



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

**HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS
PYMES EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL
DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR**


PRESENTADA POR

WALTER MANUEL CASAHUAMAN ASPARRIN

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA – PERÚ

2010



**HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES
EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL DISTRITO
DE VILLA EL SALVADOR**

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

ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTIN DE PORRES

SISTEMA DE
BIBLIOTECAS



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

**HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES
EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL DISTRITO
DE VILLA EL SALVADOR**



TESIS


PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

PRESENTADO POR

CASAHUAMAN ASPARRIN, WALTER MANUEL

LIMA – PERÚ

2010



**HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES
EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL DISTRITO
DE VILLA EL SALVADOR**

Dedicatoria

A Dios todo poderoso por su amor
y su bendición



Agradecimiento

A Dios por su bendición de cada día, y a los señores catedráticos por sus enseñanzas y consejos



ÍNDICE

Portada.....	i
Título.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	ix

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Páginas

1.1 Descripción de la realidad problemática.....	01
1.2 Formulación del problema.....	02
1.3 Objetivos de la investigación.....	03
1.4 Justificación de la investigación.....	03
1.5 Limitación de la investigación.....	04
1.6 Viabilidad del estudio.....	04

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación.....	05
2.2 Bases teóricas.....	05
2.3 Definiciones conceptuales.....	17
2.4 Formulación de hipótesis.....	20

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico.....	21
3.1.1 Diseño de la investigación.....	21
3.1.2 Tipo de investigación.....	22
3.1.3 Nivel de investigación.....	22
3.1.4 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis.....	23
3.2 Población y muestra.....	24
3.2.1 Población.....	24
3.2.2 Muestra.....	24
3.3 Operacionalización de variables.....	26
3.3.1 Variable independiente.....	26
3.3.2 Variable dependiente.....	26
3.4 Técnicas de recolección de datos.....	26
3.4.1 Descripción de las técnicas.....	26
3.4.2 Descripción de los instrumentos.....	27
3.4.3 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	27
3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de información.....	28
3.5.1 Técnicas de análisis.....	28
3.5.2 Técnicas de procesamiento de datos.....	28
3.6 Aspectos éticos.....	29

CAPÍTULO IV RESULTADOS Y CRONOGRAMAS

4.1	Resultados de la entrevista.....	30
4.2	Resultados de la encuesta.....	33
4.3	Contrastación de hipótesis.....	63
4.4	Caso práctico.....	70

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

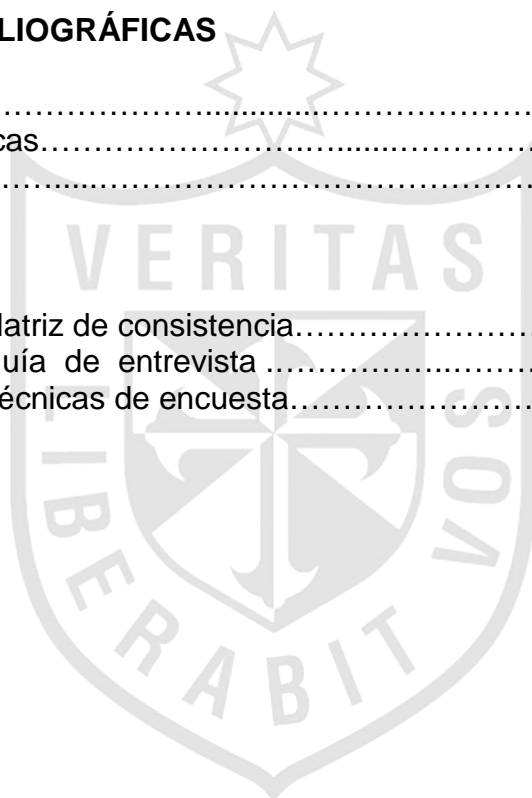
5.1	Discusión.....	78
5.2	Conclusiones.....	80
5.3	Recomendaciones.....	81

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliográficas.....	82
Fuentes hemerográficas.....	82
Fuentes electrónicas.....	83

ANEXOS

Anexo N° 01	Matriz de consistencia.....	86
Anexo N° 02	Guía de entrevista.....	88
Anexo N° 03	Técnicas de encuesta.....	92



RESUMEN

La investigación desarrollada está referida a las Herramientas Financieras en la Gestión de las Pymes en la Industria de Calzados de Cuero, cuya delimitación espacial ha sido el distrito de Villa El Salvador de la ciudad de Lima. Para demostrar los objetivos de la investigación, se analizó cómo las herramientas financieras inciden en la gestión y de esta manera probar nuestra hipótesis planteada.

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 Pymes en la industria del calzado, no solamente en el distrito estudiado, pudiendo aplicar dicha herramienta a nivel de país y así poder enfrentar múltiples retos para lograr objetivos comunes.

