrollada está referida a analizar los efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana. Para demostrar sus objetivos, se analizó asimismo cómo las herramientas financieras inciden en la gestión y de esta manera probar nuestras hipótesis planteadas.

Se utilizó el método no-experimental, de tipo descriptivo, explicativo, correlacional y a través de los resultados, se llegó a la conclusión que efectivamente la aplicación de herramientas financieras adecuadas logra optimizar la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana, no solamente en la zona estudiada, pudiendo aplicar dicha herramienta a nivel de país y así poder enfrentar múltiples retos para lograr objetivos comunes.

Se espera que la Tesis realizada y los resultados a los que se ha llegado sirvan como aporte para futuras investigaciones.

**Palabras clave:** Financiamiento, gestión, resultados.

## **ABSTRACT**

The thesis developed is referred to analyze the effects of financing management service companies in Lima. To prove its targets, also examined how financial management tools influence and thus test our hypotheses.

Non-experimental explanatory method, descriptive, correlational and through the results was used, it was concluded that indeed the implementation of appropriate financial tools optimizes management service companies in Maharashtra, not only in the study area, this tool can be applied at the country level in order to face multiple challenges to achieve common goals.

It is expected that the thesis done and the results that it has come to serve as input for future research.

Keywords: Finance, management, results.

## INTRODUCCIÓN

Todo negocio o empresa posee la capacidad de crecer y desarrollarse; y a la vez competir con empresas similares o de su mismo giro de negocio y realizar transacciones comerciales o intercambios comerciales con sus pares a nivel local o internacional. Dichas empresas tienen que ser capaces de gestionar los recursos que tienen a su disposición y generar otros, para poder lograr un equilibrio entre los disponibles y obtenibles.

Los empresarios tienen la misión de persuadir y motivar al inversionista o fuentes de capital (entidades bancarias, financieras) para que en el caso que los recursos escaseen estos estén dispuestos a apoyarlo.

En nuestra sociedad existen dos sectores, tenemos el Sector Privado que pertenecen a empresas de la propiedad privada y el Sector Público conformado por las entidades gubernamentales, ambos tipos de empresas tienen diferentes objetivos financieros ya que las empresas privadas obtienen un beneficio económico a través de sus utilidades, en tanto que las entidades gubernamentales no tienen beneficio alguno, ya que son creadas para el bienestar social o para brindar un servicio público de acuerdo a sus objetivos o su ámbito de acción.

Es por ello que la gestión de los recursos de las empresas juega un papel fundamental en la toma de las decisiones más óptimas que repercutirán en el

futuro de la empresa el cual puede ser exitoso y traer beneficio y en caso contrario llevar a la empresa a la quiebra.

Algunas de estas pequeñas y micro empresas ignoran la importancia y el significado que tiene la gestión dentro de sus empresas; por otro lado, existen empresarios que saben el significado de este término y son conscientes de que para lograrlo necesitan invertir en profesionales que logren desarrollarla eficientemente, para lo cual se necesitaría una inversión que permita solventar los servicios de las personas encargadas.

El financiamiento es un tema vital para las empresas sobre todo para las medianas o pequeñas y actualmente continua teniendo problemas para poder acceder a alguna modalidad de financiamiento que el sistema financiero ofrece a través de las diversas entidades financieras, las limitaciones provienen de la misma empresa del interior, de su forma de administración, de la informalidad, de la falta de recursos, de las dificultades que tienen para poder demostrar que pueden pagar un crédito o que tienen suficiente movimiento financiero, estos y otros temas serán tratados en esta investigación, que consideramos que es importante y vital para el futuro de este tipo de organizaciones.

Asimismo, la gestión administrativa debe centrarse en la eficiencia y eficacia, principalmente si se quiere que ésta tenga como camino, la excelencia. El objeto de estudio también recae sobre la importancia que debe tener la coordinación en las microempresas, ya que este principio desempeña un rol imprescindible en el marco general de la organización.

La Tesis fue desarrollada se divide en cinco capítulos:

En el Primer Capítulo, hemos considerado la problemática de la investigación, la cual nos permitirá conocer la situación real en la que se encuentran las empresas de servicios en Lima Metropolitana; asimismo se plantean los problemas de la investigación, y los objetivos con los que haremos nuestro trabajo de campo.

En el Segundo Capítulo, hemos abordado el Marco Teórico que considera los siguientes ítems: antecedentes de la investigación, bases teóricas, definiciones conceptuales y la formulación de hipótesis.

En el Tercer Capítulo, se aprecia la Metodología, es decir la aplicación de lo aprendido por la teoría, como lo es, el diseño metodológico, la población y muestra, la operacionalización de variables, y las técnicas de recolección de datos.

En el Cuarto Capítulo, se aprecian los resultados de la investigación, la contrastación de hipótesis y el caso práctico.

El Quinto Capítulo, comprende el análisis, la discusión, conclusiones y recomendaciones del aporte realizado por nuestro proyecto de investigación, en función a la solución de los problemas planteados.

Finalmente, se tienen las fuentes de información y los anexos correspondientes.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

En los últimos años se ha venido apreciando que las empresas que desarrollan sus operaciones en nuestro país, viene necesitando del apoyo financiero vía las diversas modalidades de financiamiento existentes y que brindan las entidades financieras (bancos, cajas, financieras, entre otros) para poder alcanzar un mayor desarrollo y consolidarse como empresas emergentes y lograr su sostenibilidad en el tiempo, en razón de las actuales exigencias del mercado y las condiciones de mercado y coyunturales, las mismas que exigen mayores opciones en cuanto a los servicios que prestan, mayor competitividad, y desde luego, mejorar el servicio que prestan de acuerdo a la actividad que realizan.

De otro lado, a estas organizaciones empresariales, principalmente las Medianas y Pequeñas Empresas (MYPES), las entidades financieras vienen

poniendo limitaciones para otorgarles créditos, principalmente en cuanto al respaldo que deben obtener de éstas referido a las garantías que deben dar para la devolución de los préstamos o financiamientos, lo cual no permite que las mismas puedan ampliar el panorama empresarial en el cual se desenvuelve. Dicha situación repercute en la gestión y resultados que se esperan en este tipo de empresas; ya que existen muchos inconvenientes financieros que no permiten una mayor amplitud de este sector.

Las MYPES son empresas muy particulares y tienen una forma de trabajo empírica por la forma como han sido constituidas y operan, es decir que son en un entorno familiar, en base a la experiencia de sus propietarios, a los logros obtenidos, a la cantidad de trabajo que realizan, a los ingresos diarios que tienen, a la informalidad también en la que trabajan, a la poca disposición al cambio de parte de sus dueños o administradores, a la forma de trabajar sin una organización definida, entre otros aspectos que son importantes y que las entidades financieras saben y que quizás por ello no son sujeto de crédito.

A pesar que en los últimos años se vienen haciendo esfuerzos desde diversas aristas, entidades e instituciones públicas y privadas por mejorar esta situación formalizando a las MYPES e insertándolas en el mercado y específicamente en el sistema financiero (cuadro N° 01).



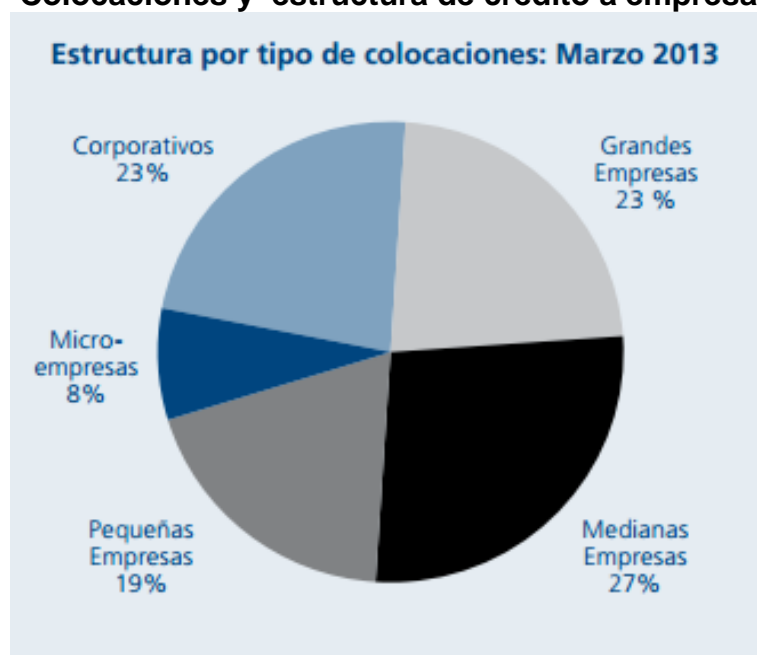
**CUADRO N° 1****ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN POR TIPO DE CRÉDITO Y DEPÓSITO 1/**

	Mar.11	Mar.12	Set.12	Dic.12	Mar.13
<b>Colocaciones</b>	<b>1 551</b>	<b>1 566</b>	<b>1 577</b>	<b>1 567</b>	<b>1 576</b>
Empresas	1 671	1 671	1 681	1 667	1 675
- Corporativos	2 778	2 773	2 696	2 610	2 706
- Grandes	2 437	2 459	2 468	2 511	2 431
- Medianas	2 051	2 130	2 140	2 137	2 123
- Pequeñas	985	995	995	1 001	997
- Microempresa	587	612	605	615	617

Fuente: BCRP (2013). Reporte de Estabilidad Financiera (2013).

Si este es el panorama en el cual están inmersas gran cantidad de MYPEs, sobre todo aquellas dedicadas a brindar servicios, se puede apreciar que en cuanto a la gestión de las mismas, están limitadas y no les permiten alcanzar las metas y objetivos que tienen previstos, y pese a todos los esfuerzos sus costos operativos se ven incrementados por los intereses de los préstamos que pudieran recibir, a lo cual se suman otros factores como son en cuanto a el aspecto laboral y compromisos que se tienen con otras organizaciones; sin embargo debemos indicar que el estado ha hecho esfuerzos por brindar la mayor cantidad de beneficios tributarios y laborales para que este tipo de empresas puedan lograr su sostenibilidad en el tiempo y continúen contribuyendo con la economía del país pues son el principal eje económico.

**GRÁFICO N° 1**  
**Colocaciones y estructura de crédito a empresa**



Fuente: BCRP (2013). Reporte de Estabilidad Financiera (2013).

**CUADRO N° 2**

<b>DEUDA POR TIPO DE EMPRESA Y POR MONEDAS CON EL SISTEMA FINANCIERO 1/</b> (Millones de S/.)							
	<b>Mar.11</b>	<b>Mar.12</b>	<b>Set.12</b>	<b>Dic.12</b>	<b>Mar.13</b>	<b>Mar.13/Mar.12</b>	
						<b>Flujo</b>	<b>Var.%</b>
Pequeñas empresas	14 369	18 276	20 244	21 103	21 351	3 075	16,8
Moneda nacional	11 313	14 967	16 713	17 593	17 946	2 979	19,9
Moneda extranjera	3 056	3 309	3 531	3 510	3 406	97	2,9
% dolarización	21,3%	18,1%	17,4%	16,6%	16,0%		
Microempresas	7 714	8 615	8 762	9 058	8 677	62	0,7
Moneda nacional	7 218	8 025	8 239	8 474	8 197	172	2,1
Moneda extranjera	497	590	523	584	481	-110	-18,6

Fuente: BCRP (2013). Reporte de Estabilidad Financiera (2013).

Finalmente, la realidad actual nos viene demostrando que si las empresas, principalmente las pequeñas y medianas empresas de servicios, no tienen el respaldo necesario en el aspecto económico, todas estas circunstancias afectan su gestión (económica, empresarial, financiera, de resultados) y por

lo tanto, tienen un limitado desarrollo, en razón que sus metas y objetivos que tienen previstos no se podrán lograr, consolidar y cumplir, es por ello que este tema es importante.

**CUADRO Nº 3**

<b>RATIO DE MOROSIDAD DE LAS EMPRESAS CON EL SISTEMA FINANCIERO</b> (Porcentaje)					
	<b>Mar.11</b>	<b>Mar.12</b>	<b>Set.12</b>	<b>Dic.12</b>	<b>Mar.13</b>
<b>Total deuda de empresas</b>	<b>3,26</b>	<b>3,16</b>	<b>3,40</b>	<b>3,48</b>	<b>3,53</b>
Moneda nacional	4,13	4,51	5,05	5,04	5,54
Moneda extranjera	2,49	2,01	1,99	1,91	1,98
<b>Empresas corporativas</b>	<b>0,26</b>	<b>0,19</b>	<b>0,28</b>	<b>0,28</b>	<b>0,11</b>
Moneda nacional	0,06	0,05	0,05	0,07	0,04
Moneda extranjera	0,39	0,26	0,40	0,38	0,14
<b>Grandes empresas</b>	<b>0,80</b>	<b>0,76</b>	<b>0,70</b>	<b>0,62</b>	<b>0,64</b>
Moneda nacional	0,27	0,33	0,31	0,34	0,43
Moneda extranjera	1,02	0,92	0,84	0,73	0,72
<b>Medianas empresas</b>	<b>4,89</b>	<b>4,12</b>	<b>4,51</b>	<b>4,58</b>	<b>4,91</b>
Moneda nacional	4,93	5,09	6,06	6,37	6,89
Moneda extranjera	4,86	3,66	3,74	3,65	3,86
<b>Pequeñas empresas</b>	<b>7,47</b>	<b>7,70</b>	<b>7,96</b>	<b>7,83</b>	<b>8,74</b>
Moneda nacional	7,61	7,93	8,35	8,15	9,10
Moneda extranjera	7,00	6,73	6,11	6,19	6,82
<b>Microempresas</b>	<b>5,96</b>	<b>5,43</b>	<b>5,90</b>	<b>5,37</b>	<b>6,05</b>
Moneda nacional	6,11	5,61	6,10	5,57	6,24
Moneda extranjera	3,90	3,01	2,78	2,41	2,90

Fuente: BCRP (2013). Reporte de Estabilidad Financiera (2013).

**CUADRO Nº 04**

	<b>CLIENTES CON CRÉDITOS MYPE EN EL SISTEMA FINANCIERO *</b>					
	<b>Créditos a la Microempresa</b>			<b>Créditos a la Pequeña Empresa</b>		
	<b>Número de deudores</b>	<b>Saldo total de créditos (Mill. S./.)</b>	<b>Saldo promedio por deudor (S./.)</b>	<b>Número de deudores</b>	<b>Saldo total de créditos (Mill. S./.)</b>	<b>Saldo promedio por deudor (S./.)</b>
2010	1 317 891	7 741	5 874	233 858	13 938	59 600
2011	1 482 633	8 600	5 800	289 520	17 683	61 077
2012	1 606 179	9 036	5 626	348 372	21 040	60 395

\* Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y Edpymes.  
Fuente: Reporte Crediticio Consolidado (RCC).

Fuente: BCRP (2013). Reporte de Estabilidad Financiera (2013).

### **Acceso a información del sistema financiero**

El requerimiento de información sobre el acceso a información del sistema financiero, estuvo orientado a determinar el conocimiento de conductores de las MYPES que participaron en eventos de capacitación sobre características

de la oferta de servicios del sistema financiero en sus localidades o que tuvieron acceso a información relativa a la oferta de servicios financieros, que conoce suficientemente las principales características de la oferta de servicios y los principales criterios a utilizar para determinar el tipo de servicio financiero que mejor se ajusta a las necesidades de su empresa.

### **Participación en eventos de capacitación o acceso a información de servicios del sistema financiero**

En el año 2011, el 26,3% de los conductores de las MYPES habían participado en algún evento de capacitación relacionado con los servicios del sistema financiero. El valor más alto corresponde a la ciudad de Huancayo (68,2%), seguido de Piura (54,9%), Arequipa (46,8%), Chiclayo (32,0%), Trujillo (27,6%), Iquitos (26,7%) y Lima - Callao (21,9%).

#### **CUADRO Nº 05**

**MYPES QUE PARTICIPARON EN EVENTOS DE CAPACITACIÓN O TUVIERON ACCESO A INFORMACIÓN SOBRE OFERTAS DE SERVICIOS DEL SISTEMA FINANCIERO, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011**  
(Participación porcentual)

Capital departamental 1/	MYPES	MYPES que participaron en eventos de capacitación o tuvieron acceso a información sobre ofertas de servicios de microfinanzas.	
		Absoluto	%
<b>Total</b>	<b>17 647</b>	<b>4 636</b>	<b>26,3</b>
Lima - Callao	13 437	2 942	21,9
Arequipa	1 348	630	46,8
Trujillo	1 165	321	27,6
Chiclayo	540	173	32,0
Huancayo	398	272	68,2
Iquitos	420	112	26,7
Piura	339	186	54,9

1/ Incluye distritos metropolitanos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012.

### **Principales instituciones que prestan servicios de financiamiento a las MYPES**

El 94,3% de los conductores de las MYPES, identificó a los Bancos como las Instituciones financieras que en sus ciudades prestan servicios financieros. En importancia siguen las Cajas Municipales con 31,5%, EDEPYME con 12,6% y la Caja Rural con 8,5%, entre otros.

A nivel de capital departamental, se observa un comportamiento similar al descrito en el párrafo anterior; con excepción de Huancayo, donde se identificó a las EDPYME como una de las instituciones más importantes (50,6%) y en Piura a la Caja Municipal con 95,8%.

**CUADRO Nº 06**  
**INSTITUCIONES CONOCIDAS POR LAS MYPES QUE PRESTAN SERVICIOS**  
**DE FINANCIAMIENTO, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011**  
 (Participación porcentual)

Capital departamental 1/	MYPES	Banco	Caja municipal	Caja rural	EDPYME	ONG	Otras
<b>Total</b>	<b>17 647</b>	<b>94,3</b>	<b>31,5</b>	<b>8,5</b>	<b>12,6</b>	<b>1,9</b>	<b>3,3</b>
Lima - Callao	13 437	96,0	17,6	2,6	7,8	1,5	3,7
Arequipa	1 348	81,7	78,4	18,7	36,3	4,2	2,5
Trujillo	1 165	93,8	73,2	44,5	18,2	2,6	1,5
Chiclayo	540	84,6	60,9	19,8	20,2	2,1	0,7
Huancayo	398	91,4	86,5	24,7	50,6	4,3	2,2
Iquitos	420	94,9	65,8	13,4	0,3	0,0	3,8
Piura	339	94,8	95,8	33,0	50,4	8,3	2,9

1/ Incluye distritos metropolitanos.

**Nota:** El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012.

### **Oferta de productos financieros**

Los productos financieros que ofertan las entidades financieras dentro de su localidad, se concentraron en un 90,5% en Créditos Para Capital de Trabajo, seguido de Créditos Para Inversión en Activo Fijo (51,9%); Seguros (1 1,8%), Ahorro (1 0,7%), mientras que la oferta de productos financieros como: Factoring o Descuento de Facturas, Carta Fianza, Producto Financiero Estructurado y Otros se encuentran por debajo del 10,0%. A nivel de capital

departamental, el comportamiento es similar. Sin embargo, en Piura el 86,4% de los conductores de MYPE señalaron a la opción Créditos Para Inversión en Activo Fijo, como una de las más importantes.

**CUADRO Nº 07**  
**CONOCIMIENTO DE LAS MYPES SOBRE PRODUCTOS QUE OFERTAN LAS ENTIDADES**  
**FINANCIERAS, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011**  
(Distribución porcentual)

Capital departamental 1/	MYPES	Créditos para capital de trabajo	Créditos para inversión en activo fijo	Seguros	Ahorros	Factoring o descuento de facturas	Carta fianza	Producto financiero estructurado	No conoce	Otro
<b>Total</b>	<b>17 647</b>	<b>90,5</b>	<b>51,9</b>	<b>11,8</b>	<b>10,7</b>	<b>7,2</b>	<b>8,6</b>	<b>1,4</b>	<b>5,1</b>	<b>0,6</b>
Lima - Callao	13 437	89,3	48,0	9,3	6,1	6,7	7,4	1,0	5,6	0,4
Arequipa	1 348	93,6	65,6	23,8	28,2	13,1	14,3	3,9	3,9	2,1
Trujillo	1 165	94,5	65,4	15,1	20,4	4,8	6,1	1,0	5,0	1,8
Chiclayo	540	89,8	48,1	11,1	15,0	4,9	6,2	1,4	3,9	0,0
Huancayo	398	96,2	62,7	11,1	11,7	1,8	12,8	0,3	1,1	0,3
Iquitos	420	97,3	63,0	26,3	38,8	8,8	14,5	1,6	1,0	0,3
Piura	339	97,8	86,4	34,3	43,7	20,6	33,2	9,6	1,1	1,3

1/ Incluye distritos metropolitanos.

**Nota:** El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012.

### Acceso al financiamiento

En el 2011, el 33,7% de las MYPES han tenido acceso al financiamiento solicitado.

A nivel de capital departamental, el acceso al financiamiento, se presenta en los porcentajes siguientes: Huancayo (50,9%), Trujillo (47,0%), Arequipa (42,2%), Iquitos (33,9), Piura (31,1%) y Chiclayo (26,3%).

**CUADRO Nº 08**  
**MYPES QUE ACCEDIERON AL FINANCIAMIENTO, SEGÚN CAPITAL DEPARTAMENTAL, 2011**  
 (Participación porcentual)

Capital departamental 1/	MYPES	MYPES que accedieron al financiamiento	
		Absoluto	%
<b>Total</b>	<b>17 647</b>	<b>5 940</b>	<b>33,7</b>
Lima - Callao	13 437	4 230	31,5
Arequipa	1 348	569	42,2
Trujillo	1 165	548	47,0
Chiclayo	540	142	26,3
Huancayo	398	203	50,9
Iquitos	420	142	33,9
Piura	339	106	31,1

1/ Incluye distritos metropolitanos.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2012.

## 1.2 Formulación del problema

### 1.2.1 Problema general

¿Cuáles son los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

### 1.2.2 Problemas específicos

- a. ¿Cómo la evaluación financiera influye en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?
- b. ¿De qué manera el respaldo financiero influye en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

c. ¿De qué manera la rentabilidad financiera incide en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

d. ¿De qué manera la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

### **1.3 Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1 Objetivo general**

Conocer los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### **1.3.2 Objetivos específicos**

- a. Determinar si la evaluación financiera influye en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
- b. Establecer si el respaldo financiero influye en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
- c. Determinar si la rentabilidad financiera incide en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.



- d. Establecer si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### **1.4 Justificación de la investigación**

##### **Justificación teórica**

El presente Tesis fue elegida a fin de conocer la realidad de las empresas de servicios en Lima Metropolitana respecto de un tema muy importante y que siempre las afecta, nos referimos a las diversas modalidades de financiamiento a las que pueden acceder y los problemas que estas empresas tienen actualmente para poder cumplir con las exigencias de las entidades financieras que operan en nuestro medio y que muchas veces no pueden acceder.

##### **Justificación metodológica**

La Tesis a realizar reviste mucha importancia, pues se analizan dos temas (financiamiento y gestión) muy relevantes que influyen en forma determinante en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana; ya que tienen mucho movimiento financiero. Muchas de ellas no son formales y no cumplen con los requisitos o exigencias de las entidades financieras; motivo por los cuales no pueden acceder a una modalidad de financiamiento que le permita invertir en sus operaciones y consolidarse en nuestro medio.

##### **Justificación práctica**

Las razones que me impulsaron a realizar la presente Tesis surgen del interés para poder conocer las alternativas de financiamiento de estas

empresas de servicio de Lima Metropolitana; además, por ser un tema de actualidad es muy importante para el desarrollo socioeconómico del país.

### **1.5 Limitaciones del estudio**

Corresponde al universo de empresas de servicios que desarrollan sus actividades en Lima Metropolitana.

Los costos y gastos de la investigación serán asumidos íntegramente por el investigador.

### **1.6 Viabilidad del estudio**

La investigación no demandará un alto costo económico, se cuenta con la información necesaria para su desarrollo, así como la experiencia de las empresas a las cuales se estudiará; por otro lado, se dispone de los medios necesarios como materiales y tecnología entre otros; así como la disponibilidad de tiempo requerido para investigar, lo que permitirá aportar medidas correctivas que sirvan para una oportuna gestión empresarial. Por todo lo planteado consideramos que nuestro proyecto es viable.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

En la consulta realizada a nivel de las Facultades de Ciencias Contables, Económicas y Financieras; como también en las Escuelas de Post-Grado de las Universidades se ha determinado que con relación al tema que se viene investigando no existen otros estudios que hayan tratado sobre dicha problemática; por lo cual se considera, que la Tesis realizada reúne las condiciones metodológicas y temáticas necesarias para ser considerada como “inérita”.

### **2.2 Bases teóricas**

#### **2.2.1 Bases teóricas sobre financiamiento**

En la revisión del material bibliográfico consultado sobre esta variable, se encuentran diferentes opiniones de los especialistas destacados en el tema,

El Libro Financiamiento de inversiones nos dice: *Existe un precepto que se conoce como la ley de las Finanzas y que expresa los siguiente: “**Toda adquisición de Activos fijos corrientes debe realizarse con financiamiento de corto plazo y toda adquisición de Activos Fijos o no corrientes debe hacerse con financiamiento de largo plazo**”*.<sup>1</sup>

Existen muchas definiciones y opiniones de diversos autores sobre el financiamiento, como el que define el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

**“El financiamiento de un proyecto del sector privado o público sin posibilidades de recursos o con recursos limitados a los accionistas, por medio de la cual un patrocinador establece una compañía con fines especiales para construir y operar la infraestructura. Los ingresos del proyecto sirven de respaldo del pago de intereses y el reembolso del capital a los financistas, así como, para generar una rentabilidad en la inversión de capital de los patrocinadores del proyecto. Los financistas no tienen recursos a los patrocinadores del proyecto o su recurso es limitado, si el patrocinador se compromete a asumir determinados riesgos del proyecto por montos superiores a los compromisos que lleva consigo su participación en el capital”**<sup>2</sup>.

Actualmente, existen diferentes alternativas para el financiamiento de las Medianas y Pequeñas empresas, junto a los bancos comerciales, quienes han promovido una competencia en el otorgamiento de créditos pese a que tradicionalmente no les era atractivo este sector crediticio, tenemos a las

---

<sup>1</sup> UNIVERSIDAD DEL PACIFICO, FINANCIAMIENTO DE INVERSIONES, p.p132

<sup>2</sup> BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, Glosario de términos, p.101

instituciones especializadas en atender a las necesidades de estos negocios, dándoles créditos en forma ágil y eficiente.

Entre estas últimas podemos señalar a las cajas rurales de ahorro y crédito, y las Empresas de Desarrollo de las Pequeñas y Microempresas (EDPYMES).

Asimismo, las empresas afianzadoras y de garantía, como la fundación Fondo de Garantía para préstamos a la Pequeña industria (FOGAPI), cuya finalidad es garantizar los créditos otorgados a las Medianas y Pequeñas empresas, de modo que éstas incurran en menores costos financieros.

Por otro lado, COFIDE (Corporación Financiera de Desarrollo) es la entidad encargada de adoptar las medidas técnicas, legales administrativas destinadas a fomentar el crecimiento de las Medianas y Pequeñas empresas.



**CUADRO N° 9**  
**CODIDE: PROGRAMAS DE FINANCIAMIENTO**

PROGRAMAS	DESTINO	PLAZOS <sup>(1)</sup>		MONTOS	ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO
		PAGO	GRACIA		
<b>PROGRAMAS MULTISECTORIALES DE INVERSIÓN</b>					
<i>PROBID</i>	Inversión. Exportación de bienes de capital. Capital de trabajo estructural.	15 años	De acuerdo al proyecto.	Hasta US\$20'000,000 por proyecto.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>MULTISECTORIAL NUEVOS SOLES</i>	Inversión. Capital de trabajo.	10 años	2 años	Hasta S/.10'000,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>COFIGAS</i>	Adquisición vehicular (autos y buses) Conversión vehicular, conversión industrial, estaciones de despacho de gas natural y servicios.	De acuerdo a las características del proyecto			
<b>PROGRAMAS MYPES</b>					
<i>MICROGLOBAL Micro Empresa <sup>(2)</sup></i>	Inversión. Capital de trabajo.	4 años	1 año	Máximo US\$10,000 por Subprestatario. La cartera promedio de la IFI, no excederá de US\$5,000.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>PROPEM Pequeña Empresa <sup>(2)</sup></i>	Inversión.	10 años	De acuerdo al proyecto	Hasta US\$300,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.
	Capital de trabajo.	3 años	1 año	Hasta US\$70,000 por Subprestatario.	
<i>CRÉDITOS SUBORDINADOS</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fortalecimiento del patrimonio efectivo de las IFIES elegibles.</li> <li>Ampliar servicios financieros a favor de las PYMES.</li> </ul>	Mínimo: 8 años Máximo: 10 años	5 años	Sujeto a disponibilidad de COFIDE y límite asignado a la IFI.	Hasta el 100% del monto solicitado por la IFIE.
<i>FONDEMI</i>	Inversión Capital de Trabajo	2 años	1 año	Máximo US\$10,000 por Subprestatario	Hasta el 100% del requerimiento.
<b>PROGRAMAS DE CAPITAL DE TRABAJO</b>					
<i>CORTO PLAZO</i>	Capital de trabajo.	Máximo 360 días		Sujetos a disponibilidad de COFIDE.	Hasta el 100% del requerimiento.
<i>MEDIANO PLAZO - ME</i>	Capital de trabajo.	7 años	2 años	Hasta US\$5'000,000 por Subprestatario.	Hasta el 100% del requerimiento.

Fuente: COFIDE. Obtenido en: [http://www.cofide.com.pe/trans\\_estandar.html](http://www.cofide.com.pe/trans_estandar.html)

La Dirección Nacional del Ministerio de trabajo y Promoción del Empleo viene realizando diferentes programas de financiamiento y de servicios de capacitación y asesoramiento a las Medianas y Pequeñas empresas, como el BONOMYPE.

En si lo que se trata es de generar diversas fuentes de financiamiento para estos negocios que constituyen la base de nuestro desarrollo económico, reduciendo las tasas e incluso fomentando el acceso al mercado de grandes capitales para facilitar el crecimiento empresarial.

El Estado ha hecho que más de las mitad de las compras totales del Estado sean para las Medianas y Pequeñas empresas se dirige al Estado, sea en

forma directa o indirecta, en estos casos PROMPYME (Centro de Promoción de la pequeña y Microempresa) es la encargada de la difusión de los procesos que convoca el Estado.

Para poder participar en las licitaciones que presenta el estado, es requisito la previa inscripción en el Registro Nacional de Proveedores (RNP) que administra el consejo Superior de Contratación y Adquisición del Estado (CONSUCODE), se espera que las tasas y requisitos permitan fomentar el desarrollo y competitividad de las Medianas y Pequeñas empresas

Las entidades financieras antes de otorgar un crédito evalúan la capacidad del retorno de sus colocaciones, exigiendo al solicitante determinadas garantías y otros requisitos que permiten tener la seguridad de que el dinero prestado no será incobrable, generalmente la entidades financieras para poder evaluar la solvencia del deudor solicitan los Estados financieros, flujos de caja y otro informes financieros internos que pronostiquen el futuro cumplimiento e los compromisos

No sólo los intereses son parte del costo financiero de un crédito, sino también las comisiones, seguros, tasaciones, gastos administrativos, gastos de mantenimiento y otros conceptos que comúnmente son los menos conocidos antes de concretar un préstamo y que son fundamentales para establecer las verdaderas tasas que se paga por un crédito.

Una de las funciones de las finanzas y por ende del administrador financiero, es buscar el financiamiento menos costoso por la empresa, en comparación con las alternativas existentes en el mercado. Por lo que para cumplir con este trabajo cotidiano en el área financiera es requisito indispensable determinar la tasa efectiva real de todos los créditos provenientes del sistema financiero y optar por el menos, analizando también el flujo de caja de la empresa para su prepago.

En cuanto a las Instituciones de crédito, en nuestro país son reconocidas como tales los bancos, financieras, mutuales y cooperativas, pero existen también otras no reconocidas oficialmente que operan bajo la denominación de Banca paralela, estas instituciones practican diversas modalidades de crédito, por ejemplo:

Préstamos en cuenta corriente o sobregiros, descuento de letras y pagarés; se diferencia de los anteriores por el cobro anticipado de los intereses, su costo, por lo tanto, es mayor. También hay un sistema que se llama factoring cuando lo hace el beneficiario. Estas operaciones pueden ser operaciones en moneda nacional o extranjera.

Víctor Rivas Gómez. En su libro *El crédito en los Bancos Comerciales* afirma:” ***El crecimiento constituye el objetivo último de cualquier economía, cualquiera que sea su carácter. La prioridad otorgada a este objetivo se debe tanto al deseo de hacer frente al aumento de las necesidades individuales y colectivas como al de Afrontar en la forma más adecuada posible la competencia internacional. El crecimiento constituye el movimiento profundo de la totalidad de una economía,***



***Luego de creada, una empresa en marcha necesita recursos financieros para atender su expansión o crecimiento. En otros términos, las nuevas inversiones en bienes de capital y en capital de trabajo que con lleva el aumento de la producción de las ventas, deben ser financiadas utilizando las fuentes de financiamiento con que cuenta toda empresa, internas y externas”<sup>3</sup>***

Las Inversiones y por lo tanto su financiamiento se pueden clasificar según el tiempo de duración en: corto, mediano y largo plazo, las primeras se realizan en un periodo comprendido entre un día y un año, las de mediano plazo, se realizan por periodos mayores a un año y menores de cinco,

Se denominan inversiones de Largo plazo a las que se efectúan por periodos superiores a los cinco años, es importante determinar con precisión el periodo por el cual se necesita el financiamiento de las inversiones , porque de ello dependen los costos del financiamiento, mientras mayores sean los plazos mayor será el costo.

Para evaluar el costo del dinero o el financiamiento es necesario conocer tres conceptos básicos, tasa nominal, efectiva y real. La tasa nominal es cuando no se toman en consideración los periodos de capitalización o las fechas de vencimiento.

La tasa efectiva es aquella a la que efectivamente está colocado el capital.

El costo real del dinero o la tasa de rendimiento real del dinero. La

---

<sup>3</sup> RIVAS GÓMEZ, Víctor, EL CRÉDITO EN LOS BANCOS COMERCIALES, pp. 101

capitalización del interés en determinado número de veces por año, da lugar a una tasa efectiva mayor que la nominal. Esta tasa representa globalmente el pago de intereses, impuestos, comisiones y cualquier otro tipo de gastos que la operación financiera implique. La tasa efectiva es una función exponencial de la tasa periódica.

### CUADRO N° 10

#### TASA DE INTERES ACTIVA PROMEDIO DE MERCADO EFECTIVA

Moneda Nacional(TAMN)	15.50%	Anual	Factor Diario	0.00040
			* Factor Acumulado <sup>1</sup>	2,108.99330
Moneda Nacional(TAMN + 1)	16.50%	Anual	Factor Diario	0.00042
			* Factor Acumulado <sup>1</sup>	3,765.00023
Moneda Nacional(TAMN + 2)	17.50%	Anual	Factor Diario	0.00045
			* Factor Acumulado <sup>1</sup>	6,686.43279
Moneda Extranjera(TAMEX)	7.80%	Anual	Factor Diario	0.00021
			* Factor Acumulado <sup>1</sup>	15.28727

Fuente: SBS. Obtenido en [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

La tasa real resulta de comparar la tasa efectiva con la inflación, también se contempla el financiamiento de activos de corto plazo o activos corrientes con deudas a largo plazo. La tasa real pretende medir en qué grado la inflación distorsiona los costos o rentabilidades nominales, quitando a la tasa efectiva el efecto de la inflación.

Las principales fuentes de financiamiento son: Por el aumento de Capital, mediante la suscripción de nuevas acciones o por aportes directos de dueños de la empresa. El crédito de proveedores, mediante la entrega de mercaderías, enseres o suministros para su pagó posterior.

Los créditos otorgados por las instituciones financieras bajo diversas modalidades y los préstamos obtenidos por terceros y el aporte de los accionistas.

Dentro de las modalidades de otorgar u obtener financiamiento existen las siguientes modalidades:

Si el dinero proviene del accionista mediante suscripción y pago de acciones, si el crédito proviene de los proveedores, puede ser mediante la presentación y pago de facturas a un plazo determinado previamente por las partes, u otorgar crédito a la aceptación de una letra con vencimiento determinado.

Víctor Rivas Gómez en su libro El crédito en los Bancos Comerciales dice ***“el autofinanciamiento es un proceso mediante el cual las empresas generan con su propia actividad, los recursos que posteriormente utilizan para la cobertura de parte del valor de sus inversiones en activos. Antes del impuesto a la renta, la empresa retiene a título de depreciaciones y provisiones una parte de los recursos que su actividad productiva hace afluir diariamente a su caja y después del impuesto igualmente retiene a título de reservas, reinversiones y utilidades no distribuidas, además de la participación patrimonial del trabajo. Estos medios de financiación que no proceden ni de una aportación de los dueños, ni de un aumento de las posiciones***

***deudoras, sino que la empresa genera por si misma, constituyen lo que normalmente se denominan autofinanciamiento<sup>4</sup>.***

Asimismo señala que cuando el autofinanciamiento no resulta suficiente para sostener la expansión de los negocios, entonces la empresa suele recurrir a la financiación externa en el mercado nacional. Sea con una nueva emisión de acciones o una deuda a corto o a largo plazo, la deuda comercial y endeudamiento financiero que pueda concretarse, siempre y cuando la financiación interna generalmente insuficiente para cubrir las necesidades de las empresas, se recurriera a terceros.

El problema del financiamiento es uno de los más álgidos, la falta de crédito y el costo del financiamiento impiden el crecimiento del sector. Es necesario persuadir a la banca comercial a que participe mucho más en el financiamiento de las Medianas y Pequeñas Empresas, siendo un valioso aporte que se constituyan en el mercado financiero entidades dedicadas exclusivamente a incentivar a las Medianas y Pequeñas empresas.

Es así que es el Estado quien debería buscar eliminar toda barrera que impida el acceso al desarrollo empresarial, tratando de regular y simplificar el proceso que permita formalizarse oportunamente a las Medianas y Pequeñas empresas.

El recurso con que cuentan las Medianas y Pequeñas empresas para enfrentar el Comercio Internacional es la creación de consorcios, los cuales pueden asumir diversas modalidades, de las cuales las más importantes

---

<sup>4</sup> RIVAS GÓMEZ, Víctor, EL CRÉDITO EN LOS BANCOS COMERCIALES, pp 126. 127

son consorcio horizontal, cuando hablamos de la Fabricación de un mismo producto y el consorcio vertical, cuando los productos son complementarios.

A fines de 1990 la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), bajo iniciativa de su presidente, consideró necesario explorar la posibilidad de apoyar financieramente a la Pequeña y microempresa recogiendo la experiencia que había tenido con el Banco Mundial, para este proyecto se consiguió la colaboración de la Corporación Andina de Fomento (CAF) para elaborar la propuesta del sector.

COFIDE encargo a PEMTEC (Pequeña Empresa, Tecnología y Sociedad) que desarrollara un programa financiero que se adecuara tanto a las características del sector de la micro y pequeña empresa en el Perú de hoy teniendo en cuenta las limitaciones del Sistema financiero formal.

Este programa financiero contiene elementos como líneas de crédito otorgadas por el Banco central de reserva, ambas categorías tienen un tratamiento diferente la Micro empresa tendría un apoyo obligatorio de asistencia técnica y la intermediación de las organizaciones no gubernamentales (ONG). Consultores privados o cooperativas de créditos previamente calificados por COFIDE, la pequeña empresa podría hacer uso de una línea en forma directa al Sistema Financiero.

Se considera un Fondo de Capital para riesgo (FOCARI) administrado por COFIDE que apoyaría a la pequeña empresa de esta manera aliviaría sus cargas financieras y un Fondo Nacional de Garantías (FONAGA) que sería un organismo independiente económicamente y administrativamente que

respaldaría a las pequeñas empresas para poder acceder al sistema financiero formal, así como facilitar la compra de insumos .

## GRÁFICO N° 2

### FOCARI: Programas de financiamiento para la innovación y el emprendimiento empresarial



Fuente: COFIDE: 20013. Obtenido en [www.cofide.gob.pe](http://www.cofide.gob.pe)

La asistencia Técnica dada por COFIDE para financiar las tareas complementarias necesarias para asegurar el desarrollo del sector de la pequeña y Microempresa como el otorgamiento de créditos, microempresas, supervisiones de estos créditos y cursos de capacitación, estudios de factibilidad para los proyectos de inversión, asesoría a las pequeñas empresas que accedieran al FOCARI, entre otras, estas tareas serian realizadas por la ONG.

Haciendo un análisis por sector se aprecian dos situaciones coyunturales del empresario, tratando de identificar algún negocio y necesita saber mas

sobre el sector, en algunos sectores se pueden dar ventajas competitivas importantes respecto de otros países o regiones en todos los sectores se encuentran empresas similares, por lo tanto tiene que ver mucho la gestión empresarial dependiendo de las estrategias empresariales adoptadas por el sector, teniendo en cuenta que hay similares empresas con rentabilidad en cualquier sector económico.

En las últimas décadas hay una modalidad de desarrollo exitoso para determinados sectores económicos o empresariales hablamos de ventajas económicas adquiridas. Estas se refieren a la situación donde por razones de desarrollo tecnológico, una región o país en particular comienza a desarrollar un potencial superior en cuanto a la producción de algunos bienes.

Los sectores más rentables, en consecuencia, son aquellos donde la gestión empresarial es eficiente y moderna, y donde se promueve la investigación y el desarrollo de nuevos materiales, sistemas de producción y formas de organización, para cuestiones prácticas, esta la única manera de encontrar un sector rentable lograr una gestión eficiente y moderna de la empresa.

No hay que dejar de mencionar los diferentes organismos que conforman el grupo de entes que en la actualidad promociona a la microempresa y pequeña empresa, de tal forma que hasta las empresas líderes en el mercado están compitiendo con la transparencia en la presentación de los

Estados Financieros y incentivando la buena aplicación de las normas contables, tributarias que afecta a todo ente generador de riqueza.

Galen Spencer Hull, en su libro GUÍA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA nos dice:” ***Numerosos estudios han sugerido el crédito inadecuado es uno de los principales obstáculos que enfrentan la mayoría de las pequeñas empresas en los países en vías de desarrollo. En 1984, Jason Brown condujo un análisis comparativo de los préstamos bancarios a pequeña escala en nueve países. En tanto que señala que la información es muy dispareja, concluye que muy pocos de esos negocios están recibiendo prestamos por parte de instituciones formales de créditos. Por el contrario, la mayoría de los préstamos a pequeñas empresas a nivel mundial son proporcionados por amigos y parientes y, en menor escala, por fuentes informales como prestamistas.***<sup>5</sup>

El párrafo anterior nos hace mención a los diferentes medios que a veces los microempresarios recurren para poder financiar su productividad y esto le implica muchas veces tener un costo mas alto y eso les origina desventaja en la competitividad empresarial que hay entre las MYPES y las grandes empresas que si tienen el Sistema financiero como respaldo en todo momento , por lo que es Saludable que en el Perú hay entidades financieras como MI BANCO que es un ente financiero que esta apoyando

---

<sup>5</sup> GALEN SPENCER, Hull, GUÍA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA, pp. 106



masivamente a este grupo empresarial , pero que también tiene limitaciones y garantías como cualquier entidad crediticia.

En la actualidad las Entidades Financieras se están cada vez acercando un poco más a los micro y pequeños empresarios, a fin de poder fomentar el desarrollo de estas empresas.

En su libro Guía para la pequeña empresa, hace mención ***“a que uno de los mayores problemas en las relaciones entre las pequeñas empresas y sus banqueros es que los empresarios no encajan fácilmente en las formas corporativas establecidas por los bancos. Desde la perspectiva del banco, se espera que una empresa mantenga records similares a los de las grandes empresas significa un gran consumo de tiempo. El pequeño empresario busca una relación personal en la cual el banquero comprenda los problemas básicos de su negocio.*”**

***Algunos bancos, en su intento por crear una división para la pequeña empresa, parecen estar haciendo exactamente lo contrario de lo que las pequeñas empresas dicen necesitar, por ejemplo el Chase Manhattan creó una unidad especial para tratar con los peticionarios de crédito para pequeñas firmas, las solicitudes se reciben de todas las sucursales y se envían a una unidad especial.***

***Pero este proceso de manejar las solicitudes fuera de las sucursales, separa igualmente la intervención del pequeño empresario. Sin***

***embargo, algunos bancos, que han logrado buenos resultados con los préstamos a la pequeña empresa, se han entusiasmado respecto a este cambio de acción. En algunos casos estos préstamos pueden ser más lucrativos que aquellos concedidos a grandes compañías con mayor poder de negociación”***<sup>6</sup>

Con respecto al financiamiento de proyectos encuentran los recursos monetarios que provienen de la institución financieras como; la Banca Comercial, Cofide y la Bolsa de Valores los cuales sirven para crear, costear y adelantar fondos a través del acto de financiación que viene a ser:

**“La obtención de los recursos reales y financieros para la ejecución de proyectos. Es un medio a través de la cual el proyecto pone en acción y operación la capacidad instalada de planta con el acto de financiar.**

**La financiación se ocupa de la búsqueda de capital a través de los diferentes mecanismos de obtención de recursos financieros y de la especificación de los diferentes flujos de origen y uso de fondos para el periodo de tiempo estipulado. Los recursos financieros son medios de pago convencionalmente utilizados como expresión simbólica del valor de los recursos físicos o reales obtenidos por el proyecto. Los recursos financieros del proyecto pueden ser**

---

<sup>6</sup> GALEN SPENCER Hull, GUÍA PARA LA PEQUEÑA EMPRESA, pp. 70

**monetarios, emisión de acciones, bonos y créditos bancarios; también pueden ser investigaciones, servicios y estudios afines"**<sup>7</sup>.

En cuanto al estudio del financiamiento este se inicia con la elaboración del plan de financiación y dentro de ello se programa los requerimientos de recursos reales y financieros para la fase del estudio definitivo, ejecución y operación del proyecto; para cuyo fin, se debe tener en cuenta la fecha de adquisición del capital, el monto global por rubro de inversión y el calendario o cronograma de inversiones.

También es preciso destacar, que el objetivo del financiamiento envuelve dos aspectos básicos: formación de ahorros, que representa el aspecto estrictamente económico del problema y la captación y canalización de esos ahorros hacia los fines específicos deseados, lo que representa el aspecto financiero de aquel.

A continuación a manera de referencia señalaremos el procedimiento de financiamiento de proyectos de inversión:

**“El financiamiento interno para proyectos del sector público o privado con moneda nacional, el gobierno o empresa capta los recursos financieros de los ahorros de las unidades familiares, los cuales son modificados por la política de cada gobernante. Entre los factores modificables tenemos la tasa de aumento de ingreso disponible, como el ahorro en los países en vías de desarrollo es mínimo se espera que ello aumente, sólo en el supuesto caso que la**

---

<sup>7</sup> ANDRADE Tadeo, Preparación de Proyectos, p.227

política de gobierno opte por elevar el ingreso lo cual será posible sólo en una economía sin inflación.

Uno de los factores para acumulación de capital como ahorro de las unidades familiares es la existencia de pleno empleo, cuya población esté cubierta por mayor porcentaje de la población económicamente activa (PEA), entonces cuanto mayor sea la PEA del país, mayor será el ahorro de las unidades familiares. En los países en vías de desarrollo los factores de ingreso per cápita y población económicamente activa son bajos, por tanto, el ahorro es mínimo o nada si la inflación es elevada”<sup>8</sup>.

**CUADRO N° 12  
TIPOS DE FINANCIAMIENTO**

Tipo de créditos	Comerciales	MES	Consumo	Hipotecario
Actividad	Productiva		No productiva	
Créditos directos o indirectos	Directos e indirectos	Directos e indirectos	Directos	Directos
Personas	Naturales y Jurídicas	Naturales y Jurídicas	Naturales	Naturales
Finalidad	Producción, comercio y servicios	Producción, comercio y servicios	Pago de bienes y servicios no relacionados a la actividad empresarial	Construcción y modificación de viviendas

Fuente: EL ABC DEL CREDITO, presentación de Karen Gamarra Moreno

También para el financiamiento interno se cuenta con el ahorro del sector público, que por lo general se realiza a través de inversiones públicas, financiada con los ingresos públicos corrientes captados de los impuestos directos e indirectos o renta neta de las empresas públicas.

<sup>8</sup> ibit, p.234

Es de nuestro conocimiento, que en los países en vías de desarrollo los proyectos privados y sociales tales como: la infraestructura de escuelas, hospitales, puentes, carreteras, represas, canales de irrigación etc. requieren en forma especial el ahorro del sector público, como un elemento de gobierno.

Por ser el ahorro público fuente útil para el estado, los gobernantes adoptan medidas en respaldo de las empresas públicas, cuidando los gastos corrientes y aumentando en lo posible los ingresos corrientes, para lo cual se dan medidas de control o evaluación de gasto público.

**“De igual forma, los procedimientos de financiamiento externo, teniendo en cuenta que los países en vías de desarrollo, tienen antecedentes que reflejan en cuanto a proyectos provenientes del plan de desarrollo, que son financiados con recursos financieros que provienen de fuentes externas, ya sea como préstamo o ayuda externa, son obtenidos siguiendo los procedimientos fijados por cada institución financiera.**

**Para lograr el financiamiento externo para diferentes actividades de los proyectos, cuya entidad sea el sector público o privado se debe actuar de acuerdo a las disposiciones legales de la institución financiera, siendo necesario presentar además de la estructura financiera y jurídica del proyecto, otras referencias que sirven como garantías adicionales.**

**Por lo tanto, el especialista que revisa este tipo de proyectos debe poner a criterio de los promotores la solidez financiera de la empresa para ello será necesario contar con la experiencia reconocida de los consultores encargados para esta parte del estudio”<sup>9</sup>.**

Para financiar el proyecto del sector público o privado con moneda extranjera en los sectores respectivos, presentarán un expediente de solicitud de préstamo con las siguientes características:

La introducción y resumen debe ser breve y precisa, para permitir a los funcionarios y bancarios la captación de características principales del proyecto, así como conclusión del estudio. El informe general se presenta juntamente con la estructura financiera y jurídica del proyecto o empresa propuesta.

Este debe contener algunas referencias que sirvan como garantía, los requisitos para financiar proyectos del sector público o privado con recursos externos se debe cumplir con diversos requisitos técnicos que pueden ser expresados en forma resumida como sigue:

---

<sup>9</sup> ibit, pp. 235 - 238

**“En la existencia del mercado, el proyecto debe mostrar la influencia en las conclusiones del estudio, incidiendo en la evolución de la demanda y oferta bajo diferentes relaciones y su perspectiva.**

**Asimismo, debe señalar la estructura de competencia y los sistemas de comercialización de diversos canales que han sido propuestos por el proyecto. En los apéndices se presentarán los cuadros estadísticos que permitan comprobar la validez de la misma como: tendencias de las importaciones y exportaciones, ingresos y egresos, precios de los productos locales, entre otros.**

**Es recomendable que los costos de inversión del proyecto sea mostrado con detalle de cuentas, registrándose la cuantía de las inversiones a través de los cronogramas de inversiones año por año, para que las instituciones financieras u organizaciones nacionales o extranjeras estudien muy atentamente los diferentes costos de inversión, esto debido a la experiencia de las instituciones prestamistas que a través de los años han demostrado que en la mayoría de los casos realizan un cálculo demasiado optimista”<sup>10</sup>.**

Es por esta razón, se recomienda que el expediente de costos sea mostrado con los detalles exigidos y si es necesario hacer un desglose de piezas cuando se trata de un equipo o maquinaria, a fin de detallar el precio

---

<sup>10</sup> **ABAD G. Víctor, financiamiento, p.34**

real de la compra, los costos de transporte, montaje, tecnología, mano de obra, derechos legales y aranceles.