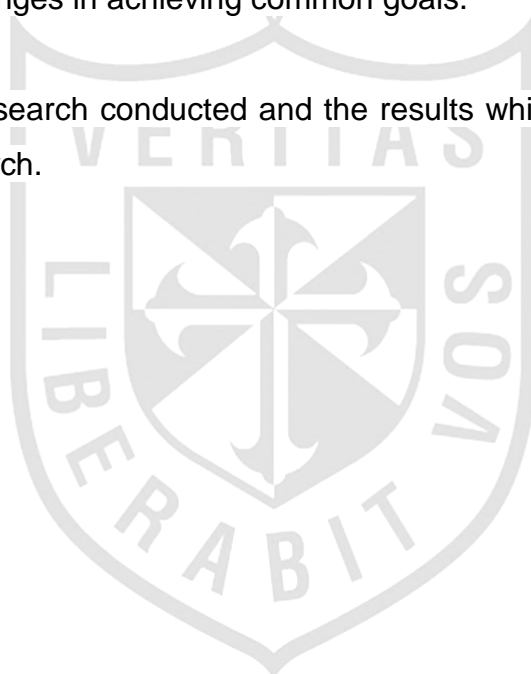
Se espera que la investigación realizada y los resultados a los que se ha llegado sirvan como aporte para futuras investigaciones.

ABSTRACT

The research conducted is referred to the Financial Tools in the Management of PYMES in the leather footwear industry, which has been delimited in space, the district of Villa El Salvador. To demonstrate the objectives of the research examined how financial tools affect management and thus to test our hypothesis.

Method was used non-experimental, descriptive, explanatory, co-relational and through the results it came to the conclusion that effective application of appropriate financial tools, optimizes the management of pymes in the footwear industry in the study district, being able to apply this tool at country level so you can face many challenges in achieving common goals.

It is expected that research conducted and the results which it has been used as input for future research.



INTRODUCCIÓN

Nuestro trabajo lleva por título LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS EN LA GESTIÓN DE LAS PYMES EN LA INDUSTRIA DE CALZADOS DE CUERO EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR, considerando el tema de investigación relevante, debido a la falta de herramientas financieras que son parte de nuestra sociedad y cultura desde los inicios de nuestra historia. En las empresas, el motivo de nuestra investigación es la aplicación de las mencionadas herramientas financieras que optimizan su gestión financiera para el mejoramiento de la producción y la obtención de mejor rentabilidad para el empresario.

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.

El trabajo que vamos a desarrollar 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 microempresas productoras de calzado en cuero; 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; finalmente,

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 referencias bibliográficas y los Anexos correspondientes.





CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

Actualmente la coyuntura económica del Perú es buena, a pesar de la situación económica financiera internacional, el año 2008 la balanza comercial cerró con cifras positivas, esto significa que las exportaciones fueron buenas, y que reflejan un escenario positivo para Perú, el pronóstico de proyecciones de crecimiento económico es de 6.5 % para el año 2010, el PBI estaría creciendo en 3,4 %, esto significa, que este año será un año totalmente cauto, todo depende de la coyuntura económica de los Estados Unidos de Norteamérica, y los paquetes de rescate financiero que pueda aplicar el presidente Barack Obama. El Perú, está en el mismo camino, el presidente de la República Dr. Alan García Pérez, también dictó medidas concretas con signos positivos, para asegurar y garantizar el desarrollo económico del país, así como también garantizar la estabilidad para los inversionistas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas, que en la actualidad están analizando como enfrentar las oportunidades en el mercado internacional, a raíz de la suscripción de los diferentes Tratados de

Libre Comercio. Lo cierto es que el sector industrial de fabricación de calzados de material de cuero, presenta signos de riesgo para las entidades financieras, no es fácil acceder a nuevos préstamos; es así, que en estos momentos los pequeños empresarios de fabricación de calzados, están a la espera del apoyo del gobierno central e incluso en algunos escenarios, los empresarios están apostando salir adelante con sus propios recursos, pero es insuficiente, ya que las entidades financieras manejan tasas de interés muy altas, por el terremoto financiero. El mercado interno de fabricación de calzados necesita con urgencia más inyección de nuevos capitales de trabajo frescos, para que puedan operar y generar ingresos, para así seguir apostando al crecimiento de la economía peruana.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

¿Cómo las herramientas financieras inciden en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?

1.2.2 Problemas secundarios

a. ¿Cómo el presupuesto de ventas incide en la proyección de flujo de caja mensual en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?

b. ¿En qué forma los ratios financieros permiten calcular la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?

c. ¿De qué manera el uso de valor actual neto incide en las decisiones de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo principal

Demostrar si las herramientas financieras inciden en la gestión de la Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador.

1.3.2 Objetivos secundarios

- a. Determinar si el presupuesto de ventas incide en la proyección de flujo de caja mensual en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.
- b. Establecer si los ratios financieros permiten calcular la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.
- c. Analizar si el uso del valor actual neto incide en las decisiones de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador.

1.4. Justificación de la investigación

En los últimos años, debido al crecimiento económico peruano, se han presentado eventos favorables y desfavorables para la industria de calzados, y la Micro, Pequeña y Medianas empresas, los efectos de la crisis económica financiera internacional afectaron a todo el mundo, especialmente al parque motor de la industria peruana. Estos efectos de la economía internacional obligan al gobierno peruano y a los líderes empresariales a tomar medidas concretas a corto plazo, para protegerse de los efectos financieros, pues muchas pequeñas y medianas empresas invirtieron considerables montos en la compra de materias primas y equipos a precio mayores. Dicho aporte del empresario, será muy difícil que se recupere, esto es si la demanda y los precios continúan bajando. Por otro lado, si bien los pequeños empresarios tienen como fin supremo maximizar la rentabilidad de sus negocios, va a depender de la capacidad del consumo de sus clientes, si las ventas

disminuyen, entonces se corta la cadena de pago, con sus proveedores, empleados, trabajadores, etc.