Por último, se debe agregar el plano de planta y el expediente respectivo, conjuntamente con la lista detallada del equipo requerido por el proyecto.

**“En cuanto a los costos de operación la presentación debe detallarse año por año, cuyas estimaciones deben de expresar la cuantía de insumos, productos intermedios, energía, transporte, mano de obra y sistema de almacenamiento. En este caso, el trato se limita sólo a los costos técnicos de producción, dejando otros gastos para su tratamiento posterior.**

**Es indispensable en el presupuesto de costos e ingresos la presentación de las cuentas estimadas de pérdidas y ganancias para el horizonte de planteamiento, incluir todos los gastos y costos de distribución, interés de los préstamos, depreciación, amortización de cargos diferidos y los impuestos directos e indirectos. Se debe mostrar la suma algebraica de los ingresos del proyecto y otros ingresos esperados.**

**Para garantizar la solidez financiera del proyecto, se debe presentar el plan de financiamiento y estado de flujo de fondos, con la finalidad de captar responsablemente el manejo de los ingresos y los**



**costos para el periodo establecido como horizonte del planteamiento”<sup>11</sup>.**

El plan de financiamiento debe basarse en los pronósticos de los balances y el estado de pérdidas y ganancias, con el único objeto de facilitar al funcionario el empleo del método de las razones en el análisis de la estructura financiera propuesta por el proyecto. En el anexo se incluirán los cálculos detallados en referencia a las utilidades no distribuidas, préstamos locales y emisión de acciones.

Existen otras alternativas de financiamiento, cada uno puede buscar la forma más adecuada para financiar su empresa y proyecto, aunque muchas de estas se realicen sin regulación alguna.

---

<sup>11</sup> ibit, p.35

**Cuadro N° 13**  
**IFI's que trabajan con programas o líneas MYPE de COFIDE**

Tipo de entidad	Nombre de la entidad
Bancos	Banco Agropecuario o Agrobanco
	BBVA Banco Continental (*)
	Banco de Comercio
	Banco de Crédito del Perú-BCP
	Banco del Trabajo
	Banco Financiero del Perú
	Banco Interamericano de Finanzas-BIF (*)
	Banco Internacional del Perú-Interbank
	Mibanco
	Scotiabank Perú
	Banco Azteca del Perú S.A.
Cajas Municipales de Ahorro y Crédito	CMAC Arequipa
	CMAC Cusco
	CMAC del Santa
	CMAC Huancayo
	CMAC Ica
	CMAC Maynas
	CMAC Paita
	CMAC Piura
	CMAC Sullana
	CMAC Tacna
	CMAC Trujillo
	Caja Metropolitana de Lima
Edpymes	Alternativa
	Confianza
	Crear Arequipa
	Crear Tacna
	Acceso Crediticio
	Credivisión
	Edyficar
	Nueva Visión
	Pronegocios
Proempresa	
Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Credinka
	Nor Perú
	Los Andes
	Los Libertadores
	Prymera
	Profinanzas
	Señor de Luren
Sipán	

Fuente: El sistema de cooperación internacional y la Agencia Peruana de Cooperación Internacional

Este mercado que no es regulado ofrece una gama de alternativas de financiamiento, siendo las más importantes el crédito de proveedores y adelantos de clientes, los cuales intentan amenguar ciertos niveles de déficit operativos que presentan las pequeñas unidades productivas.

Estos instrumentos financieros informales cumplen en su mayor parte objetivos de corto plazo como capital de trabajo.

**“El mercado de valores o sistema financiero directo está conformado por el mercado primario o mercado de primeras emisiones y por el mercado secundario o de títulos ya colocados, la expresión organizada de este mercado secundario es la institución bursátil bajo la forma de Bolsa de Valores. Esta se inserta dentro del sistema financiero nacional, el mismo que se compone fundamentalmente por los mercados de dinero y por los mercados de capitales. Los mercados de dinero son aquellos en los que se negocian obligaciones de corto plazo y sirven básicamente para proveer fondos que facilitan la producción de bienes o servicios en la economía. Los bancos comerciales son las instituciones del Sistema Financiero Nacional que realizan fundamentalmente esta función.**

**Los mercados de capitales son aquellos en los que se movilizan recursos a mediano plazo y largo plazo. Se conforma por mecanismos encargados de facilitar el financiamiento de la inversión.**

**El mercado de capitales están conformadas por la Banca de Fomento estatal y privadas; las empresas financieras públicas, las entidades de ahorro y préstamo, cooperativas, compañías de seguros y de capitalización. Institucionalmente las transacciones entre**

**unidades ahorristas e inversionistas se realizan a través del sistema de intermediación financiera”<sup>12</sup>.**

El sistema de intermediación financiera se puede clasificar de la siguiente manera:

**“El mercado de valores o sistema financiero directo, es el que moviliza recursos de los agentes económicos superavitarios, definidos como valores de renta variable (principalmente bonos, cédulas hipotecarias). Asimismo, el Sistema Financiero Nacional o Financiero indirecto, es el que realiza la captación de recursos a través de Instituciones Financieras Bancarias y no Bancarias. Finalmente se puede decir, que el mercado monetario es el lugar de cambio de posición de los recursos disponibles de los agentes económicos.**

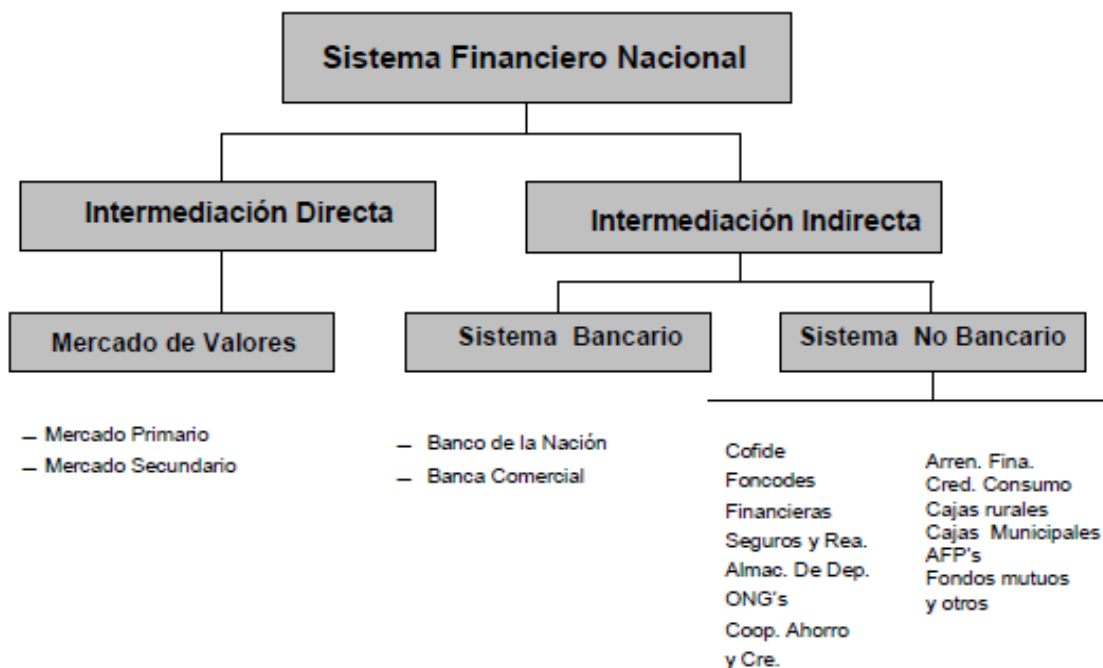
**En este caso, el mercado de capitales es un mecanismo mediante el cual se establece una relación entre los poseedores de los fondos financieros a invertirse y los que los necesitan. Para establecer esta relación es necesaria la mediación de instituciones del mercado financiero que gestionen la consecución del dinero necesario”<sup>13</sup>.**

---

<sup>12</sup> **MORALES MEJÍA DAVID, Financiamiento Turístico, p.53**

<sup>13</sup> **Ibid, p.55**

**GRÁFICO N° 4  
SISTEMA DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA**



Fuente: SBS (2014). Obtenido en [www.sbs.gob.pe](http://www.sbs.gob.pe)

Es posible señalar las distinciones que existen entre el mercado de valores y mercados de capital.

“El mercado de capitales es la expresión más amplia. Viene a ser el sistema donde los agentes deficitarios de fondos buscan encontrarse con aquellos que son superavitarios para intercambiarse, sea indirectamente, entre ahorristas e inversionistas que compran instrumentos emitidos por las empresas. Mientras que el mercado de valores es el mercado directo, es decir, la intermediación en base a los instrumentos financieros. El segmento del mercado de valores es el mercado bursátil, este se negocia en la bolsa de valores”<sup>14</sup>.

<sup>14</sup> Ibid, p.60

En cuanto a los préstamos financieros son aquellos que constituyen las diversas formas de préstamos adquiridos para el estudio, ejecución y operación del proyecto, siendo los más comunes los bonos y los accio-bonos de los cuales se va explicar

**“Los bonos son préstamos a plazo fijo, este puede ser de un año o más según el compromiso de ambas partes, donde el inversionista recibe intereses periódicos de acuerdo a la tasa establecida en función al valor de la inversión. Es un documento emitido por una empresa registrada como una obligación, que una vez adquirida por terceros le dan derecho a percibir u obtener intereses periódicos sobre el valor adquirido, que después de un plazo establecido, puede recuperar el valor total de los bonos con la devolución de los mismos.**

En lo que se refiere a los accio-bonos, son valores de renta variable con plazo indefinido que a diferencia de las acciones ordinarias no otorgan al prestamista o contribuyente derecho alguno en lo referente a gestión ni al patrimonio y menos a la propiedad de la empresa, a pesar de existir la variabilidad de la renta generada y el plazo indefinido. Los que confieren calidad de préstamo, es la modalidad y carácter de sus aplicaciones, ya que no otorga derecho a una renta variable, por lo que se dice que es una forma de préstamo

**que ha sido creada para cumplir con los efectos de financiación de los proyectos”<sup>15</sup>.**

En lo que respecta al plan de financiamiento conocido como presupuesto de financiación es un instrumento de servicio a la deuda que contiene un grupo de desembolsos cuyo cargo periódico efectuados por el prestatario está compuesto de dos partes como amortización e intereses.

**“En cuanto a la amortización al préstamo nos explica que es el monto, cantidad o valor monetario establecido bajo modalidades de cálculo para ser devuelto al prestamista en un plazo fijo o variable de acuerdo a la política de las instituciones financieras, siendo este monto una parte de la renta de la empresa y otra parte del monto principal del saldo adeudado.**

**En lo que respecta a los intereses del préstamo, es la cantidad establecida bajo cálculos y según la tasa de interés al servicio del préstamo es decir, aquel monto de dinero que paga el proyecto por el uso de capital adquirido en forma de préstamo”<sup>16</sup>.**

A continuación se va a detallar las formas de financiamiento en moneda nacional y extranjera.

---

<sup>15</sup> **NACIONES UNIDAS, Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, p.179**

<sup>16</sup> **Ibid, p.180**

**“El estudio de financiamiento debe considerar también que una parte de las inversiones se realiza en moneda nacional y otra en moneda extranjera. Si no existiera problemas de balanza de pagos, no habría necesidad de efectuar este desdoblamiento del problema; asegurado el financiamiento en moneda local, estaría automáticamente asegurado el financiamiento en moneda extranjera.**

**No es este, el caso en la generalidad de los países pocos desarrollados y por consiguiente, convendrá analizar dicho aspecto del problema, sobre todo si hay posibilidad de obtener créditos externos, que generalmente se otorgan para la cuota de inversión en moneda extranjera.**

**Si hay créditos externos para cubrir el componente en moneda extranjera de la inversión, la carga sobre el balance de pagos se repartirá en el tiempo y esta forma de financiamiento cumplirá entonces una doble función de trascendencia; aliviar el esfuerzo de ahorro interno y contribuir a la estabilidad general, disminuyendo las presiones sobre aquel balance”<sup>17</sup>.**

En este caso en vez de utilizar créditos, algunos proyectos se pueden financiar parcialmente con aportes de capital extranjeros asociados a las empresas y esto también implica disminuir el esfuerzo de ahorros internos

---

<sup>17</sup> Ibid, p.182



durante el período de inversión. No podemos dejar de mencionar los créditos de instituciones financieras locales.

En este grupo están comprendidos los bancos comerciales privados y las instituciones financieras nacionales son las que reciben préstamos de los organismos financieros internacionales o bilaterales de gobiernos de países desarrollados con la finalidad de transmitir esos fondos al crédito nacional.

Suministran créditos a los empresarios locales ofreciéndoles la oportunidad de invertir; garantizar los créditos directos que obtienen sus clientes y asegurar la participación de las compañías e instituciones financieras extranjeras en los proyectos concretos de desarrollo que ellos patrocinan.

Por medio del cual se detallan los bancos comerciales privados y las instituciones financieras nacionales:

Es pertinente destacar que los créditos de las instituciones financieras internacionales son fenómenos importantes de post guerra, la creación de organismos, instituciones mundiales y regionales especializados en la financiación del desarrollo, principalmente el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y sus asociados.

La Corporación Financiera Internacional (CFI) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), el Banco Interamericano de Desarrollo

(BID). El Banco Centroamericano de Integración Económica, el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo.

Estas instituciones canalizan capitales hacia los países en desarrollo provenientes de 3 fuentes: los capitales suscritos por sus países miembros; los fondos especiales puestos a su disposición por gobiernos miembros o no miembros con destino a préstamos y los fondos obtenidos por algunos de ellos, mediante su inversión en mercado de capitales de los países desarrollados entre los cuales tenemos:

**“El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), llamado también el Banco Mundial (BM), que fue fundado en la conferencia económica de Bretton Woods, en julio de 1945, con la finalidad principal de otorgar préstamos para financiar inversiones productivas en los países miembros, en aquellos casos que se disponen de capital privado en condiciones razonables. Además proporciona a sus miembros ayuda técnica de gran diversidad.**

**La expresión (Banco Mundial). Según se usa normalmente se refiere al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y su afiliada la Asociación Internacional de Fomento (AIF)”<sup>18</sup>.**

Dentro de los componentes del mercado de créditos a empresas en el periodo de análisis el único que ha crecido ha sido el orientado a las

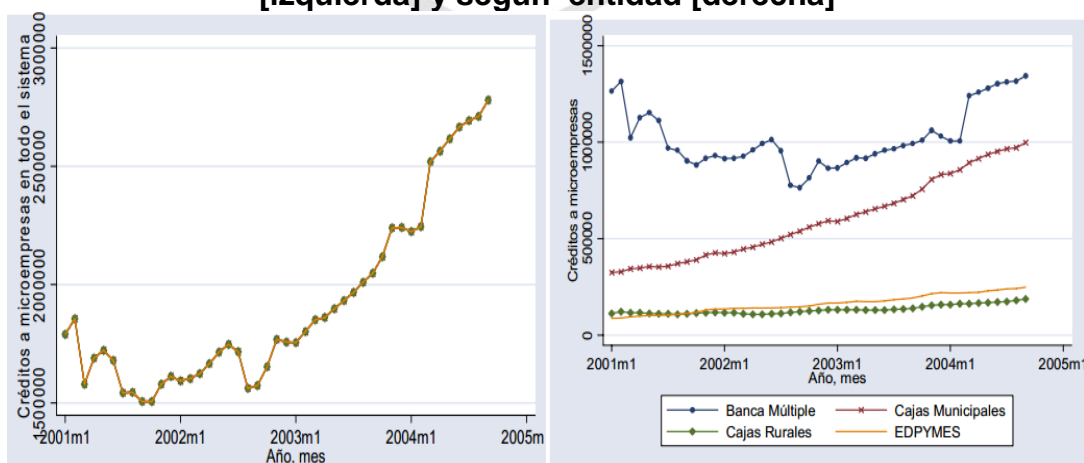
---

<sup>18</sup> ABAD G. Víctor, *Financiamiento*, p.126

microempresas. En efecto, desde el año 2000 las microfinanzas en el Perú han experimentado un desarrollo notable. En parte esto se relaciona al continuo crecimiento de la economía a partir del 2001, así como a la continuidad de un marco de políticas económicas que favorecen la inversión y el crecimiento en este sector de las PyMEs. El Gráfico siguiente muestra el fuerte impulso que ha tenido este segmento (panel izquierdo). Este crecimiento está explicado fundamentalmente por el crecimiento del crédito a las microempresas proveniente de las CM. Respecto de la BM, los créditos de ésta a las PyMEs descendieron hasta el año 2003, pero se han recuperado vigorosamente en los últimos dos años (Gráfico, panel derecho). Esto, sin embargo, apenas les ha permitido superar los niveles que tenían a inicios de la década. Actualmente, el volumen de de colocaciones en microempresas de las CMs no está lejos de las de la BM. Las CR y las EDPYMEs, por otro lado, están en crecimiento, pero muy por debajo tanto en volúmenes como en tasas de crecimiento.

### GRÁFICO N° 5

**Gráfico. Crédito total del sistema a microempresas, todo el sistema [izquierda] y según entidad [derecha]**



**Fuente:** Superintendencia de Banca y Seguros – SBS.

A continuación el banco evalúa los méritos y la prioridad del proyecto e investiga el proyecto o programa propuesto. Satisfecho de lo anterior, investiga el proyecto en detalle, los planes hechos para construcción (o ampliación), los frutos económicos y financieros que se esperan y las medidas para asegurar una buena administración cuando el proyecto empiece a funcionar.

Cuando este proceso de evaluación ha terminado con buen éxito, se negocia el préstamo, el banco rara vez financia el total

**"En cuanto al Banco Interamericano de Desarrollo, se puso en funcionamiento a partir de diciembre de 1959 con el objeto de contribuir al desarrollo económico individual y colectivo de los países miembros y los Estados Unidos, mediante la concesión de préstamos a los gobiernos miembro (cualquiera que sea el nivel de gobierno: nacional o local) y a empresas legalmente constituidas y a la asistencia técnica y asesoramiento en la elaboración, financiamiento y ejecución de planes proyecto"<sup>19</sup>.**

El B.I.D. puede imponer otras condiciones que estime convenientes. Los plazos a los cuales concede el crédito oscilan entre 10 y 20 años para "operaciones ordinarias", para las operaciones especiales oscilan entre 10 y 50 años, pudiendo reembolsarse en moneda local.

---

<sup>19</sup> *Ibid*, p.127

Las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las pymes. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las pymes en América Latina es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países. El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo.

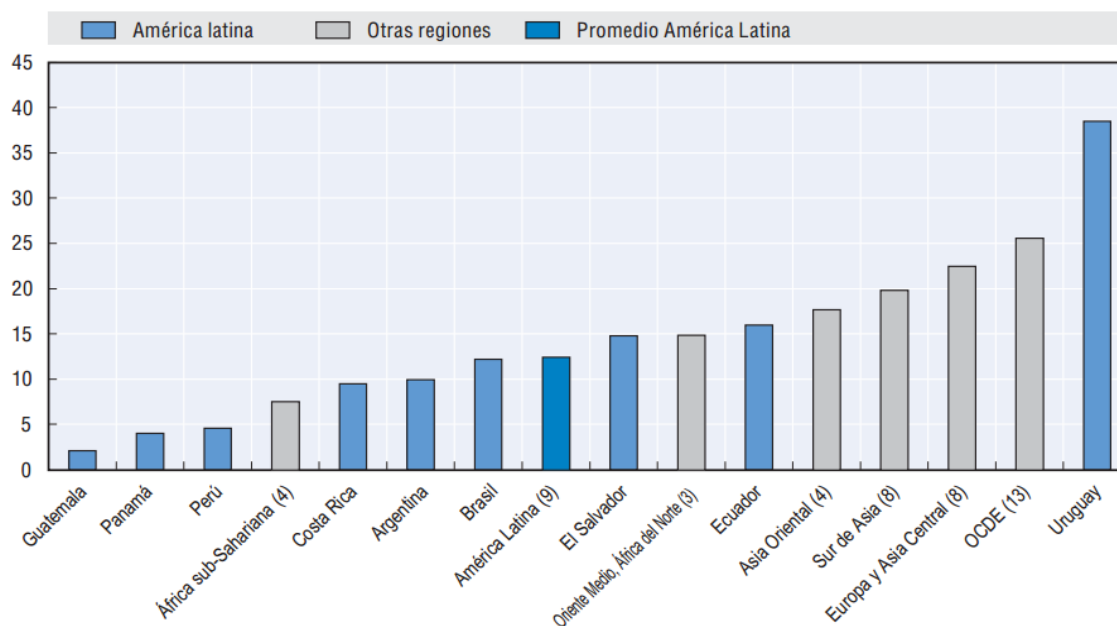
Estos rezagos en productividad y capacidad exportadora son ocasionados por la elevada heterogeneidad estructural de las economías de la región. La estructura productiva de América Latina se caracteriza “por las elevadas diferencias de productividad que existen entre sectores, dentro de los sectores y entre empresas al interior de los países, muy superiores a las que existen en los países desarrollados. A esto se lo conoce como heterogeneidad estructural, lo que denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, combinadas con la concentración

del empleo en estratos de muy baja productividad relativa” (CEPAL, 2010). Este fenómeno es también una de las causas de la aguda desigualdad social latinoamericana. Las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) a la vez reflejan y refuerzan las brechas en capacidades, en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes sociales y en opciones de movilidad ocupacional ascendente durante la trayectoria de la vida laboral.

Como consecuencia de la estructura productiva, las pymes de América Latina quedan en una situación de desventaja respecto al resto de las empresas, frente a lo que requieren de políticas específicas. En la medida que las pymes no puedan superar estas dificultades persistirán sus problemas de competitividad, generando un círculo vicioso de bajo crecimiento económico, pobreza y reducido cambio estructural, cuya ruptura requiere de políticas e instituciones a la altura de ese reto de importancia fundamental para el futuro de la región (Cimoli, 2005)

El acceso al financiamiento continúa siendo limitado para una fracción importante de las pymes en América Latina: menos del 15% del crédito total en la región tiene como destino el sector de las pymes, aunque estas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo. Esto sugiere que la evolución reciente de los sistemas financieros en la región no ha respondido adecuadamente a la demanda de instrumentos de crédito a nivel empresarial (gráfico siguiente).

**GRÁFICO N° 6**  
**Crédito a pymes como porcentaje del crédito total, 2010**



Notas: La definición de pyme varía según cada país, por lo que estos ratios no son directamente comparables. Las variables utilizadas para la clasificación incluyen el número de empleados, las ventas anuales y el tamaño del préstamo. Para mayor información, ver el Financial Access Report de CGAP.

África sub-Sahariana: Botsuana, Cabo Verde, Liberia, Sudáfrica.

Asia Oriental: China, China Taipéi, Hong Kong China, Mongolia.

Europa y Asia Central: Albania, Armenia, Georgia, Kazajistán, Letonia, Rusia, Tayikistán, Uzbekistán

OCDE: Australia, Bélgica, Corea del Sur, Estados Unidos, Estonia, Francia, Hungría, Italia, Japón, Países Bajos, Polonia, Portugal, Turquía.

Oriente Medio, África del Norte: Irán, Jordania, Marruecos.

Sur de Asia: Afganistán, Bangladés, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Singapur, Tailandia.

La cifra entre paréntesis indica el número de países considerados.

Fuente:CGAP (Consulting Group of Assistance to the Poor), Financial Access report (2010).

Si bien pocas empresas latinoamericanas de tamaño pequeño logran recibir financiamiento, el nivel de aprobación de préstamos para pymes es relativamente alto. Esto refleja que la escasez de financiación en la región no es solo un problema de oferta o de insuficiente disponibilidad de recursos, sino que además incluye aspectos relacionados con la demanda y/o autoexclusión (por incumplimiento de los estándares de elegibilidad), que terminan afectando la capacidad de acceso al financiamiento.

Históricamente, América Latina ha estado rezagada en términos de profundidad y desarrollo financiero respecto a otras economías emergentes

y los países de la OCDE. Con niveles de ahorro y crédito tradicionalmente bajos, la escasa profundidad del sistema financiero en la región explica en parte la brecha en cobertura, calidad y costo del crédito para el sector empresarial. Aunque en los últimos años la expansión del crédito en varios países latinoamericanos ha sido importante, ésta se ha concentrado en préstamos de consumo e hipotecario y no en los empresariales.

A esto se sumarán otras instituciones internacionales de crédito, las cuales, en términos generales exigen los siguientes requisitos al momento de presentar la solicitud de crédito:

**“La entidad solicitante: base legal de creación, localización y organización, la descripción general del proyecto, aclarando si se trata de una entidad nueva o existente. Dentro del plan de operación y objetivos tenemos el tipo de producción, justificación económica, estudio de mercado, planos para la dirección administrativa. Dentro de los costos del proyecto: detalle de costos en moneda local y extranjera, calendarios de inversiones.**

**En las fuentes de financiamiento, aporte local: (fuentes internas y externas de la empresa), aporte extranjero, calendario de desembolsos, cuadro de fuentes y uso de fondos (los ingresos y egresos, rentabilidad). Es importante también las copias de estudio técnico sobre: costos, mercado, precios, por último las gestiones realizadas para obtener créditos en otras fuentes.**



**A esto se añade el crédito de instituciones financieras de países desarrollados que es un sector menos importante pero en expansión de inversión internacional, consiste en la financiación de empresas a los países en vía de desarrollo por parte de las instituciones financieras de países desarrollados, tanto gubernamentales como privadas”<sup>20</sup>**

Una clasificación aproximada en investigación de los mismos puede ser de la siguiente manera.

**“Se encuentran las fuentes multilaterales de financiamiento, dentro de ellas se encuentra la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, el Centro Internacional de Formación de la OIT, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola, entre otras. En el caso de las fuentes bilaterales se encuentran, Comisión de las Comunidades Europeas, Corporación Andina de Fomento (CAF), Cooperación Técnica Suiza y Fondo General de Contravalor Perú - Canadá. En cuanto a las fuentes independientes se encuentra la Fundación Interamericana, el Banco Mundial de la Mujer, Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo (CIID).**

**Asimismo, las instituciones públicas de los países desarrollados han creado varios programas para la identificación y**

---

<sup>20</sup> Ibid, p.128

promoción de proyectos en los países en vías de desarrollo. Por ejemplo podemos citar a la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) del gobierno de los Estados Unidos que sufraga la mitad de los gastos de viabilidad cuando el inversionista decide no llevar adelante los proyectos estudiados, en cambio si el proyecto se materializa no aporta contribución alguna en la inteligencia de que los gastos podrían recuperarse con los beneficios del proyecto”<sup>21</sup>.

Además publica catálogos de información de oportunidades de inversión para ayudar al desarrollo de los países pobres ofreciendo igualmente ayuda para el establecimiento y funcionamiento de centros de productividad y polígonos o parques industriales, concatenando todo esto con capacitación de profesionales destinados a la actividad industrial.

Cabe prever que las instituciones privadas de los países desarrollados desempeñan una función trascendental como financieras en los países en vías de desarrollo.

### **2.2.2. Bases teóricas sobre gestión**

#### **Gestión**

La gestión es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa. Los gestores son las personas que asumen la

---

<sup>21</sup> **Ibid, p.130**

responsabilidad de hacerse cargo del proceso de gestión para la realización de los objetivos o proyectos en una organización.

La gestión también es conocida como el proceso de administrar, gerenciar o dirigir un conjunto de actividades para lograr un fin específico. La palabra “**gestión**” tiene dos significados: acción y efecto de gestionar, y acción y efecto de administrar<sup>22</sup>. Así mismo su etimología proviene de gestus, palabra latina que significa actitud, gesto, movimiento del cuerpo pero, a su vez, gestus deriva de otra palabra latina que es gerere, que tiene varios significados: llevar adelante o llevar a cabo; cargar una cosa; librar una guerra o trabar combate; conducir una acción o un grupo, o ejecutar, en el sentido de un artista que hace algo sobre un escenario.<sup>23</sup>

La gestión, se relaciona estrechamente con la naturaleza cambiante del entorno de las empresas, sobre todo, los cambios tecnológicos. La gestión, siempre deberá centrarse en las personas, sea cual fuere la dimensión de la empresa. La gestión, debe estar al tanto de los cambios que se puedan producir en la empresa, utilizando todos los elementos para responder a dichos, cambios, en beneficio de sus clientes y de la sociedad en general.

Con respecto a esta variable se puede señalar que la gestión consiste en la buena utilización de los recursos de una empresa en aras de obtener una mejor calidad, ya que su objetivo principal es mejorar en forma integral la gestión de las empresas.

---

<sup>22</sup> Real Academia de la Lengua Española

<sup>23</sup> Jorge Huergo “Los Procesos de Gestión”

De esta forma en una ***“sociedad en la que el dinero se utiliza como medio general de pago, el intercambio de bienes y servicios, así como las relaciones entre los agentes económicos, se manifiestan de forma monetaria; esto hace que en todo momento una empresa tenga necesidad de dinero para hacerse con los bienes y servicios que le son necesarios para el desarrollo de su actividad. Junto a las preocupaciones técnicas propias a la obtención de los productos o servicios y su colocación en el mercado, aparecen los problemas financieros, consistentes en asegurar permanentemente a la empresa los recursos monetarios que le son imprescindibles para su funcionamiento.***

***También es necesario tener en cuenta muy en cuenta que los datos del problema financiero proceden de la propia vida de la empresa y que vienen determinados por la naturaleza y envergadura de sus actividades. Una buena Gestión financiera supone entre otros, un conocimiento de los elementos técnicos que permita un análisis de las necesidades a las que la empresa debe hacer frente”.***<sup>24</sup>

### **Las claves para una buena gestión<sup>25</sup>**

Para convertir el concepto de desarrollo corporativo en una realidad—y para mantenerlo—los gestores deben diseñar nuevos negocios, adaptar los que ya existen, vigilar continuamente los negocios actuales para alcanzar el

---

<sup>24</sup> LAVINE, John M. y WACKMAN, Daniel B.. **GESTION DE EMPRESAS**. p.10

<sup>25</sup> Pedro Rubio Domínguez “Introducción a la Gestión Empresarial”

máximo crecimiento, y, al mismo tiempo vigilar las funciones estratégicas más importantes.

- ✚ ¿Cuál es la mejor manera de estimular a los empleados para que desarrollen e implementen nuevas iniciativas?
- ✚ ¿Cómo debe comunicarse una empresa con sus principales accionistas?
- ✚ ¿Cómo debe buscarse el cambio estratégico, si esto fuera necesario?

Alcanzar un buen desarrollo corporativo requiere un enfoque muy dinámico para diseñar y adaptar las capacidades de una empresa más allá de sólo y exclusivamente explotar al máximo sus operaciones.

Una gestión efectiva mejorará la forma en que una empresa identifica y selecciona sus mejores iniciativas, las dota de los recursos necesarios y se asegura que una vez implementadas sean gestionadas de forma intensiva.

Al comenzar un nuevo proyecto se determinarán las responsabilidades, y el proyecto será objeto de revisiones frecuentes desde su concepción, incluyendo un análisis permanente por parte de la Dirección General. De esta forma se vincula la generación de nuevas ideas e iniciativas con la supervisión y acciones de los directores de área y cuadros superiores de un modo más dinámico.

Los gerentes modernos reconocen cada vez más que la sabiduría y la intuición por sí solas no son suficientes para guiar el destino de una

organización en el mundo cambiante de hoy. Estos gerentes comienzan a utilizar la planificación estratégica. Por ello “en otros períodos anteriores y menos dinámicos de nuestra sociedad, los sistemas de planificación que utilizaban la mayoría de las organizaciones extrapolaban las ventas del año en curso y las tendencias del ambiente durante 5 a 10 años y, basados en estos datos, tomaban decisiones sobre la planta, el producto y las inversiones. En la mayoría de los casos, las decisiones eran más o menos acertadas debido a que los factores que influyen en las ventas eran más fácilmente predecibles y el entorno era más estable”<sup>26</sup>.

En lo referente a la búsqueda de la excelencia, PETERS, Thomas J. y WATERMAN Robert H. nos dicen que “Los gerentes debido a que los cambios ocurren con tanta rapidez, aumenta la presión de la gerencia de alto nivel para que responda a los cambios adecuadamente, los gerentes que deben responder con mayor exactitud, rapidez y con un curso de acción estratégico en mente están optando por la planificación estratégica, que es un proceso que incluye el examen de las condiciones del mercado; las necesidades del consumidor; las fuerzas y debilidades competitivas; las condiciones socio políticas, legales y económicas; los desarrollos tecnológicos y la disponibilidad de recursos que llevan a las oportunidades o amenazas específicas que enfrenta la organización.

En la practica el desarrollo de planes estratégicos incluye obtener información del entorno y decidir la misión de la organización, así como sus objetivos, estrategias y su plan de cartera.

---

<sup>26</sup> **DONNELLY**, James H.; **GIBSON** , James L. y **IVANCEVICH**, John M.. **GERENCIA Y SU ENTORNO**, p.6

Como hemos indicado, es necesario desarrollar una unidad de propósito en toda la organización y es la planificación estratégica la que debe unir los objetivos y metas de todos los niveles de la gerencia.

La planificación estratégica desempeña un papel relevante para lograr el equilibrio entre el corto y el largo plazo. Los directivos que se indican principalmente a gestionar el flujo de caja, la participación de mercado y de los beneficios, tienden a hipotecar el futuro de la empresa, pues la atención constante hacia el corto plazo puede producir aversión al riesgo que condena a las empresas a un estancamiento”.<sup>27</sup>

De cualquier manera, también resulta inadecuado dedicar demasiada atención al largo plazo, pues las compañías que se extienden mucho con miras al futuro tienden a penalizar la rentabilidad a corto plazo y otros resultados operativos al grado que se vuelvan vulnerables a acciones de fusión hostil u otras que representan una amenaza.

“El proceso de la planificación estratégica: El resultado del proceso de la planificación estratégica es un plan estratégico.

La misión de la organización. El entorno de la organización proporciona los recursos que las sostienen ya sea que se trate de una empresa. Una universidad o un organismo gubernamental. A cambio de estos recursos, la organización proporciona al entorno bienes y servicios a un precio y calidad

---

<sup>27</sup> **PETERS**, Thomas J. y **WATERMAN**, Robert H.. **OB. CIT.**, p.203

aceptables.

En otras palabras, toda organización existe para lograr algo en el entorno en que se encuentra y este propósito o misión está generalmente claro al principio. Sin embargo, con el paso del tiempo la organización crece y el entorno y el personal directivo cambian, por lo que pueden ocurrir una o más cosas: primero que el propósito original se vuelva inapropiado con la expansión de nuevos productos, mercados o incluso industrias; segundo; la misión original puede continuar siendo adecuada, pero los gerentes comienzan a perder interés en ella; finalmente, los cambios en el entorno puedan lograr que la misión original resulte inadecuado”.<sup>28</sup>

Por otro lado, el resultado de cualquiera de estas tres condiciones es una organización a la deriva sin una misión o propósito claros para guiarla en sus decisiones críticas. Cuando esto ocurre, la gerencia debe renovar su búsqueda por el propósito o rescatar la misión original.

Así, las declaraciones sobre la misión deben corresponder a una visión a largo plazo sobre lo que la organización quiere llegar a ser: “la única meta que la distingue de organizaciones similares. Las preguntas básicas que deben contestarse son ¿cuál es nuestro negocio? y ¿qué debe ser?. Hay que entender que la necesidad no radica en una declaración (por ejemplo, “elaborar los productos de la más alta calidad a los precios más bajos”) que permitiría a los accionistas y a los gerentes sentirse bien o fomentar las

---

<sup>28</sup> DONNELLY, James H.; GIBSON, James L. y IVANCEVICH, John M.. **OB. CIT.**, p. 7



relaciones públicas; más bien, es necesario declarar una misión que proporcione dirección y significado a todos los miembros de la organización sin importar el nivel al que pertenecen”.<sup>29</sup>

La **Gestión Administrativa** es la ciencia encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (humanos, financieros, materiales, tecnológicos, entre otros) de la organización, con el fin de obtener el máximo beneficio posible; este beneficio puede ser económico o social, dependiendo esto de los fines perseguidos por la organización.

“La Administración consiste en lograr un objetivo predeterminado, mediante el esfuerzo ajeno.”<sup>30</sup> a diferencia de la definición de la Administración como

“Una ciencia social que persigue la satisfacción de objetivos institucionales por medio de una estructura y a través del esfuerzo humano coordinado.”<sup>31</sup>

Para otros autores “La Administración es el proceso cuyo objeto es la coordinación eficaz y eficiente de los recursos de un grupo social para lograr sus objetivos con la máxima productividad.”<sup>32</sup>

Por otro lado, la gestión se convierte en el soporte que garantiza el buen funcionamiento de todas las operaciones en las organizaciones. La gestión como proceso fue la columna para la gestión económica y para la gestión financiera, abarcando a la organización como tal en su dimensión interior.

De este modo, la gestión como practica social y proceso, comprende

---

<sup>29</sup> **IBID.**, p. 7, 8.

<sup>30</sup> George R. Terry

<sup>31</sup> José Fernández Arenas

<sup>32</sup> Lourdes Münch Galindo y José García Martínez

funciones y actividades que se llevan a cabo para ayudar a materializar los objetivos y fines de la organización. Su labor por encargo del consejo de administración, esta referida fundamentalmente a procesos decisorios de la gerencia general y sus equipos, que como niveles organizativos en la estructura formal ocupan el nivel de ejecución. La conducción racional de actividades, esfuerzos y recursos que facilita a través de la gestión, en los diferentes casos, la supervivencia de las organizaciones de nuestra muestra, y con ello su desarrollo y crecimiento.

Entonces es independiente del carácter de la organización toda acción administrativa, ya sea física o mental, está inexorablemente ligada y entrecruzadas en un proceso compuesto de una serie de funciones: Planificación, coordinación, organización, dirección y control. Estos cinco subprocesos en que se basa todo el proceso administrativo, deben considerarse como un movimiento circular debido a su interrelación intrínseca, y de gran importancia como indicadores.

La gestión está fundamentada por procesos administrativos aunados al proceso racional de coadyuvar a lograr los fines y objetivos organizacionales influyendo sobre el comportamiento de los empleados. Todo dentro de un medio ambiente interno apropiado que facilite la realización de acciones por parte del factor humano. Interiorizar los fines y objetivos estratégicos de una manera colectiva en el personal de las cooperativas financieras, y generar un clima laboral para su logro ha sido una de las funciones principales de las gerencias generales.

También la gestión de la administración es uno de los más importantes en nuestra investigación, ya que este proceso marca las pautas y los enfoques de construcciones organizacionales que han sido estructurados y diseñados en el periodo de nuestro estudio.

Igualmente es de resaltar que se dio en la transformación de la estructura organizacional una constante preocupación por mantener una visión de administración orientada desde y hacia lo social, articulada lógicamente a el enfoque cooperativo de organización. En esta visión de administración el factor humano aunado con la filosofía cooperativa fue esencial para las formas organizacionales que se han construido. Pero paradójicamente la creciente importancia social de la gestión de la administración contrasta con los escasos intentos, al menos en las organizaciones que hacen parte de nuestra muestra, por reconocer la originalidad que deben tener estas cooperativas en sus gestiones organizacionales. Los valores y fundamentos de la cooperación y solidaridad, motores de crecimiento y desarrollo, requieren la aplicación de criterios, estrategias y técnicas propias de estructuras organizacionales de propiedad común y gestión democrática.

De ahí que **BLEGER**, señala que una gestión organizacional permite definir principios y valores que rigen practicas hacia una cultura de la administración cooperativa evocando su doble carácter ***“los llamados principios en administración con que se maneja lo administrativo (en las cooperativas) son solo buenas normas prácticas pero sin***

### ***fundamentos filosóficos (solidarios) que los respalden***<sup>33</sup>

También una gestión de la administración como parte fundamental de la gestión organizacional, al orientarse por una racionalidad sustantiva se guía no solo por metas por alcanzar, sino por valores. Por tanto a las cooperativas les falta el compromiso o la conciencia de la necesidad de desarrollar una administración ejecutiva cooperativa y generalmente no reconoce el papel crucial del liderazgo de la administración para defender los valores y el propósito cooperativo.

Entonces una gestión de la administración como parte fundamental de la gestión organizacional, al orientarse por una racionalidad sustantiva se guía no solo por metas por alcanzar, sino por valores. Por tanto, a las cooperativas les falta el compromiso o la conciencia de la necesidad de desarrollar una administración ejecutiva cooperativa y generalmente no reconoce el papel crucial del liderazgo de la administración para defender los valores y el propósito cooperativo.

### **Capacidades propias de la gestión**

Cualquiera que sea el nivel en el que los gestores ejercen sus funciones, todos ellos han de adquirir y han de desarrollar una serie de capacidades. Una capacidad es la habilidad o pericia requerida para llevar a cabo una tarea determinada. Varias categorías de capacidades revisten importancia para el ejercicio de los roles de gestión.

---

<sup>33</sup> BLEGER, Isaac. LA GESTIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN, p.4

✓ **Capacidades técnicas**

Las capacidades técnicas adquieren especial relieve en el nivel de gestión de primera línea, puesto que es en este nivel donde hay que resolver los problemas que surgen en el trabajo diario.

✓ **Capacidades analíticas**

Las capacidades analíticas, representan la capacidad para identificar factores clave, para entender cómo se interrelacionan y para desempeñar sus roles en una situación determinada. La capacidad analítica se identifica, en realidad, con habilidad para diagnosticar y evaluar. Es necesaria para la comprensión del problema y para desarrollar un plan de acción. Sin pericia analítica, no pueden abrigarse esperanzas de éxito a largo plazo.

✓ **Capacidades para la toma de decisiones**

Todos los gestores han de tomar decisiones o han de elegir entre alternativas diversas. La calidad de estas decisiones determina su eficacia. La capacidad de los gestores en la toma de decisiones para adoptar una determinada línea de acción está muy influida por su capacidad analítica. Una pericia analítica insuficiente se traduce inevitablemente en una toma de decisiones deficiente.

✓ **Capacidades informáticas**

Los gestores con capacidades informáticas tienen una comprensión conceptual de la informática y, en particular, saben cómo utilizar el ordenador y el software en muchas facetas de sus trabajos.

✓ **Capacidades para tratar con las personas**

Dado que los gestores han de realizar gran parte de su trabajo por medio de otras personas, su capacidad para trabajar con otros, comunicarse con ellos y comprenderlos es vital.

Las capacidades para tratar con las personas son esenciales en todos y cada uno de los niveles de la organización: son un reflejo de la capacidad de liderazgo de un gestor.

✓ **Capacidades conceptuales**

Las capacidades conceptuales consisten en la capacidad para lograr una percepción global de la organización, de las complejidades de la organización en su conjunto y de la manera en que sus diversas partes encajan entre sí. Para mantener a una organización centrada en sus objetivos es necesario captar el modo en que cada parte de la organización encaja e interactúa con las demás para lograr los objetivos fijados y para operar en un ambiente sujeto a un continuo cambio.

Para poder tener una buena viabilidad en el futuro las empresas se valen de técnicas, las cuales pertenecen a la **GESTION EMPRESARIAL**. En su definición tenemos: Un conjunto de técnicas aplicadas a la administración de

una empresa, que busca a través de personas expertas mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad de una entidad u organización asegurando así su viabilidad. Una buena gestión no busca solo hacer las cosas mejor, si no hacer lo correcto, para ello es necesario identificar los factores que influyan en el éxito o mejor resultado de la gestión. “La gestión el nuevo entorno empresarial se caracteriza, en primer lugar, por la globalización de la economía, lo cual agudiza las presiones sobre la competitividad provocando la necesidad de drásticos cambios en la orientación estratégica de las empresas.”<sup>34</sup>. Así mismo La gestión también es “La actividad, ejecución, realizar algo”<sup>35</sup>

Luego de haber planeado, organizado, dirigido y controlado los recursos de la empresa debemos de darle una dirección adecuada y para ello necesitaremos de una **GESTION ESTRATEGICA**.

Por lo tanto La gestión estratégica es un proceso que apunta a la eficacia, encargándose de conducir a la empresa a un futuro deseado, lo cual implica que debe influir en el cumplimiento de los objetivos establecidos integrando la planificación estratégica, que responsabiliza a todos los gerentes por el desarrollo e implementación estratégicos.

Es un proceso de decisión continuo que modela el desempeño de la organización, teniendo en cuenta las oportunidades y las amenazas que enfrenta en su propio medio, además de las fuerzas y debilidades de la organización misma.

---

<sup>34</sup> Alejandro Córdova Largo “El reto de la gestión empresarial”

<sup>35</sup> La Revista Gestión en el Tercer Milenio elaborada por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos

La Gestión Estratégica también es definida como “Proceso gerencial de desarrollar y mantener una dirección estratégica que pueda alinear las metas y recursos de la organización con sus oportunidades cambiantes de mercadeo”.<sup>36</sup>

Un concepto más enciclopédico la real academia de la lengua española nos dice que la Estrategia es “El arte de dirigir las operaciones militares, arte para dirigir un asunto, conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento.” Agregando otra definición tenemos que es un “Conjunto de líneas maestras para la toma de decisiones que tiene influencia en la eficiencia a largo plazo de una organización”.<sup>37</sup>

“Es esencialmente la creación de un sistema dúctil e integral de objetivos, así como el planteamiento de las alternativas que permiten a la empresa y sus ejecutivos lograrlos.”<sup>38</sup>

### **La Gestión Estratégica en la empresa.**

El modelo de gestión estratégica que parte de una consideración general: la razón de ser de la organización, que algunas formalizan en la misión, su visión empresarial y los valores que quieren que guíen su actuación.

La Gestión estratégica, se divide en tres grandes partes: análisis estratégico, formulación y la implantación de la estrategia.

---

<sup>36</sup> Philip Kotler (1990)

<sup>37</sup> Diccionario de OCENET

<sup>38</sup> Ibarra Edición 2004



1. El análisis estratégico. A este le corresponde comprender la posición estratégica de la organización con relación a la evolución de su entorno y a sus capacidades y expectativas internas.
2. La formulación de las estrategias. Esta parte de la gestión estratégica tiene como finalidad ayudar a la elección de una estrategia. Para realizar esta decisión se proponen tres pasos: la generación de opciones estratégicas, la evaluación de las opciones estratégicas y la selección de la estrategia.
3. La implementación de la estrategia. El análisis y las decisiones forman parte de la formulación de la estrategia pero tienen poco valor para la organización sin la implementación, si todo este proyecto no se lleva a la práctica. La implementación es una parte fundamental en la gestión estratégica y en la generación de cambios reales en las organizaciones. Para implementar la estrategia será necesario: planificar la distribución de los recursos, adecuar la estructura organizativa y gestionar correctamente el proceso de cambio estratégico.



**La estrategia y la estructura de la organización como puntos de partida del funcionamiento de los sistemas de control estratégico para la gestión.**

Para adecuar su funcionamiento interno a las exigencias del entorno, las organizaciones definen su política organizacional de la manera más conveniente, para aprovechar las oportunidades que les brinda el entorno y de acuerdo con sus capacidades y recursos, mantener su competitividad

(estrategia empresarial) para lo cual se estructuran y coordinan sus elementos de una determinada forma (estructura organizativa).

Luis Gaj (1993, p. 18.) ofrece una apreciación desde el punto de vista de varios estudiosos de renombre sobre el tema de la estrategia.

Henry Mintzberg define la estrategia como: "una forma de pensar en el futuro, integrada al proceso decisorio; un proceso formalizado y articulador de los resultados, una forma de programación."

A ello, Snyder y Gluck, añaden que la tarea estratégica es principalmente de planeación como forma de ver el todo antes de ver sus partes.

Igor Ansoff, por su parte, explica la estrategia en: dónde, cuándo, cómo y con quién hará la empresa su negocio.

La estrategia se aplica igualmente a grandes o pequeñas organizaciones, aquellas con fines lucrativos o que tengan un carácter estatal y presupuestado.

Otra concepción sitúa a la estrategia como un instrumento de dirección de organizaciones, no necesariamente un plan, sino más bien un comportamiento maduro para mantener la organización en equilibrio con su entorno, conociendo y utilizando los recursos disponibles.

Todas estas formas de ver la estrategia son aquí separadas con el propósito de facilitar la comprensión de aspectos relevantes, sin embargo, se pueden mezclar proporcionando lo que pudiera llamarse **una postura consciente de adecuación situacional a los cambios del entorno**, teniendo un

aspecto común que es la futuridad de las decisiones corrientes, aunque no es sinónimo de éxito, lo que significa que requiere de ingredientes adicionales que la conviertan en un instrumento para evitar el fracaso provocado por la obsolescencia tecnológica o de conocimiento e inadecuación ambiental.

Como es de suponer existe una estrecha relación entre estrategia y estructura, la cual se produce por una interdependencia, ya que si para poner en práctica una estrategia con éxito se supone que la estructura deberá adaptarse a ella, entonces toda estructura existente influirá, en gran medida, en la estrategia que se diseñará; o sea, la estrategia es un producto influenciado por la estructura preexistente que genera a su vez una nueva estructura.

Por todo lo anterior, el diseño de un sistema de control para la gestión de una organización ha de ser coherente con la estrategia y la estructura de ésta, como aspectos formales así como con los aspectos no formales que forman parte del proceso de gestión. Esto podrá garantizar con una mayor probabilidad, que el funcionamiento y los resultados que se obtienen de las decisiones adoptadas, estén relacionados y sean consistentes con los objetivos de la organización. De allí que los sistemas de control de gestión que se diseñen, deben estar ligados a la formulación de la estrategia de la organización, al diseño de su estructura y a los aspectos no formales vinculados a los estilos y métodos de dirección que posibiliten adecuados procesos de toma de decisiones y a la identidad que se logre en la

organización, asimilando instrumentos y mecanismos que le permitan salvar las limitaciones que como sistema de control no le permite cumplir su función con eficiencia y eficacia.

Producto de que un sistema de control eficaz debe diseñarse en función de la estrategia y la estructura, la formulación de objetivos organizacionales ligada a la estrategia es el punto de partida del proceso de control.

El tipo de estrategia (liderazgo, costos, etc.) y de estructura (centralizada o descentralizada, funcional, etc.) que tiene una organización condicionan las características de un sistema de control.

La adaptación de sistemas contables a las necesidades de información estratégica puede facilitar la toma de decisiones al permitir cuantificar y seleccionar las diferentes variantes estratégicas.

El sistema de control debe diseñarse sobre la base del tipo de estrategia al que se orienta la organización.