De ahí que la importancia de este trabajo de investigación, sea alcanzar las herramientas financieras para una buena gestión y para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. PYMES en la industria de fabricación de calzados de cuero, en el distrito de Villa el Salvador. Esta investigación permitirá identificar y sugerir las herramientas financieras, que el pequeño empresario podrá aplicar para la gestión de su negocio y así poder minimizar el riesgo, y maximizar la rentabilidad de su inversión.

1.5 Limitaciones de la investigación

No se han presentado mayores limitaciones para el desarrollo de nuestro trabajo de investigación.

1.6 Viabilidad del estudio

El trabajo de investigación cuenta con la información necesaria para su desarrollo, así como la experiencia necesaria en el área de Finanzas, por otro lado, se dispone de los medios necesarios como materiales. Y tecnología entre otros; así como la disponibilidad de tiempo requerida para investigar lo que permitirá aportar medidas correctivas, que sirvan para una oportuna gestión financiera para el empresario. En tal sentido, consideramos viable nuestro proyecto.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Con relación al tema y problemas materia de investigación, se consultó a diferentes organismos competentes, también se ha visitado las bibliotecas de las universidades e Instituciones relacionadas, buscando referencias acerca del tema materia de investigación: Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador no habiendo encontrado trabajos similares, motivo por el cual, consideramos que nuestro proyecto reúne las condiciones temáticas y metodológicas para ser considerado inédito.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Base legal

a. Constitución Política del Perú - Del Régimen Económico

Artículo 22°. El trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona.

Artículo 58°. La iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Artículo 59°.- El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Artículo 60°.- El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa.

Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

b. Ley Nº 28015: Ley de Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa

Art. 2°.- Definición de Micro y Pequeña Empresa

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

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

Art. 3°.- Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias – UIT
- La pequeña empresa a partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

2.2.2 Variable independiente: Herramientas financieras

Para el desarrollo de nuestra investigación, hemos considerado las teorías planteadas por autores eruditos en el tema, tales como:

JUAN ALBERTO FORSYTH (2004), en su libro: finanzas empresariales rentabilidad y valor menciona que **“La principal herramienta con la que cuentan las finanzas para poder medir el impacto de las decisiones financieras y determinar si se está consiguiendo el objetivo de maximizar el valor de la empresa, es el valor actual neto (VAN). El VAN es el valor agregado que genera la empresa o el mayor valor que se**

genera sobre el capital invertido, tomando en cuenta el valor del dinero en el tiempo.”¹

Asimismo, **MANUEL CHU RUBIO** (2009), nos dice en su libro sobre Finanzas para no financieros que a **“La contabilidad se le conoce como el lenguaje de los negocios. Muchas personas reconocen que la contabilidad y las finanzas son herramientas patrimoniales para disminuir los riesgos de los negocios y oportunidades, establece objetivos, medir resultados y tomar decisiones.”²**

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN BANCARIA DE PANAMA (2008), en la revista Centro Financiero nos hace referencia al **“Uso eficiente de capital, un marco adecuado para la gestión de riesgo, permite a la gerencia medir el riesgo de manera cuantitativa, y ajustar con precisión el coeficiente de suficiencia de capital para equipar los riesgos eventuales que enfrente la institución en el balance general y para evaluar el impacto de un shock potencial al sistema o instituciones financieras.”³**

DELGADO APARICIO, GUSTAVO (2009), en la revista Banca de Inversión nos explica **“Como escoger la herramienta más adecuada que sea a la medida del cliente. Para ello, contamos con una serie de productos tales como los forwards, swap, leasing, factoring entre otros. Básicamente comercializamos derivados financieros que brindan “blindaje” y cobertura ante un escenario adverso o de riesgo. No vendemos derivados especulativos.”⁴**

Primero, como hacerlo, hay que financiar una inversión con el plazo de financiamiento adecuado para evitar un potencial descalce de liquidez.

¹ Juan Alberto Forsyth, “Finanzas Empresariales, rentabilidad y valor”.

² Manuel Chu Rubio, “Finanzas para no financieros”.

³ Centro Financiero Órgano Informativo de la Asociación Bancaria de Panamá.

⁴ Gustavo Delgado Aparicio. Gerente General de Clientes Globales y Banca de Inversión BBVA. “Diario gestión. Suplemento Banca Corporativa”.

Segundo, evitar descalces en monedas, tasas o commodities que terminen generando una volatilidad innecesaria en los resultados financieros.

Tercero, diversificar las fuentes de financiamiento entre proveedores, bancos y el mercado de capitales.

Cuarto, extender el “duraton” o vida media de los pasivos, para evitar concentraciones en los vencimientos de sus obligaciones y minimizar el riesgo de refinanciamiento.