Por otra parte, la planificación financiera debe estar integrada con la estrategia a largo plazo, por lo que los presupuestos anuales serán un reflejo de ella y permitirán orientar tanto la actuación de los centros de responsabilidad como la evaluación del desempeño de los diferentes responsables.

### **La gestión financiera**

En cuanto a la **Gestión Financiera** de una empresa tenemos que es la manera de obtener dinero (físico, billetes, cheques, tarjetas de crédito, entre otros). Así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para así poder lograr máximos rendimientos, y una utilidad beneficiosa.

Se define “La Gestión financiera como parte integrante del sistema de información de un ente, es la técnica de procesamiento de datos que permite obtener información sobre la composición y evolución del patrimonio de dicho ente, los bienes de propiedad de terceros en poder del mismo y ciertas contingencias. Dicha información debería ser de utilidad para facilitar las decisiones de los administradores<sup>39</sup>.”

“La parte financiera se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas de cada ente u organismo social y de la proyección de los mismos en vista al cumplimiento de metas organizacionales a través de sistemas basados en un conjunto de supuestos básicos y adecuados a cada situación”<sup>40</sup>

La gestión financiera es muy importante para todo tipo de organización, se ocupa de manejar el efectivo, es decir tener y mantener liquidez, con el fin de poder afrontar el pago de deudas con los proveedores. Debe

---

<sup>39</sup> Enrique Fowler Newton

<sup>40</sup> Carlos García Casella

tratar de conseguir recursos necesarios cuando son insuficientes. Si existe una buena gestión financiera, las empresas podrán pagar todas sus deudas pendientes actuales de los ingresos procedentes del dinero de su clientes, que sigan pudiendo pagar las deudas futuras cuando venzan, basándose en ingresos futuros procedentes de los clientes; tengan fondos líquidos disponibles en todo momento para las inversiones previstas en activo fijo (equipo, maquinaria, vehículos, etc.), y tengan acceso a fondos excedentes para hacer frente a necesidades imprevistas o puedan acceder fácilmente a dichos fondos mediante préstamos (Flores, 2001).

Flores (2001) en su obra "Gestión Financiera", nos dice que "La gestión de Finanzas es una actividad del Gerente Financiero, que trata sobre la gestión de los recursos financieros (efectivo) a corto plazo. Es por ello que los objetivos de la gestión de tesorería son:

1. Tener liquidez ociosa cero.
2. Evitar costo de oportunidad por esa liquidez ociosa.
3. Optimizar los gastos financieros.
4. Calculo, medida, cobertura o gestión de los riesgos de tipo de interés y de tipo de cambio.
5. Analizar y tomar decisiones pertinentes respecto a las diferencias habidas entre la tesorería prevista y la tesorería real.
6. Elaborar un flujo de caja, con la finalidad de asegurar la liquidez de la empresa" Flores (2001).

**Stanley B. Block. Geoffrey** plantea sobre el autofinanciamiento de las empresas “es una fuente interna de recursos que está conformada por el conjunto de medios financieros generados por las operaciones, que la empresa puede retenerlos dentro de sí, para incorporarlos a su patrimonio neto”, o para utilizarlos en la financiación del crecimiento de la misma; evidentemente tiene la significación de un mérito que le califica para acceder exitosamente al mercado de capitales en procura de recursos adicionales, sea en forma de patrimonio o en forma de deuda.

La financiación interna no siempre es suficiente para la cobertura de necesidades financieras, por cuya razón las empresas, suelen recurrir normalmente al mercado o a sus socios, para aumentar el capital o a sus acreedores para contraer endeudamiento.<sup>41</sup>

Entonces, el conocimiento de las fuentes internas de recursos de las empresas es importante para los bancos y en general para las instituciones de crédito, primero, porque toda empresa registra cierto grado o esfuerzo de autofinanciamiento, cuya observación debería ser tornada en cuenta para decidir un eventual apoyo del crédito, en otros términos, la mayor utilización de la fuente interna representa un esfuerzo de la empresa que amerita el apoyo adicional que pueda darle la fuente externa y segundo, porque las cuentas del autofinanciamiento se maneja con criterios, cuya manipulación puede hacer variar el

---

<sup>41</sup> Stanley B. Block. Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de Gerencia Financiera. Novena edición Mc Graw Hill 2001. Pág. 220.

resultado económico del negocio y consecuentemente la mayor capitalización o descapitalización de la empresa.

Los autores Stanley B. Block, y Geofferey A. Hirt, señalan “En principio, el autofinanciamiento empresarial está compuesto por los montos procedentes de las ventas netas, que bajo diversos conceptos son retenidos dentro de las empresas por tiempo más o menos largo, y a los que en su conjunto se conoce como el ahorro de las empresas”<sup>42</sup>.

Los mismos autores añaden que “Según la doctrina financiera, el ahorro de las empresas está compuesto por las provisiones por el consumo de los bienes de capital, también conocidas como fondos para depreciación que consisten en asignaciones efectuadas por las empresas contra sus ingresos por ventas, en montos equivalentes al valor del desgaste de los bienes de capital o activos fijos; por el valor de las reservas que la legislación peruana distingue como reserva legal y obligatoria y reserva facultativa o voluntaria, y por las utilidades no distribuidas constituidas por una parte de las utilidades después del impuesto a las utilidades y después de la reserva legal que los propietarios deciden retener en la empresa y no distribuirlas como utilidades”.<sup>43</sup>

En verdad, para llegar a una cabal interpretación del autofinanciamiento empresarial, cualitativa y cuantitativamente, es necesario aplicar

---

<sup>42</sup> Ibíd. Pp. 231

<sup>43</sup> Ibíd. Pp. 326



distintas aproximaciones. Así para la doctrina económica, el autofinanciamiento es el ahorro bruto de las empresas y está compuesto de las reservas para depreciación y las utilidades no distribuidas.

De modo genérico se define la autofinanciación como la financiación realizada por un agente económico, utilizando sus propios recursos y específicamente se denomina ahorro de empresas, a la provisión para consumo de capital y a las utilidades no distribuidas.

Respecto a los fondos para la depreciación cabe advertir que, independientemente de su naturaleza financiera, tales fondos tienen distintos propósitos según que los bienes de capital hayan sido adquiridos mediante un préstamo bancario, en cuyo caso, sirven para atender el reembolso de los recursos ajenos recibidos, o hayan sido adquiridos mediante recursos propios, en el primer caso se le considera autofinanciación por mantenimiento y en el segundo como autofinanciación por enriquecimiento. Como se sabe, la naturaleza financiera de las depreciaciones consiste en permitir a la empresa, la recuperación del valor de sus bienes de capital, así como la sustitución de tales activos por otros con un nivel tecnológico tal, que permita mantener y ampliar el valor de la empresa.

La práctica financiera de las empresas productivas, sugiere considerar por un lado componentes del autofinanciamiento que incrementan el patrimonio neto o recursos propios de las empresas, contribuyendo al

autofinanciamiento de manera definitiva, y, por otro lado, componentes que temporalmente contribuyen al autofinanciamiento todos los fondos que la empresa tiene la posibilidad de retener por tiempo más o menos largo, aplicándolos al financiamiento de su expansión.

### **Capital financiero**

**Luis Fernández Gutiérrez Marulanda dice:** “Se denomina como capital financiero a la fusión del capital del mercado financiero y bancario con el capital industrial, agrícola y comercial”

Los recursos monetarios de las distintas instituciones bancarias son utilizados para fomentar e impulsar las diversas actividades económicas, mediante el crédito en las más diversas formas. “Los estados dependen de los grandes empréstitos que signan su deuda externa e interna. Los bancos de inversión movilizan gigantescos recursos hacia la Bolsa de Valores, donde el dinero se convierte en acciones de las empresas privadas o privatizadas, de manera que el capital financiero determina cada vez más la propiedad y aun más, la dirección de las mismas”.<sup>44</sup>

Debemos manifestar que estamos de acuerdo con la opinión vertida por el autor sobre el tema tratado.

---

<sup>44</sup> Luis Fernando Gutiérrez Marulanda, Finanzas prácticas para países en desarrollo. Editorial Norma S.A. Colombia 1992. Pág. 217.

El mismo autor Gutiérrez Marulanda, sobre el control de gestión de las inversiones opina:

La empresa, en su vida jurídica –económica, pasa por unos períodos de tiempo o ciclos que permanecen a lo largo de éste con cierta regularidad si las condiciones estructurales internas y externas se mantienen constantes. Estos ciclos internos tienen como fin, definir las tendencias en relación a los objetivos de la empresa.

Estos ciclos están relacionados con las mutaciones patrimoniales y sus consiguientes problemas valorativos.

Los ciclos de la empresa pueden ser a corto y a largo plazo según su tiempo de duración.

Ciclo corto, se le denomina también, CICLO DEL EJERCICIO que condiciona el circulante como forma de inversión en la empresa.<sup>45</sup>

Entendemos que este ciclo largo se refiere al proceso de renovación de los equipos industriales, llamados también INMOVILIZACIONES TÉCNICAS, que constituyen la otra principal forma de inversión en la empresa, en resumen, existen dos formas de inversión.

- a) inversiones o inmobilizaciones de circulante
- b) inversiones fijas.

---

<sup>45</sup> Ibíd.

## **Inversiones o inmovilizaciones de circulante**

En estas inversiones se visualiza el concepto de capital circulante mínimo, es decir inversiones en existencias en almacén de materias primas, productos en proceso y productos terminados, que son la inmovilización de recursos financieros para atender cierto ritmo de actividad de la empresa.

## **Gestión empresarial y las utilidades esperadas**

**Según Tracy, Briam.** “La gestión empresarial es fuente creadora de información y de documentos, en cuanto a sus procesos de producción, de marketing, de finanzas, de logística, los cuales, proporcionan información actual sobre la situación particular de cada gerencia y en general de la empresa, útil para hacer proyecciones y verificar la penetración de la empresa en el mercado”.<sup>46</sup>

En la definición y detalles específicos de la información, entendemos que debe participar el personal especializado de cada gerencia, a efecto de definir cómo se obtienen, cómo se recolectan, cómo se organizan, cómo se procesan, cómo se presentan en lo que respecta a estadísticas, gráficos, medios de exposición y sobre todo en lo que concierne a los plazos y usuarios de la información.

---

<sup>46</sup> Perú Reporting E.I.R.C. “Perú: The top 5400 Companies”. Lima - Perú, 2000

La construcción de la base de datos, es fundamental para las tareas de análisis de la situación de la empresa (por ejemplo análisis FODA), que resulta ser el soporte indispensable para el planeamiento estratégico que requiere la gestión de toda empresa, independientemente de si es grande, mediana, pequeña o micro empresa.

Por eso, la construcción anotada, requiere el compromiso de los niveles superiores de la empresa, para que supere las iniciativas llenas de entusiasmo que plantea la tarea que se ha mencionado, es indispensable asegurar la continuidad y retroalimentación de su realización, para afinar la información a obtener, enriquecer su contenido y motivar nuevos usuarios.

El planeamiento estratégico y el pronóstico de ventas, demandan la construcción de una base de datos que comprenda a toda la empresa, sea en producción, marketing, finanzas, logísticas, etc., sobre una base de tiempos, plazos y costos adecuados.

Las decisiones y las operaciones diarias de compras, producción, finanzas, contabilidad, logística, etc., generan abundante información histórica que es necesario organizar, para fines de análisis y para adoptar medidas correctivas.

Pero, lo más beneficioso de esta información cuantitativa es la de ser utilizada en proyecciones, para el período siguiente. Esta información cuantitativa con la cualitativa que se elabore, permitirá reducir la incertidumbre y enfrentar con mejores posibilidades el período próximo y sobre todo, de cara a enfrentar la competencia.

Según **Mintzberg**, Henry, las razones estándar muestran a una compañía lo que deberían ser sus propias razones.

De acuerdo con la estructura financiera de una empresa, es decir, por la forma como ha captado sus recursos y cómo ha invertido estos recursos, es posible conocer algunas tendencias o generalizaciones que nos permitan analizarla

1. Requisito de fondos

¿Cuánto se requiere en el futuro y cuál es la naturaleza de estas necesidades?

¿Existe un componente estacional para estas necesidades?

Los elementos analíticos usados para contestar a estas preguntas incluyen los Estados Financieros

2. Análisis de la situación financiera y la rentabilidad de la empresa

Las herramientas utilizadas para evaluar la situación financiera y desarrollo de la empresa son las RAZONES FINANCIERAS

3. El análisis del riesgo de negocios de la empresa

Son las incertidumbres en las cuales se ve comprometida la empresa

Estos tres factores deben usarse en forma conjunta para determinar las necesidades financieras de la empresa, dinero tiempo y riesgo<sup>47</sup>.

### Gestión económica

Para Rosenberg, la gestión **“es referido a mayor eficiencia, como a reducción de costes o a la máxima utilización de los recursos humanos y materiales”**<sup>48</sup>

Por su parte IVANCEVICH; LORENZI; SKINNER y CROSBY, señalan que la gestión “es un proceso que comprende determinadas funciones y actividades laborales que los gestores deben llevar a cabo a fin de lograr los objetivos de la empresa. En la gestión, los directivos utilizan ciertos principios que les sirven de guía en este proceso”<sup>49</sup>

De otro lado, para DRUCKER “es conseguir objetivos y más concretamente conseguir metas que son objetivos que se han concretado en número, fecha y responsable de conseguirlos. Dichas metas, generalmente, se obtienen a través de otros y hay que

---

<sup>47</sup> Mintzberg, Henry, planeación estratégica. Editorial prentice Hall, México 1991. Pág. 342

<sup>48</sup> ROSENBERG, Jerry M.. DICCIONARIO DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS, p.203

<sup>49</sup> IVANCEVICH, John M.; LORENZI, Peter; SKINNER, Steven J. y CROSBY, Philip B.. GESTIÓN, CALIDAD Y COMPETIVIDAD, p.11

responsabilizarse de lo que esos otros han hecho, y aquí conviene recordar los condicionantes y determinantes de la salud, así como la personalidad de los individuos y los diferentes intereses de los cuatro grupos que modelan la empresa.”<sup>50</sup>

Entonces, la gestión y estrategias de las empresas depende de las herramientas e instrumentos tecnológicos existentes en un momento dado, de igual forma que las estrategias dependen de los diversos tipos de armas e instrumentos tecnológicos vigentes. Ello nos lleva no sólo a meditar acerca del mejor uso que de los instrumentos tecnológicos pueden hacerse, sino además analizar la situación de determinada empresa en función de uso o no que haga de determinada tecnología.

También según Miranda, desde hace algún tiempo ha hecho carrera en el lenguaje empresarial el término “paradigma” o “teoría empresarial” que indica: principios, normas, leyes que definen la realidad en un momento dado, en el pensar, en el actuar y desde luego en el organizar, administrar y dirigir, en situaciones cambiantes.<sup>51</sup>

En efecto, a nivel de “dirección o gerencia” en cada época se identifican etiquetas diferentes, en lo que respecta a una manera de pensar y actuar. Podemos observar, que en los últimos cincuenta

---

<sup>50</sup> DRUCKER, Peter F.. EL CAMBIANTE MUNDO DEL DIRECTIVO, p.102

<sup>51</sup> MIRANDA MIRANDA, Juan José. GESTIÓN DE PROYECTOS, p.155



años han proliferado importantes técnicas, enfoques y procedimientos para la dirección de la empresa: racionalización y reducción de tamaño, la subcontratación, la gerencia de calidad total, los procesos de justa a tiempo, administración por objetivos, análisis del valor económico, comparación del rendimiento con un parámetro reconocido, administración por proyectos, la planeación estratégica, la reingeniería, etc. que han dado un sello y una impronta específica los distintos estilos de organización en diferentes momentos y circunstancias.

### **Gestión de las Pymes**

**Rebollo** (2005), en su libro “Diagnóstico de operaciones de las Pymes” nos dice sobre “La importancia de la empresa PYME. A diferencia de la antigua creencia acerca de la desaparición de las empresas micro, pequeña y mediana (debido a las ventajas de la gran empresa manifestadas por su alta tecnología, mayor productividad, menores costos unitarios, producción en masa y comercialización generalizada, incluye publicidad masiva). En la actualidad se puede afirmar que todo tipo de empresa tiene un importante papel en la economía. Lo anterior expresado se confirma, ya que las empresas tienen la importante misión de proporcionar empleo y por lo tanto poder adquisitivo a la población y satisfacer las necesidades de los consumidores”.<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> **Javier Leopoldo Rebollo Lozano. “Diagnóstico de operaciones de las pymes.” Trillas.**

Las pequeñas empresas son importantes, debido a las características que presentan y que les dan un gran potencial para generar el desarrollo, sobre todo en países emergentes. En primer lugar, las pequeñas empresas juegan un papel importante en los procesos de innovación y cambio tecnológico. Estudios recientes han demostrado que una gran parte de las innovaciones provienen de empresarios y empleados de pequeños negocios, en segundo lugar, las pequeñas empresas tienen una gran capacidad para generar empleo, ya que sus procesos productivos se caracterizan por su integridad en el factor trabajo. De esta forma, los pequeños negocios se vinculan estrechamente con mejor distribución del ingreso nacional y mayor desarrollo social. Otros estudios han demostrado que países con presencia generalizada de numerosas y prosperas pequeñas empresas se asocian con distribuciones del ingreso más equilibradas, que aquellos que se caracterizan por presentar un menor número y empresas más grandes. Otra razón por la cual las pequeñas empresas deben ser atendidas, es que a partir del empleo asociado a ellas, es posible acrecentar y vigorizar la demanda interna y así generar aún más oportunidades de negocio y empleo.

**Teullet** (2009) refiere en la Revista América economía sobre “El momento de la pyme. Hace algunos me encontré en medio de una reunión en que las PYME reclamaban atención especial al gobierno. Al ser cuestionada respecto a sus posibilidades de crecimiento, muy suelto de huesos, uno de los asistentes sostuvo que a él “no le interesaba crecer”, “cuando creces, viene la SUNAT y comienza a fastidiarte para que pagues impuestos.” Creo que esa visión ha quedado superada, en circunstancias en que la situación económica

desanima a muchos grandes empresarios, como para demostrar que a pesar de las dificultades, la pequeña empresa sí ve con optimismo el futuro”.<sup>53</sup>

Del intercambio que por diversos motivos hemos sostenido con representantes de la pequeña empresa, nosotros resaltamos tres características que son relevantes para su desarrollo.

*Primero:* Con el Estado, distancia. En lugar de esperar que el Estado les tienda una mano, ven a la burocracia estatal como uno de los factores que más negativamente las afecta. Así, una empresaria sostiene que en “El impulso de crecimiento y desarrollo de las empresas, las barreras las pone el Estado.

*Segundo:* La capacitación es fundamental. A pesar de que muchos son al mismo tiempo, gerente general, contador, vendedor, tramitador y encargado de recursos humanos, los empresarios con pequeños negocios, se dan el tiempo necesario para participar activamente en foros de discusión y están ávidos de participación. Probablemente, ellos más que otros, sufren las consecuencias de una educación tradicional que da pocas herramientas para enfrentar los retos de hoy. El dominio del idioma, especialmente el inglés, pero incluso el chino, es una de las capacidades que están buscando.

*Tercero:* Mística; resistencia a la adversidad. Este es uno de los aspectos más relevantes de quienes han decidido avanzar con todo en la aventura empresarial. No es inusual escuchar entre ellos, frases como “El dinero es el justo premio por hacer bien las cosas. Pero no se debe hacer empresa por

---

<sup>53</sup> **Patricia Teullet, economista. Revista América economía. "El momento de la pyme".**

ganar dinero.” Ó “Hacer empresa implica quemar muchos focos en el camino. Y seguir intentando”.

Las PYMES de hoy están en una nueva etapa, no piden subsidios pero exigen condiciones que les permitan ser competitivas. Su interés por los mercados internacionales representa un desafío para ellas, pero también se sabe que uno de los factores de éxito para las PYMES es su pronta inserción en el mercado internacional y una mayor proporción de exportaciones dentro de sus ventas totales. Esto supone también un reto para el gobierno.

**Anzola** (1996), en su libro *Administración de Pequeñas Empresas* nos dice “El dueño y la pequeña empresa, muchos empresarios, antes de convertirse en dueños de su propia pequeña empresa, fueron empleados asalariados. Se cree que lo que más influye en ese cambio es el deseo de independencia y las molestias que ocasiona la rutina del trabajo asalariado. El deseo de independencia es visto desde un punto individualista y aplicado tradicionalmente a algunas formas de pensar clásicas dentro de la vida de las pequeñas empresas familiares; además esta situación lleva a un deseo de poseer su propia empresa y tener el control y dirección total de las mismas”.<sup>54</sup>

La pequeña empresa representa un soporte para el desarrollo de las grandes empresas, ya que de ella depende que sus productos lleguen en condiciones satisfactorias a su mercado y sirve de enlace para actividades que difícilmente la gran empresa podría cubrir debido a su compleja estructura. En otras

---

<sup>54</sup> Sérvulo Anzola Rojas. “Administración de pequeñas empresas”. Mc Graw Hill.

palabras, se puede decir que las necesidades de proveer bienes y servicios al cliente, en ventas al detalle, la incapacidad de la empresa grande para manejar pequeñas empresas tales como lavanderías, estéticas, etc, y la relación estrecha del empresario en pequeño y la comunidad, son factores que hacen pensar en un futuro próspero para la pequeña empresa.

Por otro lado, los factores que impiden este desarrollo, son el crédito insuficiente y la falta de asistencia técnica – financiera que requiere para su desarrollo.

**Oceano Centrum** (2007), en el libro *Pequeña Medianas Empresas* nos hace el alcance sobre “La dirección en las pymes. El fracaso en la pequeña y mediana empresa sigue el curso marcado por su director; así pues, de la preparación, experiencia directiva e información de éste depende la supervivencia de aquella. Se han analizado muchas empresas con problemas en períodos largos de tiempo. Uno de los estudios más serios, realizado sobre una muestra significativa de empresa potencialmente estable, señala que las causas de sus tribulaciones son casi siempre las mismas y que, directa o indirectamente, pueden imputarse a la dirección”.<sup>55</sup>

Casi la mitad de los problemas empresariales se deben, en alguna medida, a la falta de preparación de sus Gerentes o dueños. Algunas personas sin la suficiente preparación para hacer frente a las responsabilidades de un negocio, deciden sin embargo, crear una empresa.

---

<sup>55</sup> **Oceano Centrum.** “ *Pequeña y mediana empresas*” **El fracaso en la pequeña y media empresa ,**

Elena Conterno (Ex Ministra de la producción) (2009), en el Diario Expreso opina sobre el “Factoring electrónico para las pymes, con la ayuda de la banca privada más de 70 mil empresarios de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) serán beneficiados con el sistema factoring electrónico, que les permite el cobro de facturas por adelantado a través del portal web.

Precisó que, a través de la cuenta corriente. El empresario y el Banco Continental, las pymes podrán simplificar el tiempo en las gestiones y operaciones, lo que permitirá un incremento en la producción y también en la generación del empleo”.<sup>56</sup>

Con esta nueva herramienta, se facilita la dinamización de la relación entre las grandes y pequeñas empresas, esta última de gran importancia en la creación de puestos de trabajo. Asimismo, detalló que la implementación de este proyecto, no sólo permitirá bajar los costos de las grandes empresas, si no establecerá la viabilidad en la contratación de las PYMES, que a la vez podrán acceder a mayor financiamiento y en mejores condiciones. Las grandes empresas al conocer la responsabilidad de los proveedores, servirán como respaldo para que la entidad bancaria facilite la colocación de préstamos a favor de ellas mismas y en mejores condiciones para el empresario.

---

<sup>56</sup> Ministra de la Producción. Elena Conterno. “Factoring electrónico para pymes”, Diario Expreso.

## **2.4. Formulación de la hipótesis**

### **2.4.1 Hipótesis general**

El acceso al financiamiento incide favorablemente en la gestión de las empresas de servicios a nivel de Lima Metropolitana.

### **2.4.2 Hipótesis específicas**

- a. Si se realiza una evaluación financiera objetiva entonces influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
- b. Si existe un buen el respaldo financiero entonces influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
- c. Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
- d. Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

**Variable independiente**

Financiamiento

**Variable dependiente**

Gestión empresarial





## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Diseño metodológico**

#### **3.1.1 Tipo de investigación**

De acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada un tipo de investigación aplicada.

#### **3.1.2 Nivel de investigación**

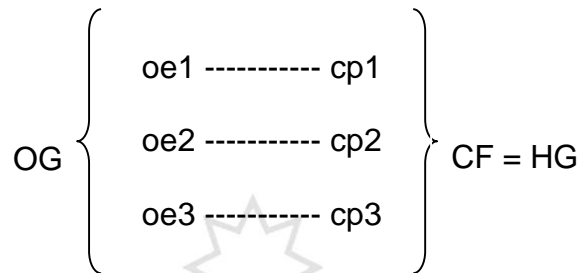
La investigación de acuerdo a la finalidad que persigue, su nivel es de Naturaleza Descriptiva – Explicativa.

#### **3.1.3 Métodos**

Los principales métodos que se utilizaron en la presente investigación son: el método de encuestas y entrevistas.

### 3.1.4 Diseño

El estudio en cuanto a la naturaleza reúne las características de una investigación por objetivos, de acuerdo a lo que se plantea en el esquema siguiente:



Donde:

OG = Objetivo General  
oe = objetivo específico  
cp = conclusión parcial  
CF = Conclusión Final  
HG = Hipótesis principal

## 3.2 Población y muestra

### 3.2.1 Población

La población estuvo conformada por empresas de servicios en Lima Metropolitana. Según datos de la SUNAT son 12,000 empresas de este tipo en Lima Metropolitana.