Quinto, ser prudentes en el nivel de apalancamiento financiero.

Finalmente, priorizar sólo aquellas inversiones que sean críticas para el negocio, pues éstas brindan sostenibilidad y competitividad en el tiempo.

Por otro lado. **MONTERO FLORES, VÍCTOR** (2009), nos dice en el Diario Gestión sobre, que la **“herramienta financiera “leasing” siempre estuvo dirigido a la gran empresa, sin embargo, poco a poco los bancos empezaron a mirar a la pequeña y mediana empresa (pymes) como clientes interesantes, al percibir que esta gran cantidad de emprendedores no solamente eran los que más demandaban renovar sus activos fijos, sino que además eran buenos pagadores. Hoy existe un mayor acceso del segmento Pymes a este tipo de operaciones.”**⁵

En el 2008, el leasing dirigido a pequeñas empresas creció aproximadamente un 90%, durante el año 2009 va al ritmo de 4% anual, pero influenciado por la caída del tipo de cambio. Los sectores productivos pertenecientes a las pequeñas y medianas empresas que más han solicitado este tipo de operación, son los de transporte terrestre, industria y servicios.

En el caso de factoring, bancos e instituciones especializadas, tienen el desafío de promocionar más sus ventajas, por encima de los adelantos de factura, sobre todo para beneficiar a las micro y pequeñas empresas, en el caso del factoring, el desafío es difundir y promover las ventajas que tiene. Este empuje debería partir de las instituciones financieras, aunque no le dé tantos dividendos como el leasing financiero.

⁵ Víctor Montero Flores, gerente de leasing del BBVA. “Diario Gestión suplemento Leasing & Factoring”,

HINOJOSA, JORGE ARTURO (2000), en su libro Evaluación económica financiera de proyectos de inversión nos dice "La evaluación financiera es el concepto de equivalencia financiera, está muy asociado con el concepto del valor del dinero a través del tiempo, y se refiere a que dos cantidades de dinero en dos tiempos diferentes pueden tener el mismo valor económico. Por ejemplo, si se tiene \$ 1000 que se invierte durante un año y se incrementan a \$ 1100, entonces esos \$ 1000 actuales son equivalentes a \$ 1100 un año después.

Es oportuno señalar que el valor del dinero en un momento particular puede no ser el mismo para dos personas o empresa, depende de las condiciones y necesidades económicas que tenga cada una."⁶

El costo de oportunidad del capital en la actualidad por los avances de la comunicación no es el mismo el dinero se desplaza de un sitio a otro del planeta, en busca de mejores oportunidades de utilidades y menores riesgos. Se dice que los recursos monetarios no saben de nacionalidades, si no de utilidades. Y es que una cantidad de dinero solamente puede estar invertida en un lugar y tiempo, ya que no es posible que esa misma cantidad de dinero esté invertida en dos proyectos a la vez. Es por esta razón, que los inversionistas siempre están comprando entre las diferentes opciones de inversión para escoger la que más les conviene. Esto implica invertir en alguno o algunos negocios únicamente y dejar de participar en otros. El hecho de que existan diferentes opciones de inversión y que el dinero sea escaso, origina el concepto de costo de oportunidad del capital. **El costo de oportunidad del capital**, se define como aquellas utilidades que se dejan de ganar por no invertir en un proyecto particular, por haber escogido aplicar los recursos en otro. Por ejemplo, un estudiante pensaba comprar un automóvil, pero su dinero que es para costear sus estudios, él toma la decisión de estudiar y sacrificar la compra del auto, por que sabe que los beneficios que recibirá del estudio serán mayores de los que le puede brindar la compra del automóvil, entonces el costo de oportunidad del estudiante en este caso, será el beneficio que no recibió del uso del

⁶ Jorge Arturo Hinojosa / Héctor Alfaro. "Evaluación económica financiera de proyectos de inversión". Editorial trillas.

automóvil. De igual manera, los inversionistas tienen alguna opción de inversión que por sus características se convierten en su costo de oportunidad: para decidirse a arriesgar su dinero en otra opción, esta otra por lo menos, le debe pagar el premio de su costo de oportunidad más algo. Ese algo más que exigirá el ahorrador, dependerá de los riesgos y las expectativas del negocio. Tengamos presente que el costo de oportunidad no es el mismo para todas las personas o empresas, éste depende de la capacidad económica de la persona o empresa y de las oportunidades de inversión.

VALENCIA DONGO, FERNANDO (2009), en el Diario Gestión nos dice en relación **“La cultura financiera para desarrollo a las Pymes que dice los pequeños y microempresarios deben conocer aspectos de planificación financiera, por que, es la única herramienta para que puedan desarrollar sus negocios. Esta cultura se va construyendo con el apoyo de las entidades financieras que atienden al micro y pequeños empresarios que son las edpymes, las cajas rurales, las financieras especializadas y Mi Banco. En total, son 23 instituciones afiliadas a la Asociación de Instituciones de Micro finanzas del Perú (Asomif Perú). Todas realizan labores para capacitar a los empresarios en contabilidad básica, herramientas financieras y marketing”**.⁷

Generalmente, el microempresario no cuenta con garantías reales tradicionales, por lo que no suele ser sujeto de crédito en la banca tradicional. Sin embargo, cuando accede a un préstamo formal cuida mucho su relación con la entidad que se lo brindó, de ahí que se caracterice por ser buen pagador.

Los microempresarios mantienen un permanente contacto con los analistas de crédito de las instituciones financieras. Estos les van transmitiendo en cada reunión la importancia de contar con una planificación financiera, la única herramienta para que puedan desarrollar sus negocios y para fomentar el ahorro.

⁷ Fernando Valencia Dongo, Diario Gestión. “Cultura financiera para desarrollar a las mypes”.

Las entidades financieras especializadas en micro finanzas han otorgado en el año 2009 poco más de 900 mil microcréditos, muchos de éstos a agentes que recién han ingresado formalmente al sistema. Los microempresarios de la costa tienen mayor facilidad para acceder a la información y a los servicios financieros en general.

OLCESE FERNÁNDEZ, JORGE (2009), nos dice en el Diario La Primera, en la revista Microfinanzas sobre **“Crédito para la pyme, si el crédito es la principal herramienta que tienen los empresarios de las PYME y MYPE, también es real que éste debe nutrir la buena gestión empresarial del negocio para que pueda crecer en el mediano plazo. Los créditos son la base del crecimiento económico en cualquier nación. La imagen de un “microempresario” (empresario de la pequeña y micro empresa) en su taller fabricando calzado, ropa o muebles. Eso hará que los empresarios vinculados a la pyme sean más competitivos, es notorio que el emprendedor vinculado en su gestión administrativa puede crecer y generar en un tiempo prudencial, una mediana empresa”**.⁸

Es decir, la pequeña empresa tiene como herramienta fundamental al crédito para crecer y ganar mayores mercados. Actualmente el Perú está asistiendo a uno de sus mejores momentos económicos, pero al mismo tiempo requiere asumir nuevos retos y saber qué es lo que está dinamizando a la economía, que entendemos en parte, se debe a la micro, pequeña y mediana empresa, en esta tecnología no es el crédito lo más importante, sino los diferentes servicios que ofrece la industria microfinanciera que deben adecuarse a las reales necesidades y posibilidades del emprendedor.

Efectivamente, cuando se analiza el entorno de los empresarios emergentes, se debe enfocar desde el punto de vista integral de su acceso no sólo al financiamiento, sino además, a todos los otros elementos que estos agentes económicos requieren para su progreso. En otras palabras, la reactivación de las Mypes exige que la concepción de su acceso al crédito se enfoque de

⁸ **Jorge Olcese Fernandez.** “Economista, experto en riesgos empresariales y microfinanzas”. Diario la primera, suplemento de microfinanzas.

manera integral para permitir que estos empresarios emprendedores puedan progresar.

En el Perú, las MYPE informales llegan al 70% de las unidades económicas y muchas de éstas sucumben en este estado, debido a la falta de información financiera, o por la ausencia de información básica sobre los beneficios versus el costo de mantenerse en la informalidad.

2.2.3 Variable dependiente: Gestión de las Pymes

REBOLLO LOZANO, JAVIER LEOPOLDO (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”**.⁹

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

⁹ Javier Leopoldo Rebollo Lozano. “Diagnóstico de operaciones de las pymes.” Trillas.

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.

Dice **TEULLET PATRICIA** (2009), 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”**.¹⁰

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

¹⁰ *Patricia Teullet, economista. Revista América economía. “El momento de la pyme”.*

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 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 ROJAS, SÉRVULO (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”**.¹¹

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

¹¹ Sérvulo Anzola Rojas. “Administración de pequeñas empresas”. Mc Graw Hill.

que difícilmente la gran empresa podría cubrir debido a su compleja estructura. En otras 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”**.¹²

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.

LA MINISTRA DE LA PRODUCCIÓN ELENA CONTERNO (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**

¹² Ocen Centrum. “ Pequeña y mediana empresas” El fracaso en la pequeña y media empresa ,

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”.¹³

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.

2.3 Definiciones conceptuales

- **Finanzas.** Es la parte de la economía que se encarga del estudio de los mercados del dinero y de capitales, de las instituciones y participantes que en ellos intervienen, la política monetaria.
- **Presupuesto financiero.** Es el que se ocupa de la estructura financiera de la empresa, esto es de la composición y relación que debe existir entre los Activos, Pasivos y Capital. Su objetivo se resume en dos factores: Liquidez y Rentabilidad.
- **Balanced Scorecard.** Es una herramienta de gestión que traduce la estrategia de una organización en resultados; El cuadro de mando (CM) o balanced scorecard es el proceso que permite traducir los objetivos

¹³ **Ministra de la Producción. Elena Conterno. “Factoring electrónico para pymes”, Diario Expreso.**

estratégicos en resultados. La utilización de este instrumento permite a la dirección centrar su atención en lo que considera más importante, para conseguir los objetivos estratégicos previstos por la empresa.