### 3.2.2 Muestra

La muestra que se utilizó en la presente investigación, será el resultado de la fórmula proporcionada por la Asociación

Interamericana de Desarrollo (AID), a través del Programa de Asistencia Técnica<sup>57</sup>:

$$n = \frac{(p.q.) * Z^2 * N}{(E)^2 (N - 1) + (p * q)Z^2}$$

Donde :

N = El total del universo (población)

n = Tamaño de la muestra

p y q = probabilidad de la población que presenta una variable de estar o no incluida en la muestra, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios se asume que p y 1 tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z = Las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error Tipo 1=0.05, esto equivale a un intervalo de confianza del 95%. En la estimación de la muestra el valor de Z=1.96

E = Error estándar de la estimación que debe ser 0.10 o menos.

Conocida la fórmula, procedemos a determinar el tamaño de la muestra en un universo de 12,000 empresas de servicios de Lima Metropolitana, donde aplicaremos un cuestionario preparado.

$$n = \frac{(0.5 * 0.5) * (1.96)^2 * 12000}{(0.09)^2 (12000 - 1) + (0.5 * 0.5)(1.96)^2}$$

---

<sup>57</sup> Hernandez Sampieri, Roberto y Col. Metodología de la Investigación. Mc Grw Hill. México 2001.

R = 96

Muestra: 96 gerentes, propietarios o administradores de MYPEs de servicios en Lima Metropolitana

### 3.3. Operacionalización de variables

<b>Variable Independiente</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escalas de Medición</b>
<b>Financiamiento</b>	Evaluación financiera	Ratios Indicadores	Estados financieros
	Respaldo financiero	Garantías Hipotecarias	Patrimonio
	Rentabilidad financiera	Liquidez Ratios	Resultados de gestión

<b>Variable dependiente</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Escalas de Medición</b>
<b>Gestión de empresas</b>	Gestión financiera	Resultados financieros	Ratios (Liquidez)
	Gestión empresarial	Resultados de gestión	Objetivos Metas
	Gestión administrativa	Eficiencia	Productividad

### 3.4 Técnicas de recolección de datos

#### Técnicas de Entrevista

Se realizarán entrevistas a los siguientes funcionarios de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

La entrevista fue estructurada por que el entrevistador realiza su labor basándose en guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a estas.

### **Técnica de encuesta**

Se aplicó las encuestas formuladas a los funcionarios de empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### **3.5 Técnicas para el procesamiento de la información**

Se recopiló la información de los instrumentos aplicados y se cargó la información obtenida al software SPSS versión 20, donde se procesó la información para obtener las tablas y gráficos estadísticos que fueron analizados.

### **3.6 Aspectos éticos**

Se cumplió con todo lo establecido en el Reglamento de Postgrado de la Universidad respetando las normas establecidas como el Código de Ética, aprobado por Resolución Rectoral Nro. 615-2008-CU-R-USMP.

Del mismo modo se ha cumplido en la presente investigación se ha respetado el Código de Ética de la Universidad de San Martín de Porres, así como los derechos de autoría y propiedad intelectual.

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financiera, y ciéndonos a la estructura aprobada por la Universidad; con la finalidad de proponer alternativas de mejora respecto del comportamiento bancario de las entidades financieras y la forma cómo influye en la economía y las finanzas del país.





## **CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

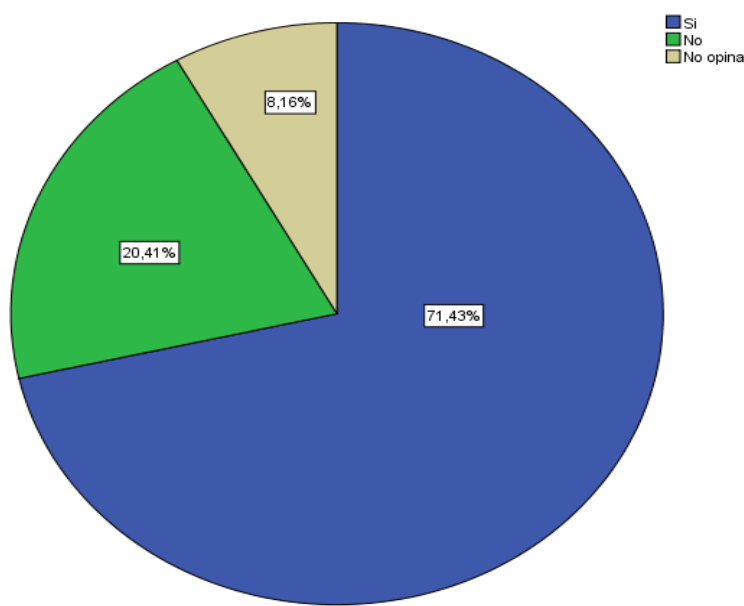
### **4.1 Interpretación de resultados**

A continuación se presentan los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a 96 personas entre gerentes, propietarios o administradores de las MYPEs de servicios de Lima Metropolitana.

Dicha información fue procesada en el software SPSS V 20 y luego se elaboraron las tablas de porcentajes, los gráficos y las respectivas interpretaciones por cada uno de las preguntas de la encuesta.

1.- Conoce usted, los tipos de financiamiento tales como préstamo y crédito, leasing, y pagaré, para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	68	71,43	71,43
No	20	20,41	91,84
No sabe	8	8,16	100,0
Total	96	100,0	



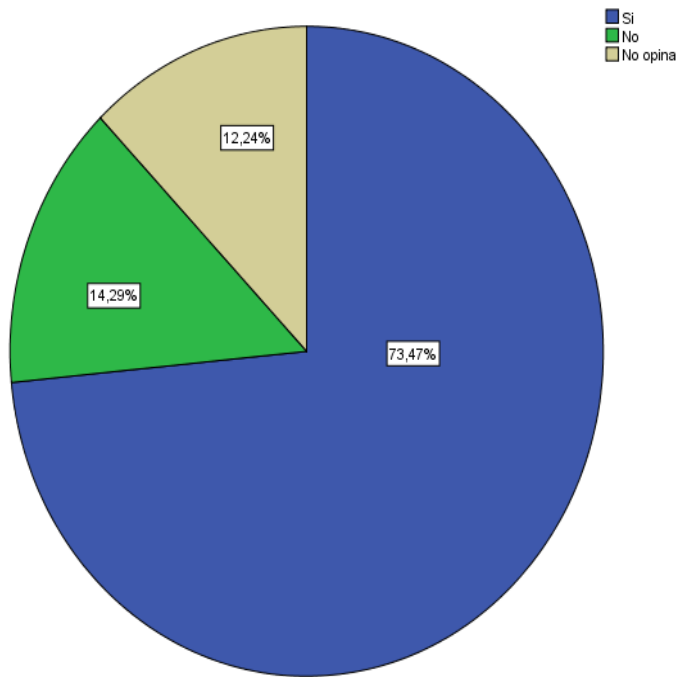
**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 71.43% manifiestan que sí conocen las herramientas financieras para las empresas de servicios en Lima Metropolitana, conocen como nombre, más no los beneficios de cada herramienta, como segunda respuesta tenemos que el 20.41 % nos dice que no conocen las herramientas financieras para las Pymes, y por último tenemos una tercera respuesta, en donde el 8.16 % no sabe.

**2.- ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?**



		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	70	73,47	73,47
	No	14	14,29	87,76
	No sabe	12	12,24	100,0
	Total	96	100,0	

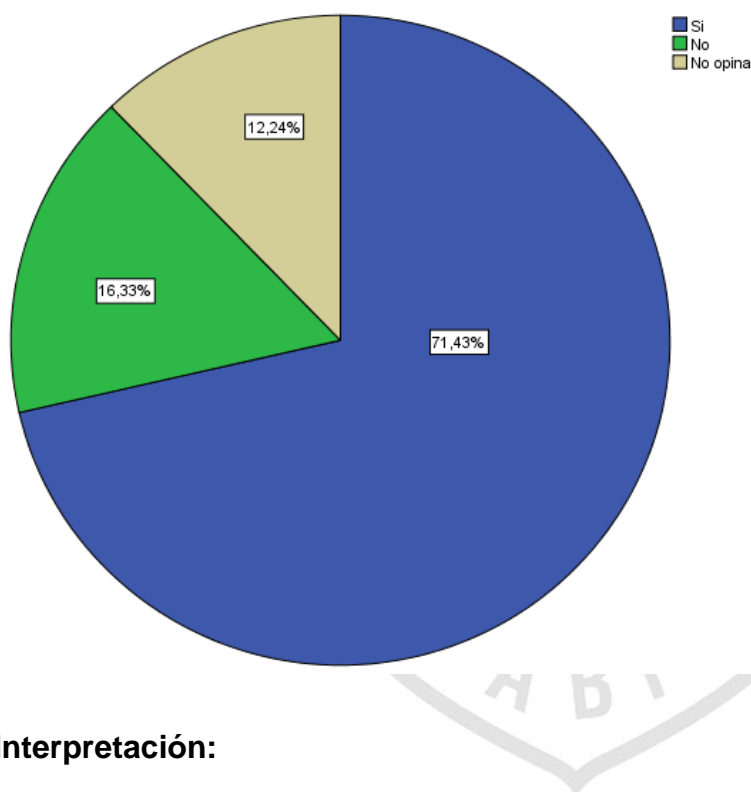


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47 % que si es importante conocer el presupuesto de ventas así pueden planificar la producción, como segunda respuesta tenemos que el 14.29 % nos dice que no es importante conocer el presupuesto de ventas, por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 12.24 % no sabe.

### 3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del valor actual neto VAN?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	69	71,43	71,43
	No	16	16,33	87,86
	No sabe	11	12,24	100,0
	Total	96	100,0	

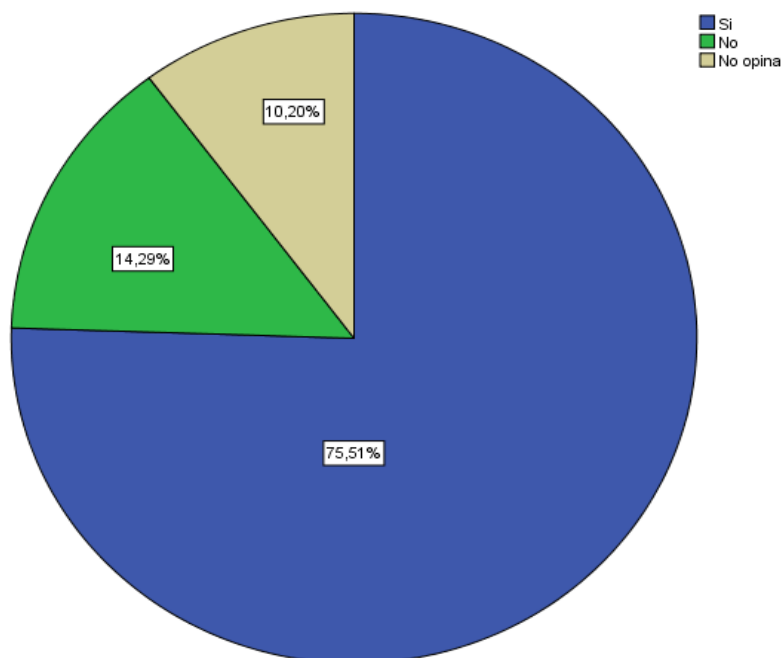


#### Interpretación:

A la pregunta si el personal de la empresa tiene conocimientos de su gestión empresarial, apreciando el gráfico, se tiene que, el 71.43% si tienen conocimiento del manejo VAN, en la segunda alternativa nos manifestaron que , el 16.33% no tienen conocimiento del manejo del VAN, como tercera alternativa tenemos el 12.24% que no sabe.

**4.- ¿Tiene usted conocimientos técnicos sobre las finanzas para las empresas de servicios en Lima Metropolitana?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	72	75,51	75,51
No	14	14,29	89,80
No sabe	10	10,20	100,0
Total	96	100,0	

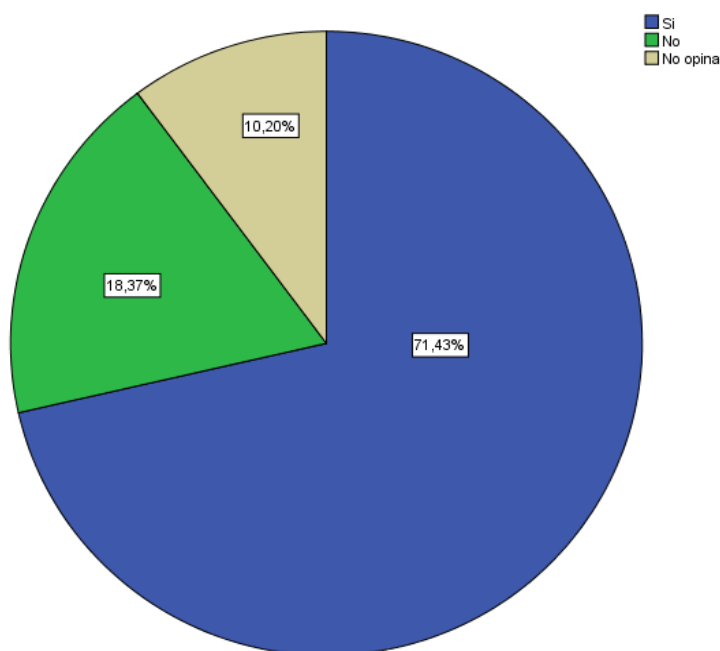


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde nos muestra que el 75.51 % manifiestan que sí tienen conocimientos técnicos sobre las finanzas para las empresas de servicios en Lima Metropolitana, como segunda respuesta tenemos que el 14.29 % nos dicen que no tienen conocimientos técnicos sobre las finanzas para Pymes, y por último tenemos una tercera respuesta ascendente al 10.20 % que no sabe.

**5.- ¿Existe en su empresa una información de financiamiento para el capital de trabajo, maquinaria de planta y equipos?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	69	71,43	71,43
	No	18	18,37	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

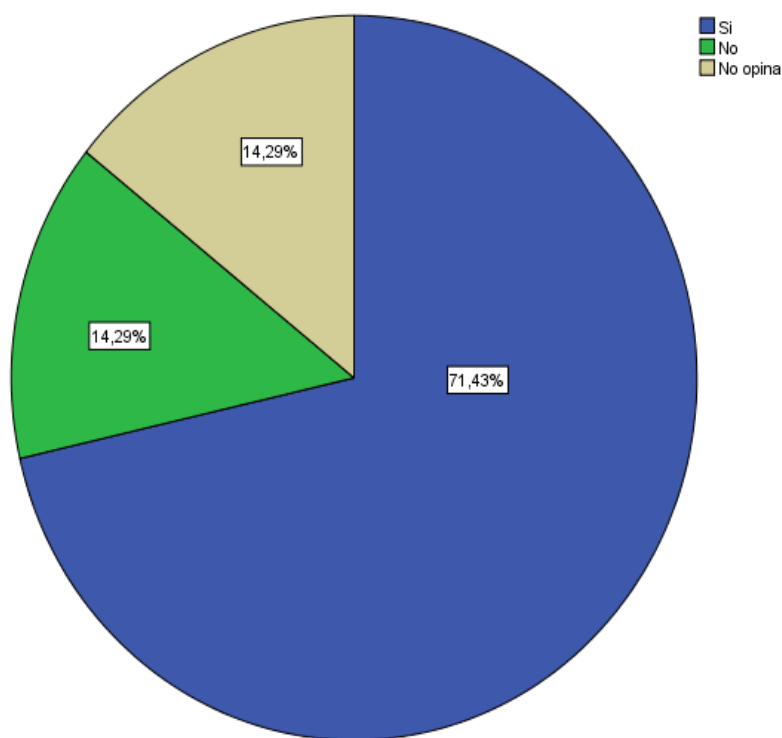


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde nos muestra que el 71.43 % manifiestan que sí existe información financiera para el capital de trabajo, como segunda respuesta tenemos que, el 18.37 % nos dice que no existe información financiera para el capital de trabajo, y como tercera respuesta nos dicen el 10.20 % que no sabe.

**6.- ¿Su financiamiento con capital tercero supera el 50 % de su capital propio?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	69	71,43	71,43
	No	14	14,29	85,72
	No sabe	13	14,29	100,0
	Total	96	100,0	

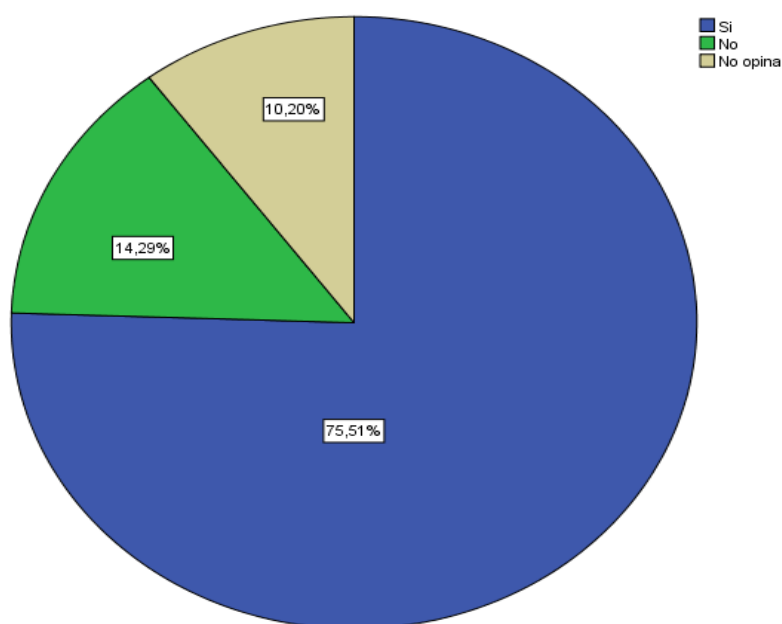


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 71.43 % manifiestan que sí supera su capital de trabajo con los terceros, como segunda respuesta tenemos que, el 14.29 % nos dice que no supera su financiamiento con los terceros, y por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 14.29 % no sabe.

7.- ¿La empresa elabora su balance general con los ratios financieros?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	72	75,51	75,51
No	14	14,29	89,80
No sabe	10	10,20	100,0
Total	96	100,0	

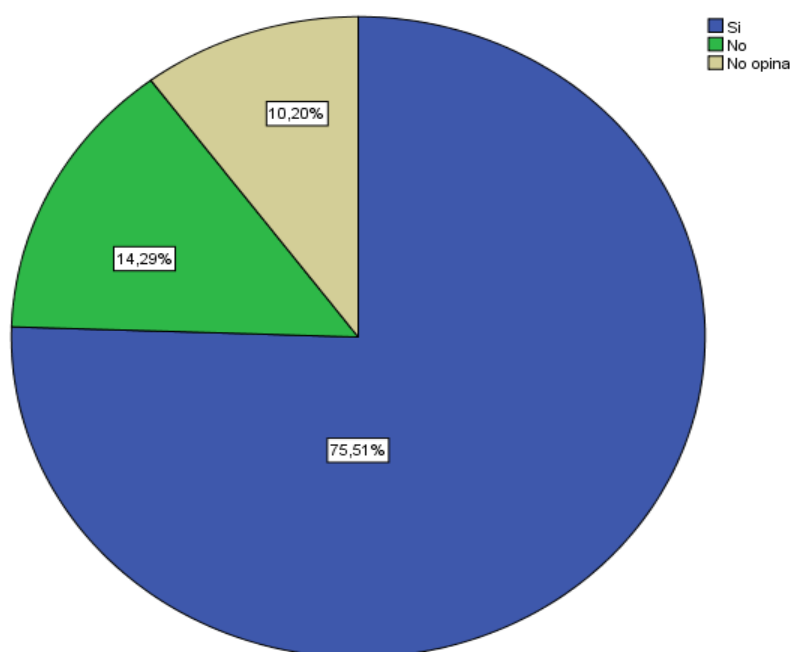


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 75.51 % manifiestan que sí, elaboran su balance general con los ratios financieros, en la segunda respuesta tenemos que, el 14.29 % nos dice que no elaboran su balance general con los ratios financieros, por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 10.20 % no sabe.

**8.- ¿Dispone de un capital propio suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	72	75,51	75,51
	No	14	14,29	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

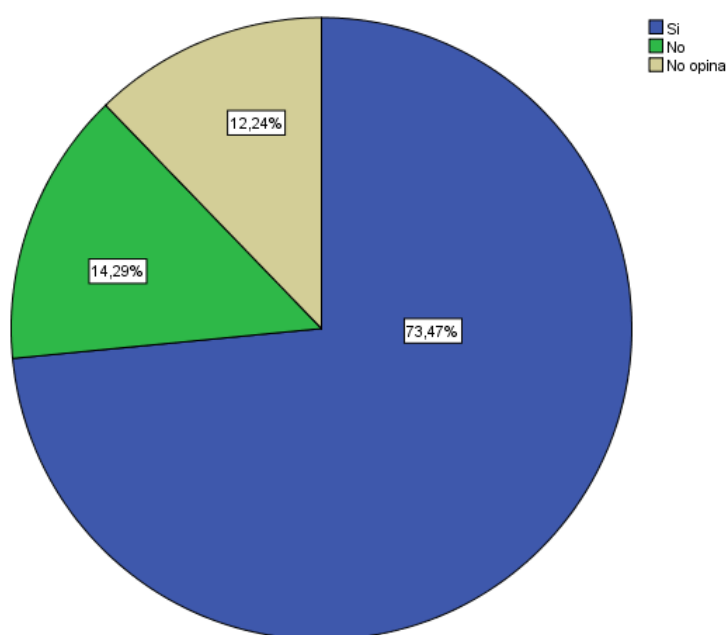


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 75.51 % manifiestan que si disponen de un sistema financiero propio, para su financiamiento en período de crecimiento de ventas, en la segunda respuesta tenemos el 14.29 % nos dice que no cuentan con el capital propio suficiente en crecimiento de ventas, y por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 10.20 % no sabe.

**9.- ¿Usted cuenta con un presupuesto financiero, para realizar la gestión de su empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	70	73,47	73,47
	No	14	14,29	87,76
	No sabe	12	12,24	100,0
	Total	96	100,0	



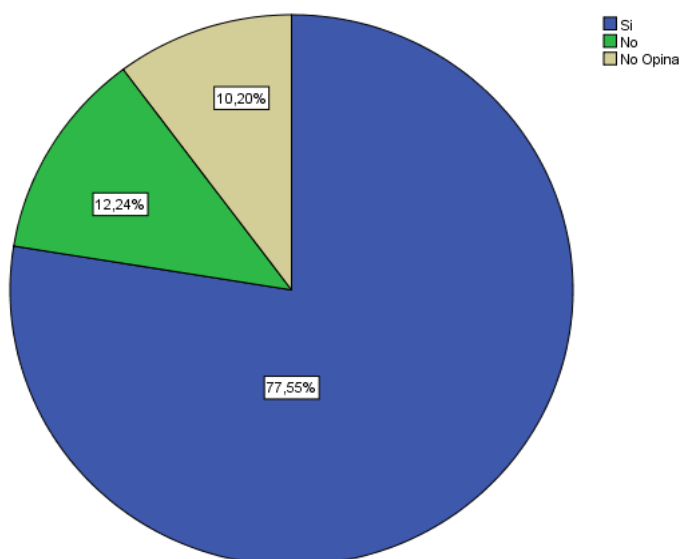
**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47 % manifiestan que si cuentan con un presupuesto financiero para gestionar la producción del negocio, en la segunda respuesta tenemos que el 14.29 % nos dice que no cuentan con un presupuesto financiero, por último tenemos una tercera respuesta, en donde nos dicen que el 10.24 % no sabe.



**10.- ¿Conoce usted, el manejo del flujo de caja, considerando el consumo de energía, los gastos de planilla, al pago de proveedores y el pago de los tributos e ingresos diversos?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	74	77,55	77,55
No	12	12,24	89,80
No sabe	10	10,20	100,0
Total	96	100,0	

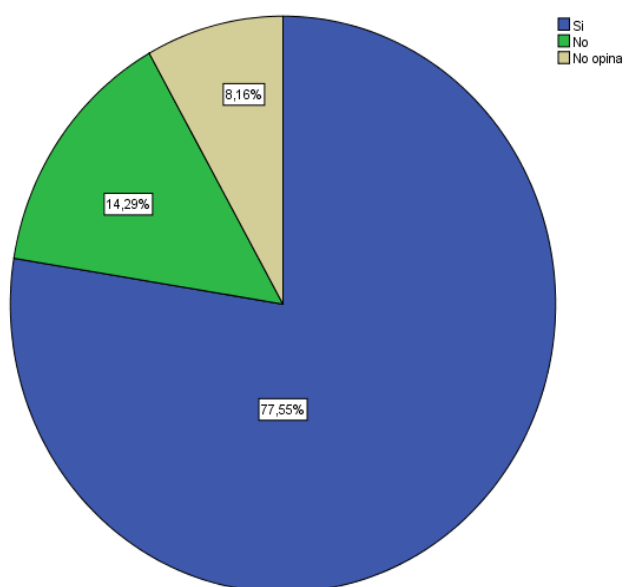


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55 % manifiestan que si conocen el manejo del flujo de caja, considerando todos los gastos e ingresos, en la segunda respuesta tenemos el 12.24 % nos dicen que no conocen el manejo de flujo de caja, por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 10.20 % no sabe.