- **Leasing o arrendamiento financiero.** Es un contrato de arrendamiento con opción de compra, mediante el cual una empresa o empresa (arrendatario o usuario), solicita a un banco, institución financiera o sociedad de leasing (arrendador) que adquiera la propiedad de un bien (generalmente maquinaria), para que posteriormente le ceda su uso a cambio del pago de rentas periódicas (se lo arriende) por un plazo determinado; y en el cual una vez concluido se tenga la opción de comprarle el bien.
- **Control:** Es un sistema de medición, a través del cual realizamos el control de los ingresos y salida del dinero, de una empresa en marcha; mediante este proceso se comprueban las desviaciones que pudiera ocurrir en el uso del dinero.
- **Flujo de caja financiero.** El flujo de caja financiero es el balance mediante el cual se identifica de donde proviene el efectivo que conforma el flujo de caja libre disponible para los inversionistas.
- **Costos financieros:** Incluyen el costo de obtener el financiamiento necesario para manejar la empresa, básicamente los costos financieros son los intereses que se pagan sobre préstamos y otras líneas de crédito.
- **Tasa interna de retorno (TIR)** Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee a mayor TIR, mayor rentabilidad. Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.
- **Valor actual neto (VAN)** El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

- **Gestión empresarial:** Trata sobre la planificación y organización empresarial, a partir de la vital importancia que estos elementos tienen en relación con el buen funcionamiento de una empresa, quiere mostrar los correctos procedimientos que nos permitan desarrollar una buena gestión empresarial, ésta que sin duda será una de las claves para el éxito de una empresa
- **Bonos financieros:** Títulos de deuda emitidos por una empresa o por el Estado. En ellos se especifica el monto a reembolsar en un determinado plazo, las amortizaciones totales o parciales, los intereses periódicos y otras obligaciones del emisor.
- **Apalancamiento financiero.** Indicador del nivel de endeudamiento de una empresa en relación a sus activos o patrimonio, consiste en la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad esperada del capital propio.
- **Presupuesto:** El presupuesto se puede expresar en términos financieros ó en términos de hora de trabajo, unidades de producto, horas máquinas. También son muy importantes en la planificación de una empresa y también en el control de la empresa en marcha.
- **Organización:** Manera en que están dispuestos los diferentes elementos integrantes de una estructura productiva, social y política, para el desarrollo de una actividad o la consecución de un fin común.
- **Planeación:** Técnica de previsión, mediante la cual se trata de coordinar el funcionamiento de las diferentes unidades, grupos, sectores, etc que intervienen en la actividad económica. A través de la planeación, se pretenden fijar los objetivos a lograr, ordenar las prioridades, determinar los medios adecuados para la consecución de los objetivos y asegurar la efectiva aplicación de los mismos.
- **Ventaja competitiva:** Condición favorable que obtienen las empresas al realizar actividades de manera más eficiente que sus competidores, lo que

se refleja en un costo inferior, o realizarlas de una forma peculiar que les permite crear un mayor valor para los compradores y obtener un sobreprecio. El valor se mide por el precio que los compradores están dispuestos a pagar.

- **Visión:** Define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto, para alcanzar el estado deseable de la organización.
La visión de la empresa es la respuesta a la pregunta, ¿Qué queremos que sea la organización en los próximos años?

2.4 Formulación de hipótesis

2.4.1 Hipótesis principal

Si se aplican las herramientas financieras adecuadas, entonces se logrará optimizar la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador.

2.4.2 Hipótesis secundarias

- a) Si se formula adecuadamente la proyección de los presupuestos de ventas mensuales, entonces se podrá proyectar los ingresos en el flujo de caja, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.
- b) Si se formulan los ratios financieros adecuados entonces se podrá determinar la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.
- c) Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de Inversión, entonces se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

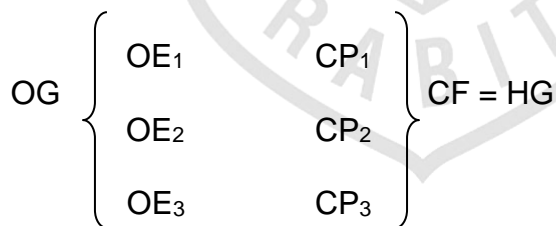
CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Diseño metodológico

3.1.1 Diseño de la investigación

El presente estudio según la naturaleza de sus variables materia de la investigación, responde de una investigación por objetivos de acuerdo al siguiente esquema:



Leyenda:

OG = Objetivo General

OE = Objetivos Específicos

CP = Conclusiones Parciales

CP = Conclusión Final

HP = Hipótesis General

Este cuadro nos indica que el Objetivo General se forma a partir de los Objetivos Específicos, con los cuales se contrastan. A su vez, los Objetivos Específicos, constituyen la base para formular las Conclusiones Parciales del trabajo de investigación. Las Conclusiones Parciales, se correlacionan adecuadamente para formular la Conclusión Final de la investigación, la misma que debe ser congruente con la Hipótesis General.

Todo este planteamiento representa el sustento empírico y numérico que nos permite llegar a las conclusiones de trabajo de investigación.

3.1.2 Tipo de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como “INVESTIGACIÓN APLICADA”, porque los alcances de esta investigación son más prácticos, más aplicativos y se auxilia de Leyes, Normas, Manuales y técnicas para el recojo de información.

Todo este planteamiento representa el sustento empírico y numérico que nos permitirá llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

3.1.3 Nivel de investigación

Es una investigación de nivel DESCRIPTIVO, EXPLICATIVO Y CORRELACIONAL.

- a) Descriptivo, porque buscamos específicamente las propiedades importantes de las personas, grupos empresariales, y comunidades que serán sometidos a un análisis.
- b) Explicativo, este nivel está dirigido a responder a las causas o eventos físicos – sociales, que nos permiten explicar por qué sucede un hecho y en que condiciones se da, en relación a las preguntas que nos planteamos respecto al herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero.

- c) Correlacional, este nivel nos permite medir el grado de relación que existe entre las variables: Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa el Salvador.

3.1.4 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se ha usado la prueba Ji Cuadrado, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a. Formular la hipótesis nula
- b. Formular la hipótesis alternante
- c. Fijar el nivel de significación (α), $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la Tabla Ji-Cuadrado que determina el punto crítico (X^2_t), específicamente el valor de la distribución es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.}$ y se ubica en la Tabla Ji-Cuadrado, este valor divide a la distribución en dos zonas, de aceptación y de rechazo, tal como indica el gráfico; si X^2_c es $\geq X^2_t$ se rechazará la hipótesis nula
- d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

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

Donde:

O_i = Valor observado

e_i = Valor esperado

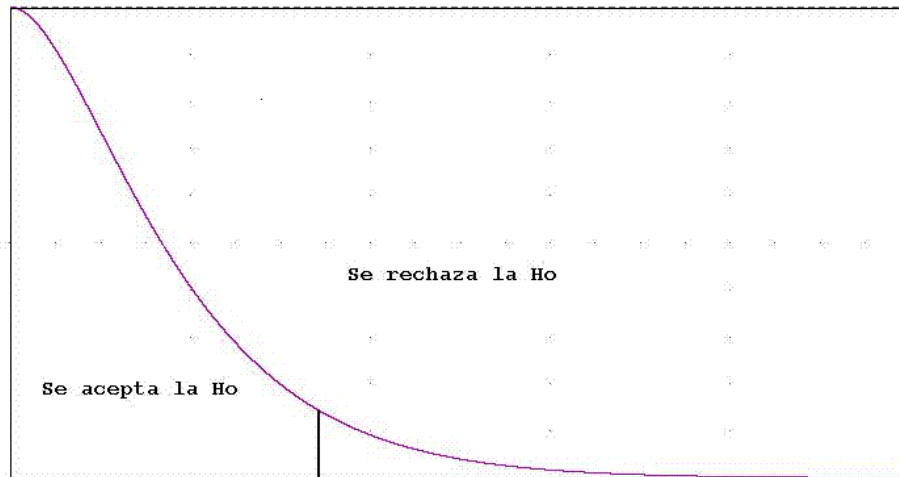
X²_c = Valor del estadístico calculado con datos de la muestra que se trabajan y se debe comparar con los valores paramétricos ubicados en la Tabla de la Ji cuadrado según el planteamiento de la hipótesis alternante e indicados en el paso d.

X²_t = Valor del estadístico obtenido en la Tabla Chi Cuadrado.

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

- e. Toma de decisiones

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



3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población está compuesta por personas naturales y personas jurídicas que se dedican al negocio de confección y venta de calzados de material de cuero de diferentes modelos, al mismo tiempo, tiene la participación de jefes de áreas, y de personal vinculado a la gestión de la empresa; la distribución de la población económicamente activa del Parque Industrial de Villa El Salvador (PEA) alcanza un nivel de ocupación del orden de las 240 personas que corresponden a 40 Asociados por Gremio (Empresas).

3.2.2 Muestra

La muestra que se ha utilizado en la presente investigación, es el resultado de la fórmula proporcionada por la Asociación Interamericana de Desarrollo (AID) a través del Programa de Asistencia Técnica. Ha sido determinada mediante la fórmula de muestreo aleatorio simple para estimar proporciones, considerando un nivel de confianza y un margen de error.

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

Donde:

- N = El total del universo (población)
- N = Tamaño de la muestra
- p = Proporción de varones dedicados a la confección y venta de calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador. Para el caso del presente trabajo (p = 0.8).
- q = Proporción de Mujeres dedicados a la confección y venta de calzado en el Parque Industrial de Villa El Salvador. Para el caso del presente trabajo (q = 0.2).
- Z = Valor de distribución normal estándar asociado a un nivel de confianza. Para el presente estudio se está considerando una confianza del 95%, siendo el valor de Z=1.96.
- ϵ = Error estándar de la estimación que debe ser 0.09 o menos.

$$n = (Z^2 * p * q * N) / (\epsilon^2) (N-1) + Z^2 * p * q$$

Reemplazando tenemos:

$$n = (1.96^2) (0.8*0.2)240 / (0.1^2 * 239) + 1.96^2 * 0.8 * 0.2$$

$$n = 147.52/3$$

$$n = 49$$

$$n = 49.$$

El tamaño de nuestra muestra resultante es de 49 personas, a las cuales aplicado los instrumentos de medición (entrevistas y encuestas).