**11.- ¿Cree usted, que la falta de mantenimiento de máquinas no operativas, le genera altos costos a su empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	74	77,55	77,55
	No	14	14,29	91,84
	No sabe	8	8,16	100,0
	Total	96	100,0	

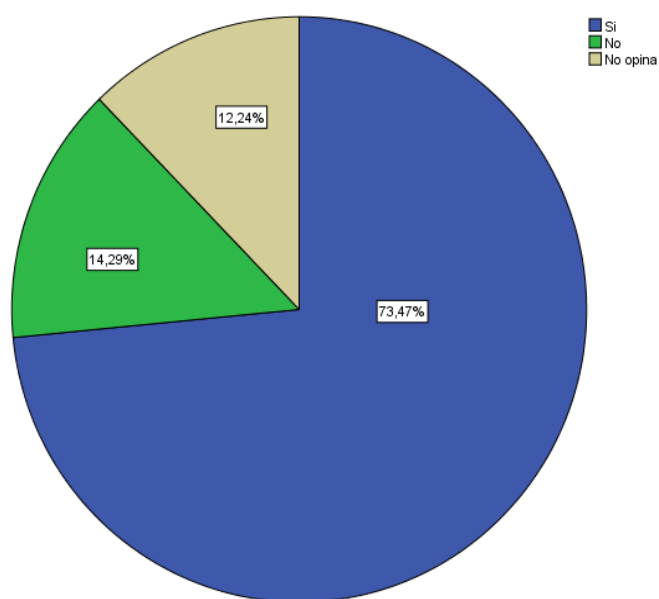


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55 % manifiestan que sí, que la falta de mantenimiento de máquinas genera altos costos, en la segunda respuesta tenemos que, el 14.29 % nos dice que no hace falta el mantenimiento de máquinas no genera altos costos, y por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 8.16 % no sabe.

## 12.- ¿Conoce usted lo que es la gestión administrativa financiera?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	71	73,47	73,47
No	14	14,29	87,76
No sabe	12	12,24	100,0
Total	96	100,0	

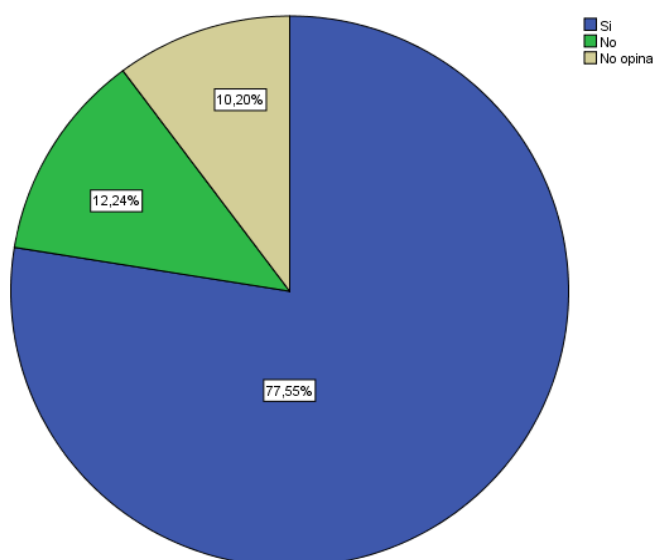


### Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47 % manifiestan que sí conocen la gestión administrativa, en la segunda respuesta tenemos que el 14.29% nos dice que no conocen la gestión administrativa, y por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 12.24 % no sabe.

**13.- ¿Cree usted, que la aplicación de la gestión administrativa consiste en La planeación, organización, ejecución, y el control importante para su empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	74	77,55	77,55
	No	12	12,24	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

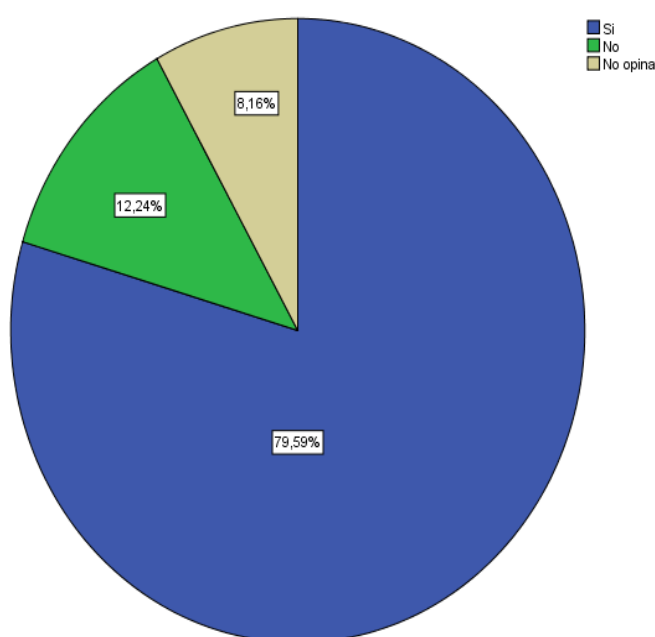


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55 % manifiestan que sí es importante la gestión administrativa para la empresa, en la segunda respuesta tenemos que el 12.24% nos dice que no es importante la aplicación de la gestión administrativa, y en la tercera respuesta nos dicen que el 10.20 % que no sabe.

**14.- ¿Su personal está capacitado para ejercer adecuadamente una buena gestión administrativa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	76	79,59	79,59
	No	12	12,24	91,84
	No sabe	8	8,16	100,0
	Total	96	100,0	

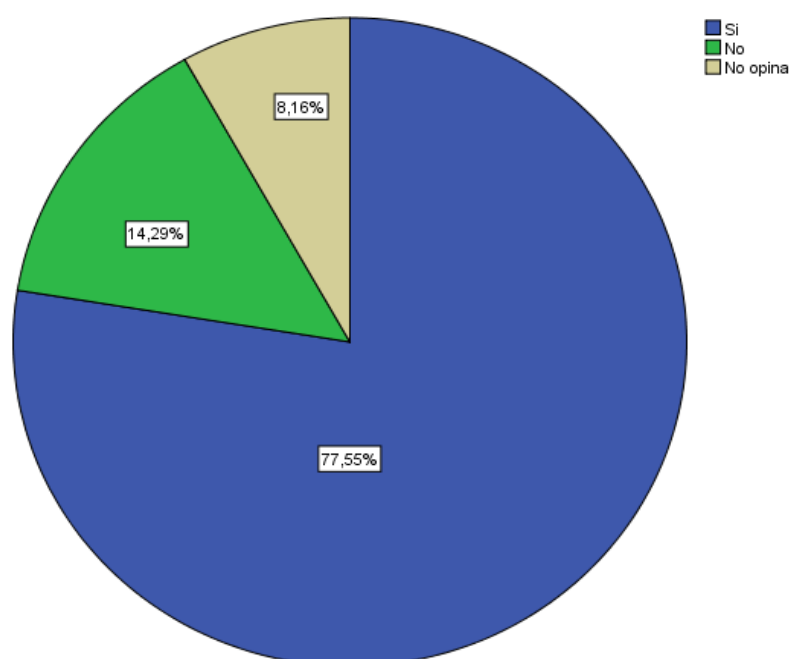


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 79.59 % manifiestan que sí están capacitados para una buena gestión administrativa, en la segunda respuesta tenemos que, el 12.24% nos dice que no están capacitados para una buena gestión administrativa, y en la tercera respuesta nos dicen el 8.16 % que no sabe.

**15.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa para tomar decisiones futuras de inversión?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	74	77,55	77,55
	No	14	14,29	91,80
	No sabe	8	8,16	100,0
	Total	96	100,0	

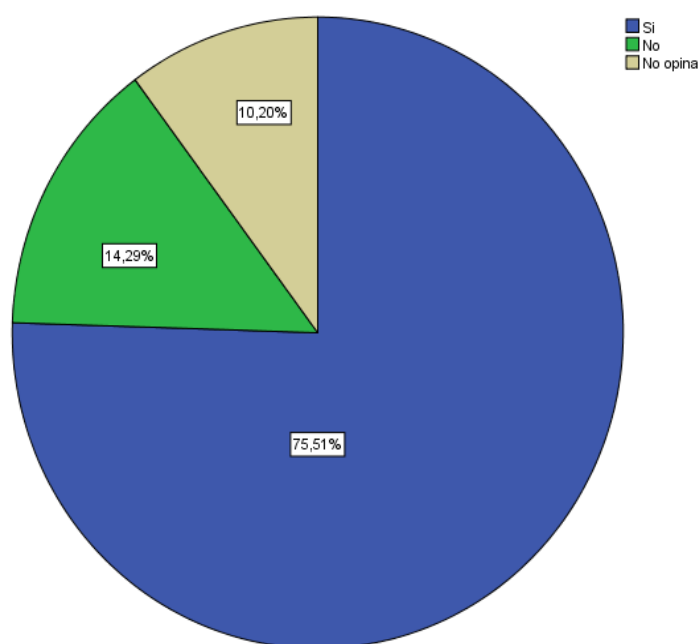


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55% manifiestan que sí, es importante conocer el presupuesto de ventas de su negocio, esto les permite planificar sus ventas futuras, en la segunda respuesta tenemos que, el 14.29% nos dice que no es importante conocer el presupuesto de ventas, y en la tercera respuesta nos dicen el 8.16 % que no sabe.

**16.- ¿La empresa cuenta con un plan de acciones a corto y largo plazo?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	72	75,51	75,51
No	14	14,29	89,80
No sabe	10	10,20	100,0
Total	96	100,0	

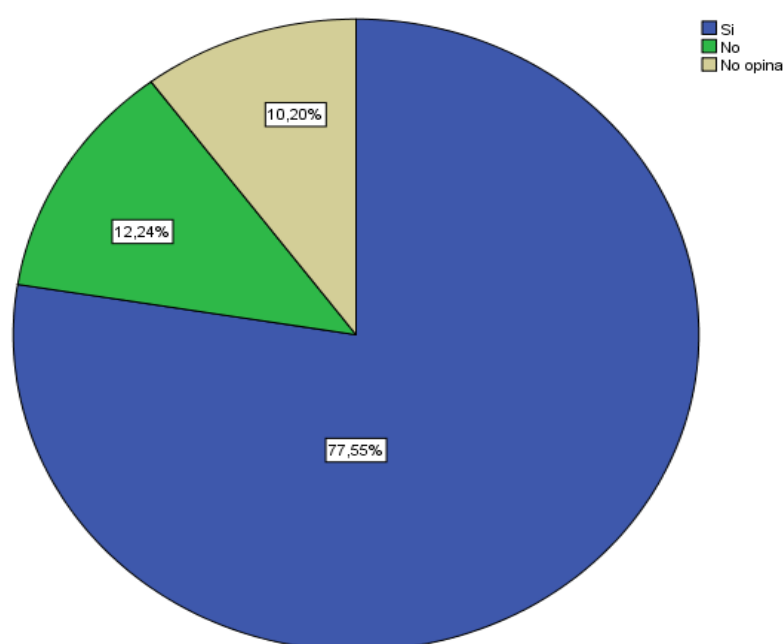


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 75.51% manifiestan que sí cuentan con un plan de acciones a corto y largo plazo; en la segunda respuesta tenemos que, el 14.29% nos dicen que no cuentan con un plan de acciones a corto y largo plazo, y una tercera respuesta en donde nos dicen que el 10.20 % no sabe.

**17.- ¿Considera usted, importante la planificación dentro de la gestión financiera?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	74	77,55	77,55
No	12	12,24	89,80
No sabe	10	10,20	100,0
Total	96	100,0	



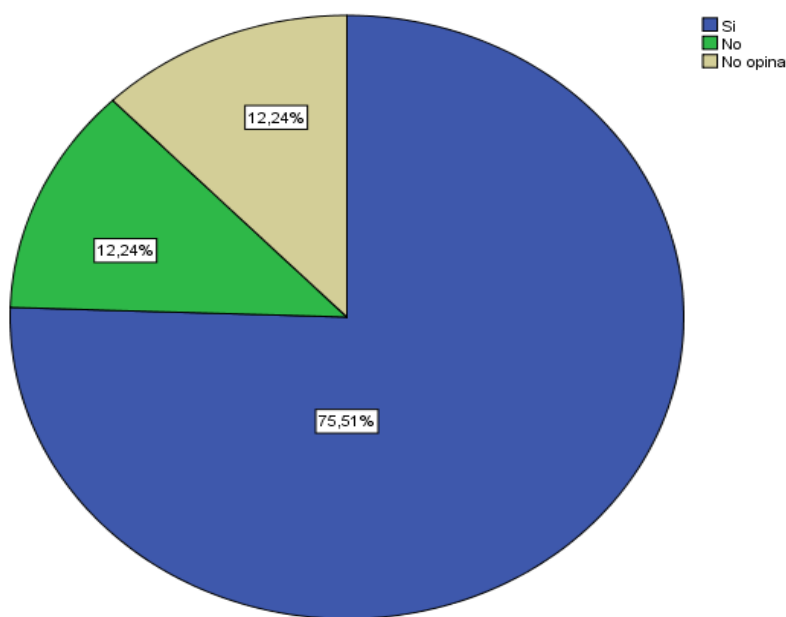
**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55% manifiestan que sí es importante la planificación en la gestión administrativa, en la segunda respuesta tenemos que, el 12.24% nos dicen que no es importante la planificación en la gestión administrativa, y tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen que el 10.20 % que no sabe.



**18.- ¿La empresa cuenta con un organigrama de organización y funciones y un responsable en el área financiera?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	72	75,51	75,51
No	12	12,24	87,80
No sabe	12	12,24	100,0
Total	96	100,0	

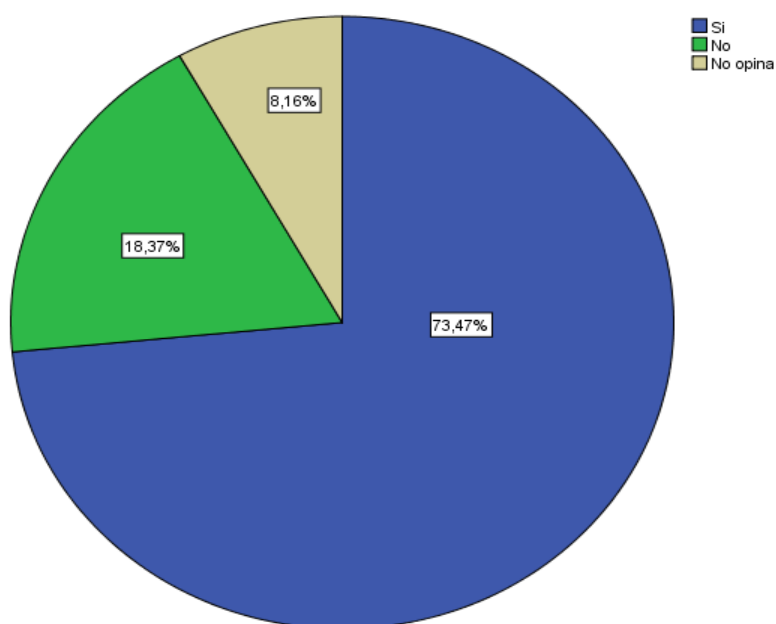


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 75.51% manifiestan que sí cuentan con organigrama de organización y funciones y con responsable en el área de finanzas; esto permite al empresario tener un mejor manejo en sus finanzas, en la segunda respuesta tenemos que, el 12.24% nos dice que no cuentan con un organigrama de organización y funciones y en una tercera respuesta nos dicen el 12.24 % que no sabe.

### 19.- ¿Conoce usted, el estado de flujo de efectivo?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	70	73,47	73,47
No	18	18,37	91,84
No sabe	8	8,16	100,0
Total	96	100,0	

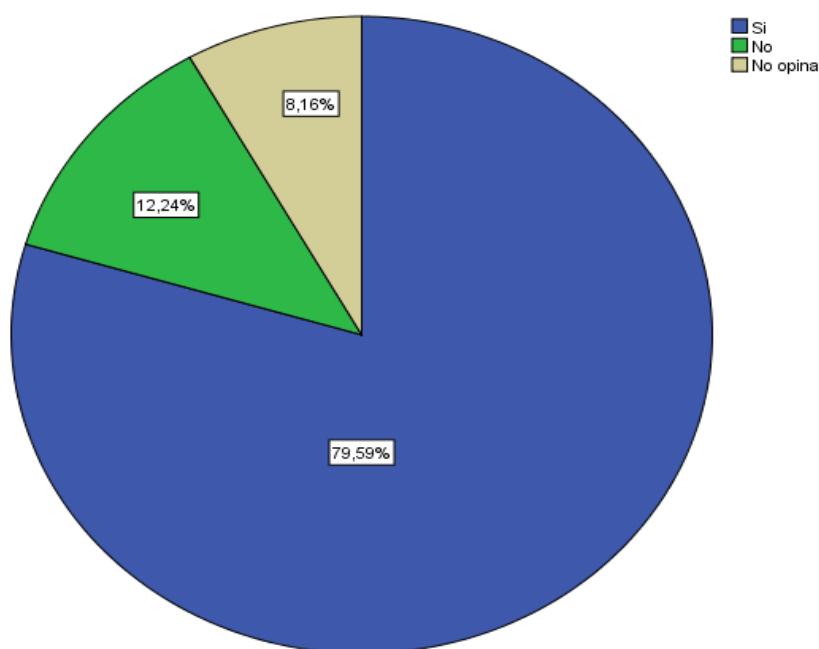


#### Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí conocen el flujo de efectivo, este conocimiento permite al pequeño empresario planificar y controlar mejor sus inversiones; en la segunda respuesta el 18.37% nos dice que no conocen la herramienta de flujo de caja, y tenemos una tercera respuesta, en donde nos dicen que, el 8.16 % no sabe.

**20.- ¿Es importante la aplicación del Control Interno dentro de la gestión financiera de la empresa?**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	76	79,59	79,59
No	12	12,24	91,84
No sabe	8	8,16	100,0
Total	96	100,0	

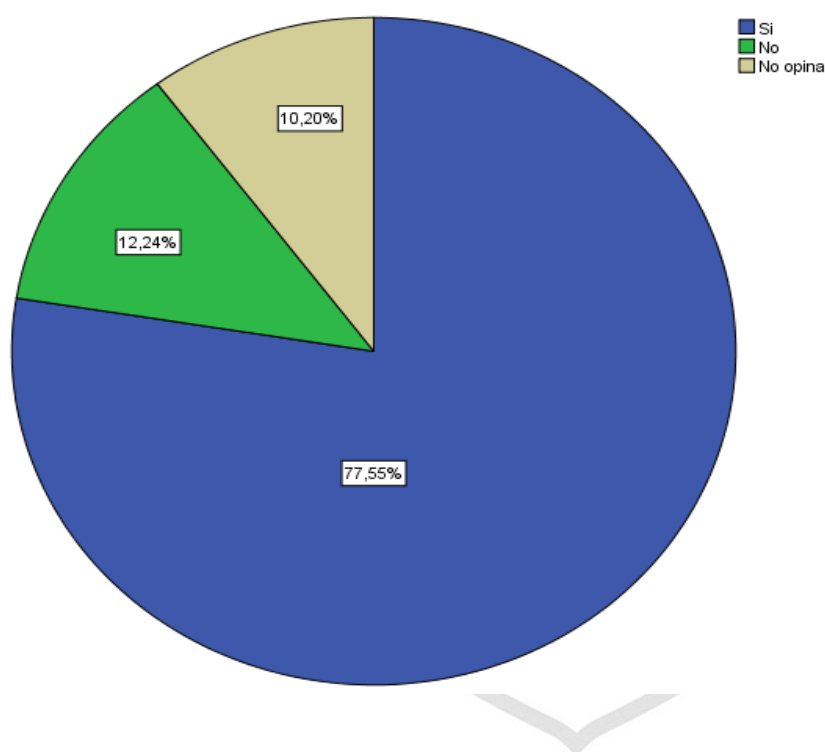


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 79.59% manifiestan que sí es importante aplicar el Control Interno en la gestión administrativa de las Pymes; en la segunda respuesta tenemos que el 12.24% nos dice que no es importante la aplicación del Control Interno en la gestión administrativa en las Pymes, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 8.16 % que no sabe.

**21.- ¿Cree usted que los ratios financieros son importantes para tomar una decisión acertada en la conducción de su empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	74	77,55	77,55
	No	12	12,24	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

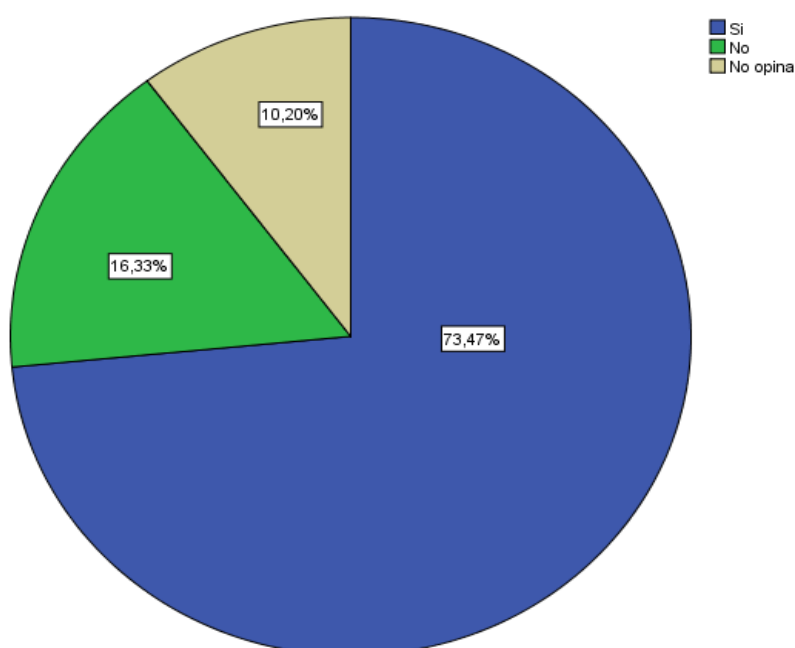


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55% manifiestan que sí, que los ratios financieros son importantes para tomar decisiones futuras; en la segunda respuesta tenemos que el 12.24% nos dicen que no son importantes los ratios financieros, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

**22.- ¿Conoce usted, las técnicas financieras y evalúa las oportunidades de inversión de su empresa?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	70	73,47	73,47
	No	16	16,33	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

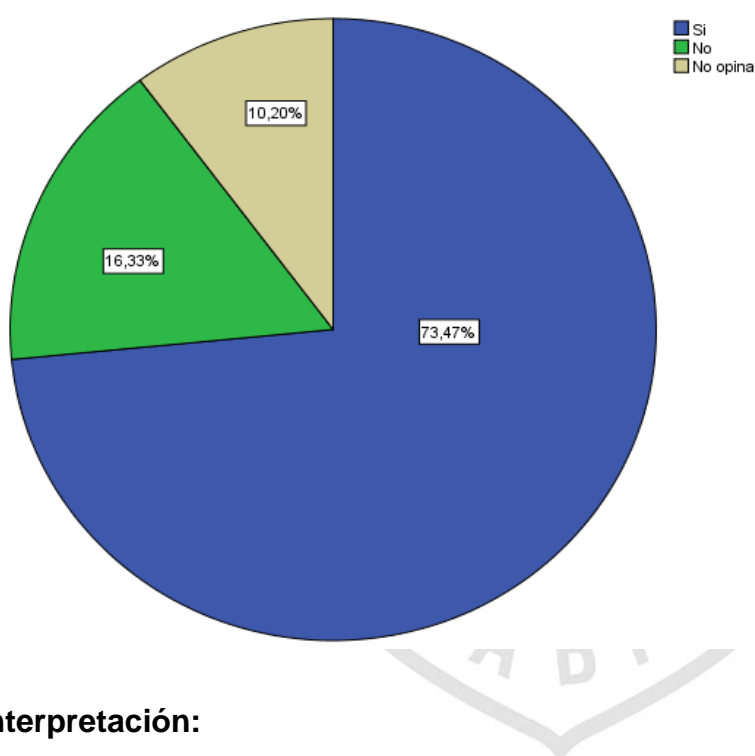


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí conocen como concepto las técnicas financieras de inversión; en la segunda respuesta tenemos que el 16.33% nos dicen que no conocen las técnicas de inversión, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe

**23.- ¿Ha tomado usted, cursos de capacitación en gestión financiera orientado para las empresas de servicios en Lima Metropolitana?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	70	73,47	73,47
	No	16	16,33	89,80
	No sabe	10	10,20	100,0
	Total	96	100,0	

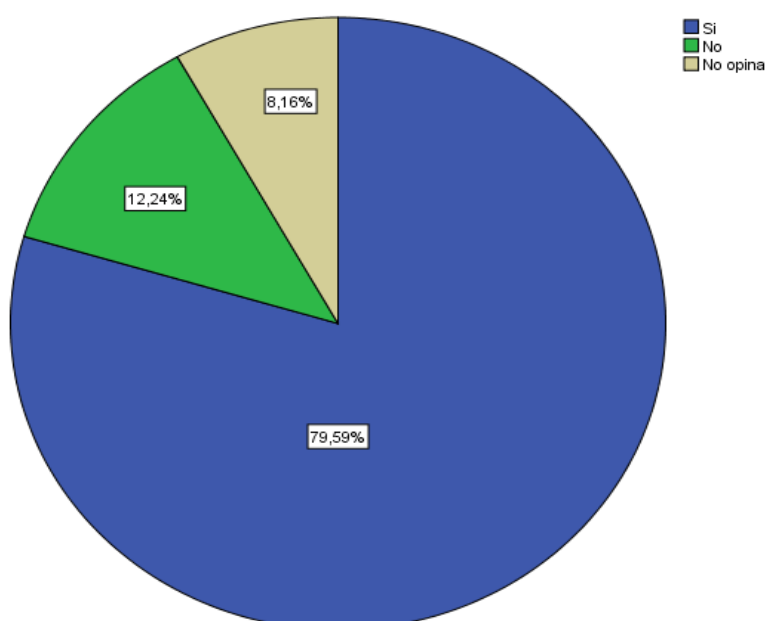


**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí cuentan con capacitación en sus actividades, también tienen capacitaciones en gestión administrativa financiera; en la segunda respuesta tenemos que, el 16.33% nos dice que no cuentan con cursos de capacitación en gestión administrativa financiera, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

**24.- ¿Ha recibido usted, cursos de gestión financiera para determinar el costo de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	76	79,59	79,59
	No	12	12,24	91,84
	No sabe	8	8,16	100,0
	Total	96	100,0	



**Interpretación:**

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 79.59% manifiestan que sí cuentan con capacitación en costo de fabricación, también tienen capacitación en gestión financiera; en la segunda respuesta tenemos que, el 12.24% nos dicen que no cuentan con cursos de capacitación en costo de fabricación y gestión financiera, y en la tercera respuesta nos dicen el 8.16 % que no sabe.

## 4.2. Contratación de hipótesis

Las hipótesis han sido contrastadas mediante la prueba Ji Cuadrado, lo cual se demuestra a través los siguientes pasos:

### Primera Hipótesis

Si se realiza una evaluación financiera objetiva entonces influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### a. Formular la hipótesis nula ( $H_0$ )

Si se realiza una evaluación financiera objetiva entonces NO influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### b. Formular la hipótesis alternante

Si se realiza una evaluación financiera objetiva entonces influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%

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

#### d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

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

$$X^2_c = 11.633$$



**Donde:**

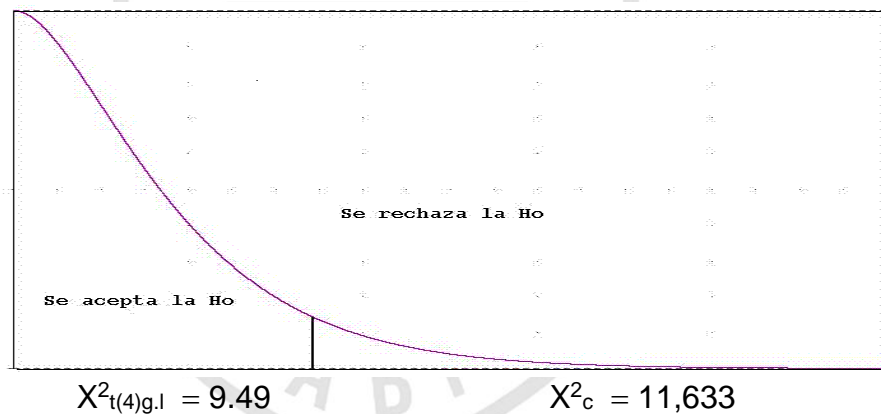
**O<sub>i</sub>** = Valor observado en base a las encuestas

**e<sub>i</sub>** = Valor esperado, extraído de la tabla de contingencia.

**X<sup>2</sup><sub>c</sub>** = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

**e. Toma de decisiones**

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



**Interpretación:**

Con el nivel de significación de 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Si se realiza una evaluación financiera objetiva entonces influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

**Para tal efecto se, presentan las evidencias, tanto de la Tabla de contingencia como del resultado de la prueba Estadística.**

## TABLA DE CONTINGENCIA N° 01

11.- ¿Conoce usted, el manejo del flujo de caja considerando el consumo de energía, los gastos de planilla, de pago de proveedores y el pago de los tributos e ingresos diversos? \*versus\* 2.- ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?

Recuento:

		2.- ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?			Total
		Si	No	No sabe	
11.- ¿Conoce Usted, el manejo del flujo de caja, considerando el consumo de energía, los gastos de planilla de pago, de proveedores y el pago de los tributos e ingresos diversos?	Si	7	9	6	22
	No	3	4	4	11
	No sabe	13	2	1	16
Total		23	15	11	96

### 11.633 Pruebas de chi - cuadrado

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	11,633	4	,020
Razón de verosimilitudes	12,216	4	,016
Asociación lineal por lineal	6,448	1	,011
N de casos válidos	96		

## Segunda hipótesis

Si existe un buen el respaldo financiero entonces influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### a. Formular la hipótesis nula (Ho)

Si existe un buen el respaldo financiero entonces NO influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### b. Formular la hipótesis alternante

Si existe un buen el respaldo financiero entonces influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%

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

### d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

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

$$X^2_c = 11,544$$

**Donde:**

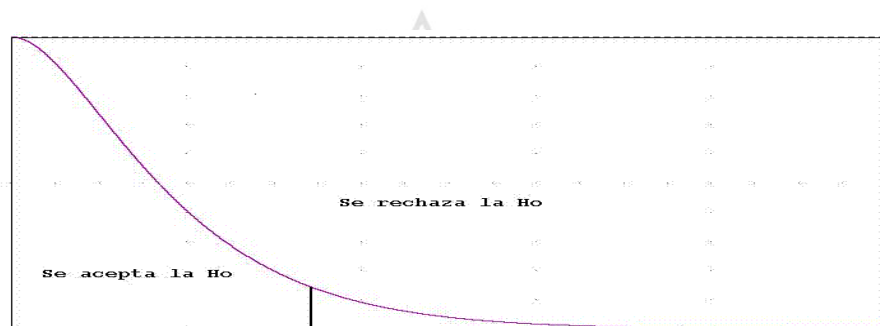
**O<sub>i</sub>** = Valor observado en base a las encuestas

**e<sub>i</sub>** = Valor esperado, extraído de la tabla de contingencia.

$X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de la encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

#### e. Toma de decisiones

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



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

$$X^2_c = 11,544$$

#### Interpretación:

Apreciando el gráfico y comparando los valores tanto de la Tabla como los calculados mediante el estadístico de la Prueba Ji Cuadrado, se tiene que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Si existe un buen el respaldo financiero entonces influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

**TABLA DE CONTINGENCIA N° 02**

**7.- ¿Su empresa elabora su balance general con los ratios financieros?\*** versus **\* 21.- ¿Cree usted que los ratios financieros son importantes para tomar una decisión acertada en la conducción de su empresa?**

Recuento

		¿Cree usted que los ratios financieros son importantes para tomar una decisión acertada en la conducción de su empresa?			Total
		Si	No	No sabe	
7.- ¿La empresa elabora su balance general con los ratios financieros?	Si	11	16	2	29
	No	12	3	0	15
	No sabe	5	0	0	5
Total		28	19	2	96

**Pruebas de Chi - Cuadrado**

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi - Cuadrado de Pearson	11,544	4	,021
Razón de verosimilitudes	14,068	4	,007
Asociación lineal por lineal	10,160	1	,001
N de casos válidos	49		



### **Tercera hipótesis**

Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### **a. Formular la hipótesis nula (H<sub>0</sub>)**

Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces NO incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### **b. Formular la hipótesis alternante**

Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

#### **c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%**

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(2)} = 5.99$$

#### **d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

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

$$X^2_c = 6,159$$

**Donde:**

**O<sub>i</sub>** = Valor observado en base a las encuestas

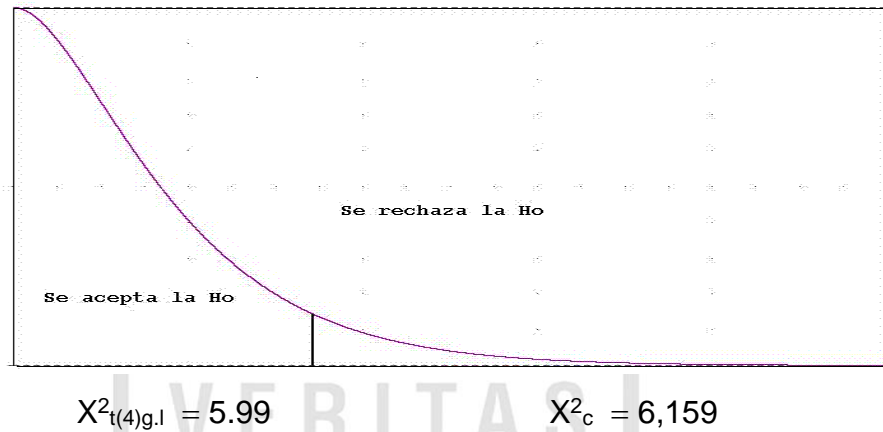
**e<sub>i</sub>** = Valor esperado, extraído de la Tabla de contingencia.

**X<sup>2</sup><sub>c</sub>** = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe

comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

### e. Toma de decisiones

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



### Interpretación:

Apreciando el gráfico y comparando los valores tanto de la Tabla como los calculados mediante el estadístico de la Prueba Ji Cuadrado se tiene que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### TABLA DE CONTINGENCIA N° 03

**3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del van? \*versus\* 16.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa, para tomar decisiones futuras de inversión?**

Recuento		16.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa, para tomar decisiones futuras de inversión?			Total
		Si	No	No sabe	
3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del VAN?	Si	17	13	4	34
	No	13	2	0	15
Total		30	15	4	96

### Pruebas de Chi - Cuadrado

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	6,159	2	,046
Razón de verosimilitudes	7,530	2	,023
Asociación lineal por lineal	5,800	1	,016
N de casos válidos	49		



#### **Cuarta hipótesis**

Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

##### **a. Formular la hipótesis nula (H<sub>0</sub>)**

Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

##### **b. Formular la hipótesis alternante**

Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

##### **c. Fijar el nivel de significación ( $\alpha$ ) = 5%**

$$X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{t(2)} = 5.99$$

##### **d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:**

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

$$X^2_c = 9,059$$

**Donde:**

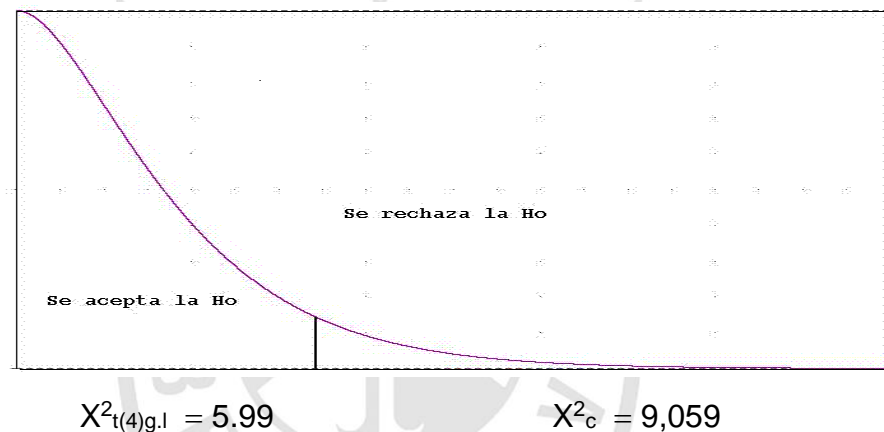
$O_i$  = Valor observado en base a las encuestas

$e_i$  = Valor esperado, extraído de la Tabla de contingencia.

$X^2_c$  = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla de Contingencia N° 01.

### e. Toma de decisiones

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



### Interpretación:

Apreciando el gráfico y comparando los valores tanto de la Tabla como los calculados mediante el estadístico de la Prueba Ji Cuadrado se tiene que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

## TABLA DE CONTINGENCIA N° 04

**3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del van? \*versus\* 16.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa, para tomar decisiones futuras de inversión?**

Recuento		16.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa, para tomar decisiones futuras de inversión?			Total
		Si	No	No sabe	
3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del VAN?	Si	17	13	4	34
	No	13	2	0	15
Total		30	15	4	96

### Pruebas de Chi - Cuadrado

	Valor	gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	9,059	2	,046
Razón de verosimilitudes	7,530	2	,023
Asociación lineal por lineal	5,800	1	,016
N de casos válidos	49		



## **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Discusión**

1. Por la importancia que tiene el proceso contable para el desarrollo de las Empresas de Servicios en Lima Metropolitana y su acceso al logro del financiamiento en el Sector Formal se recomienda la creación de un ENTE DE DIFUSION Y QUEJA de la Contabilidad, para las empresas de este sector, dado que el sector de servicios es un gran componente del Producto Bruto Interno (PBI), que contribuya reducir el índice de empresas de servicios informales que aún existen y existirán en nuestro país.
2. Dada la importancia que tiene la Contabilidad en la formalización y acceso al crédito consideramos que esta recomendación sería un diseño

especializado de crear una Unidad de Difusión Gubernamental que apoye a las Empresas de Servicios (PYMES) de Lima Metropolitana, la cual puede ser promovida por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs o el Mercado de Valores.

3. Las empresas de servicios en Lima Metropolitana deben implementar como parte de sus políticas empresariales una adecuada, oportuna y precisa política crediticia de financiamiento de acuerdo a sus proyecciones y expectativas.

## **5.2 Conclusiones**

1. Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
2. Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
3. Asimismo, se determinó que la rentabilidad financiera incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

4. Se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

### **5.3 Recomendaciones**

1. Se recomienda a las empresas de servicios en Lima Metropolitana adoptar políticas financieras orientadas a lograr pasar satisfactoriamente la evaluación financiera de las entidades bancarias y lograr los créditos solicitados.
2. Se sugiere que con la finalidad de lograr un buen el respaldo financiero influye orientado hacia el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana, se debe efectuar una planificación financiera de gastos de la empresa.
3. Con el fin de mantener y aumentar la rentabilidad financiera en las empresas de servicios en Lima Metropolitana, se sugiere planificar sus estrategias de ventas y colocaciones, así como contar con una adecuada cartera de proveedores.
4. Se debe formular una adecuada política crediticia de financiamiento en las empresas de servicios en Lima Metropolitana con la finalidad de mejorar los logros de gestión.

## FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

### Referencias bibliográficas

1. Abad G. Víctor (2002), *Financiamiento*. Lima: San Marcos.
2. Andrade Tadeo (2006), *Preparación de Proyectos*. Lima.
3. Anzola Rojas, Sérvulo (2002). *Administración de pequeñas empresas*". Bogotá: Mc Graw Hill.
4. Apaza, M. (2005). *Planeación financiera, flujo de caja y estados financieros proyectados: actualizada y aumentada*, Lima: Instituto de Investigación el Pacífico, Asesores y Consultores.
5. Banco Interamericano de Desarrollo (2007), *Glosario de términos*. México: BID.
6. Bleger, Isaac (2005). *La gestión de la administración*, EEUU: Editorial Irwin.
7. Castin F., J. (2001). *La gestión financiera en la empresa*.
8. Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración* Bogotá: Mc Grawhill.
9. Donnelly, James H., Gibson, James L. y Ivancevich, John M. (1999). *Gerencia y su entorno*, México: Editorial Diana.
10. Drucker, Peter F. (2004). *El cambiante mundo del directivo*, México: Graw Hill.
11. Galen Spencer, Hill (2008), *Guía para la pequeña empresa*, Buenos Aires: EINSA
12. Gutiérrez Marulanda, Luis Fernando (2003), *Finanzas prácticas para países en desarrollo*. Colombia: Editorial Norma S.A.

13. Hernandez Sampieri, Roberto y Col (2002). Metodología de la Investigación. México: Mc Grw Hill.
14. Hinojosa, J. (2000). *Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. México, D.F. Trillas.
15. Huergo, Jorge (2004). Los Procesos de Gestió. Bogotá: Interamericana.
16. Ivancevich, John M.; Lorenzi, Peter; Skinner, Steven J. y Crosby, Philip B. Gestión, calidad y competitividad, Bogotá: Hispanoamericana.
17. Kotler, P.; (2002) "Fundamento De Mercadotecnia", 2da Edición, Editora Prentice – Hall, Hispanoamericana, S.A.,
18. Lavine, John M. y Wackman, Daniel B. (2002). Gestion de empresas, Madrid: Editorial Rialf S.A.
19. Miranda Miranda, Juan José (2006). Gestión de proyectos. Lima: UPC.
20. Morales Mejía David (2005). Financiamiento Turístico. Lima: Grey.
21. Naciones Unidas (2008), Manual de Proyectos de Desarrollo Económico. México: ONU.
22. Ocean Centrum (2007). *Pequeña y medianas empresas. El fracaso en la pequeña y mediana empresa.*
23. Ocen Centrum (2009). "Pequeña y mediana empresas" El fracaso en la pequeña y media
24. Ortiz, A. (2005), *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico*, Bogotá: McGraw - Hill,
25. Perú Reporting (2010). "Perú: The top 5400 Companies". Lima - Perú
26. Perú Reporting E.I.R.C. (2011) "Perú: The top 5400 Companies". Lima: ediciones 2000



27. Peters, Thomas J. y Waterman, Robert H. (2002). En busca de la excelencia, México: Editorial Prentice - Hall Hispanoamericana S.A.
28. Real Academia de la Lengua Española
29. Rebollo Lozano, Javier Leopoldo (2001). Diagnóstico de operaciones de las pymes. México: Trillas.
30. Revista Gestión en el Tercer Milenio (2004). Elaborada por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos
31. Rivas Gómez, Víctor (2003). El crédito en los bancos comerciales. Lima.
32. Robbins, S. (2000) Fundamentos de Administración. México. Prentice Hall Hispanoamericana, SA.
33. Rosenberg, Jerry M.. Diccionario de administración y finanzas, México: Trillas.
34. Rubio Domínguez, Pedro (2005). Introducción a la Gestión Empresarial. México: Editorial Contables y Administrativas
35. Sérvulo (2009). "Administración de pequeñas empresas". Colombia: Mc Graw Hill.
36. Stanley B. (2001) *Fundamentos de Gerencia Financiera*. Bogotá: Novena edición, Mc Graw Hill .
37. Stanley B. Block. Geoffrey A. Hirt. (2001) Fundamentos de Gerencia Financiera. Novena edición Mc Graw Hill..
38. Stoner, J. (2001). "Gerencia de Clase Mundial". México: Mc Graw Hill.
39. Universidad del Pacífico (2003), Financiamiento de inversiones. Lima: Editorial Pacífico

## Referencias Hemerográficas

40. Huapaya Huapaya, Víctor A. Los Estados Financieros Proyectados y su relación con las utilidades. *Revista Alternativa Financiera*. USMP. No. 5, Año 2008
41. Mintzberg, Henry (2005). *Planeación estratégica*. México: Editorial prentice Hall.
42. Teullet, Patricia (2006). *Economista*. *Revista América economía*. "El momento de la pyme".





## Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

### EFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Diseño Metodológico
<p><b>GENERAL</b> ¿Cuáles son los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b> a. ¿Cómo la evaluación financiera influye en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?</p> <p>b. ¿De qué manera el respaldo financiero influye en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana?</p> <p>c. ¿De qué manera la rentabilidad financiera incide en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana?</p> <p>d. ¿De qué manera la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana?</p>	<p><b>GENERAL</b> Conocer los efectos que tiene el financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p><b>ESPECÍFICOS</b> a. Determinar si la evaluación financiera influye en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>b. Establecer si el respaldo financiero influye en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>c. Determinar si la rentabilidad financiera incide en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>d. Establecer si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p>	<p><b>GENERAL</b> El acceso al financiamiento incide directamente en la gestión de las empresas de servicios a nivel de Lima Metropolitana.</p> <p><b>ESPECÍFICAS</b> a. Si la evaluación financiera es favorable entonces influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>b. Si existe un buen el respaldo financiero entonces influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>c. Si se logra una buena rentabilidad financiera entonces incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p> <p>d. Si la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras es más flexible entonces incide favorablemente en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.</p>	<p>Variable independiente</p> <p><b>FINANCIAMIENTO</b></p> <p>Variable dependiente</p> <p><b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b></p>	<p>Garantías Hipotecarias Liquidez Ratios</p> <p>Resultados financieros Resultados de gestión Eficiencia</p>	<p>Tipo de investigación Básica-secuencial Descriptiva – Explicativa</p> <p>Población Empresas de servicios de Lima Metropolitana: 12000</p> <p>Muestra 96 empresas</p> <p>Diseño El estudio en cuanto a la naturaleza reúne las características de una investigación por objetivos</p> <p>Técnicas e instrumentos de recolección de datos Encuesta Entrevista</p>

## Anexo 2: ENCUESTA

El presente instrumento tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de los **EFFECTOS DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN LIMA METROPOLITANA.**

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

1.- ¿Conoce usted, los tipos de financiamiento tales como: Préstamo y crédito, leasing, pagaré, para el otorgamiento de crédito para las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

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

2.- ¿Es importante conocer el presupuesto de ventas para la producción de su empresa?

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

3.- ¿Usted tiene conocimiento sobre el manejo del VAN?

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

4.- ¿Tiene usted, conocimientos técnicos sobre las finanzas para las Pymes?

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

5.- ¿Existe en su empresa una información de financiamiento para el capital del trabajo, maquinaria de planta y equipos?

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

6.- ¿Su financiamiento con capital tercero supera el 50 % de su capital propio?

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

7.- ¿La empresa elabora su balance general con los ratios financieros?

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

8.- ¿Dispone de un capital propio suficiente que le financie el capital de trabajo en el período de crecimiento de ventas?

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

9.- ¿Usted cuenta con un presupuesto financiero para realizar la gestión de su empresa?

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

10.- ¿Conoce usted, El manejo del flujo de caja, considerando el consumo de energía, los gastos de planilla, al pago de proveedores y el pago de los tributos e ingresos diversos?

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

11.- ¿Cree usted, que la falta de mantenimiento de máquinas no operativas, le genera altos costos a su empresa?

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

12.- ¿Conoce usted, lo que es gestión administrativa financiera?

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

13.- ¿Cree usted, que la aplicación de la gestión administrativa consiste en la planeación, organización, ejecución, y el control importante para su empresa?

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

14.- ¿Su personal está capacitado para ejercer adecuadamente una buena gestión financiera?

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

15.- ¿Conoce usted, el presupuesto de ventas de su empresa, para tomar decisiones futuras de inversión?

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

16.- ¿La empresa cuenta con un plan de acciones a corto y largo plazo?

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

17.- ¿Considera usted, importante la planificación dentro de la gestión financiera de su empresa?

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

18.- ¿La empresa cuenta con un organigrama de organización y funciones y un responsable en el área de financiera?

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

19.- ¿Conoce usted, el estado flujo de efectivo?

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



20.- ¿Es importante la aplicación del Control Interno dentro de la gestión financiera de la empresa?

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

21.- ¿Cree usted que los ratios financieros son importantes para tomar una decisión acertada en la conducción de su empresa?

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

22.- ¿Conoce usted, las técnicas financieras y evalúa las oportunidades de inversión de su empresa?

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

23.- ¿Ha tomado usted, cursos de capacitación en gestión financiera orientado para las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

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

24.- ¿Ha recibido usted, cursos de gestión financiera para determinar el costo de las empresas de servicios en Lima Metropolitana?

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

**ANEXO 3  
FINANCIAMIENTO POR TIPO DE INSTITUCIÓN A LAS MYPES**

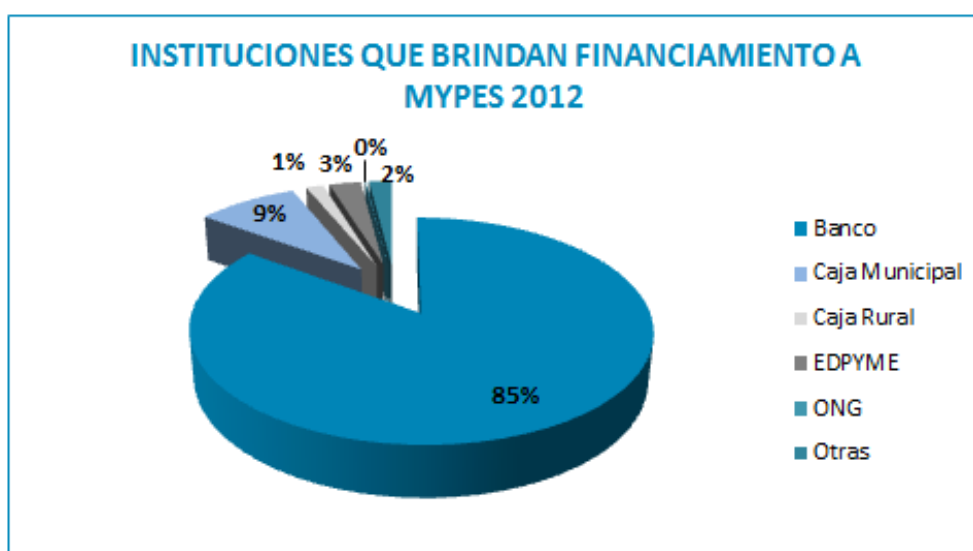
**CUADRO N ° 01**

**INSTITUCIONES QUE BRINDAN FINANCIAMIENTO A MYPES 2012**

Capital Departamental	Total Mypes	Banco	Caja Municipal	Caja Rural	EDPYME	ONG	Otras
Lima-Callao	4,230	96.20%	2.7%	1.2%	1.5%	0.0%	2.5%
Arequipa	569	68.4%	27.9%	1.1%	12.1%	0.4%	2.0%
Trujillo	548	78.80%	24.3%	6.1%	2.8%	0.0%	1.0%
Chiclayo	142	86.30%	18.1%	1.7%	3.2%	0.9%	0.0%
Huancayo	203	76.50%	26.2%	0.0%	7.2%	0.0%	0.8%
Iquitos	142	83.20%	23.5%	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%
Piura	106	80.70%	25.9%	0.0%	2.4%	0.0%	1.0%
<b>TOTAL</b>	<b>5,940</b>	<b>90.40%</b>	<b>9.2%</b>	<b>1.6%</b>	<b>2.9%</b>	<b>0.1%</b>	<b>2.1%</b>

Elaboración: Empresa Propia, Fuente: SUNAT, SUNARP E INEI

**GRAFICO N° 01**



Elaboración: Empresa Propia, Fuente: SUNAT, SUNARP E INEI (2014)