49 representa la muestra de microempresas a las que se ha realizado la encuesta en el Parque Industrial de Villa El Salvador.

Con este valor se calcula el factor de distribución muestral (fdm) = $n/N = 49/240 = 0.204166$

N ^a .-	Empresas de calzados	Trabajadores N	Muestra N
1	SAYMAN	18	4
2	ECO. E.I.R.LTDA	20	4
3	ESCALWIL S.R.L	16	3
4	JOHN ROBBY E.I.R.L	17	3
5	LUGAMAS E.I.R.L	20	4
6	MALORINE E.I.R.L	20	4
7	PUMA S.R.L	16	3
8	AGAMA S.A	22	4
9	LINDA E.I.R.L	17	4
10	OTROS	70	14
	TOTAL	240	49

3.3 Operacionalización de variables

3.3.1 Variable independiente

X: Herramientas financieras

X₁: Presupuesto de ventas

X₂: Ratios financieros

X₃: Van

3.3.2 Variable dependiente

Y: Gestión de las Pymes

Y₁: Flujo de caja.

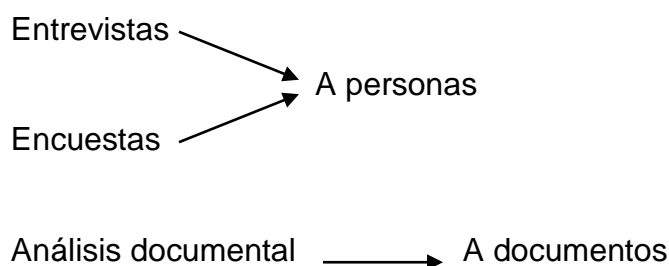
Y₂: Rentabilidad.

Y₃: Decisiones de inversión.

3.4 Técnicas de recolección de datos

3.4.1 Descripción de las técnicas

Las principales técnicas y/o instrumentos que se han utilizado en la investigación fueron:



Revisión documental: Se utilizará esta técnica para obtener datos de las Normas, Libros, Tesis, Manuales, Reglamentos, Directivas y Presupuestos relacionados con las “Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador”.

3.4.2 Descripción de los instrumentos

Ficha bibliográfica: Instrumento que se utilizó para recopilar datos de las Normas Legales, Administrativas, Libros, Revistas, Periódicos, Trabajos de Investigación en Internet relacionados con las “Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.”

Guía de entrevista: Instrumento que se utilizó para llevar a cabo las entrevistas con microempresarios que han utilizado herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

Cuestionario: Este instrumento se ha aplicado para obtener información sobre las herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

3.4.3 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos

Los instrumentos elaborados fueron consultados a docentes con la experiencia requerida, a manera de juicio de experto. Asimismo, para

comprobar su confiabilidad se aplicó una encuesta piloto a 10 (de acuerdo a su población: gerentes; administradores, personal técnico, etc.) contemplados al azar, para comprobar la calidad de la información, obteniendo resultados óptimos.

3.5 Técnicas para el procesamiento y análisis de información

3.5.1 Técnicas de análisis

Se han aplicado las siguientes técnicas:

- Análisis documental
- Conciliación de datos
- Indagación
- Rastreo

3.5.2 Técnicas para el procesamiento de datos

El trabajo de investigación proceso los datos conseguidos de las diferentes fuentes por medio de diversas técnicas:

- Ordenamiento y clasificación
- Registro manual
- Análisis documental
- Tabulación de cuadros con porcentajes
- Comprensión de gráficos
- Conciliación de datos
- Proceso Computarizado con SPSS (Statistical Package for Social Sciences), Versión 17, del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95%.

3.6 Aspectos éticos

La investigación ha sido elaborada considerando el Código de Ética del Contador Público y tendrá como finalidad el proponer alternativas para su aplicación adecuada, tanto de las herramientas financieras en la gestión en las Pymes en la industria de calzados de cuero. Asimismo, se ha tenido en cuenta que no se transgredan las normas éticas establecidas para tal efecto.



CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1 Resultados de la entrevista

A la pregunta:

- a) ¿Cuáles son las herramientas principales para incrementar al máximo su venta de calzados?**

Rpta: La herramienta principal para incrementar mi negocio es el presupuesto de compra, venta, y flujo de caja.

- b) ¿Usted cree que la pequeña y mediana empresa en el sector de fabricación de calzados de cuero producen productos de calidad?**

Rpta: Si hablamos de la zona industrial de Villa el Salvador, podemos decir que si estamos produciendo calzados de buena calidad, para esto contamos con capacitación de nuestros trabajadores y familiares. Cuando los empleados están capacitados, su trabajo redunda en los resultados.

- c) ¿Quiénes son los actores claves en las transacciones de las instituciones financieras?**

Rpta: Los actores claves somos los dueños, en nuestro caso en mi hermano mayor. Él es que realiza las coordinaciones con las instituciones financieras para solicitar el préstamo, o para obtener capital de trabajo.

d) ¿Cómo se debe administrar los estados de flujo efectivo en las pequeñas y medianas empresas en la industria de calzados?

Rpta: En nuestro caso, administramos los estados de flujo de caja, y diario así podemos saber cuanto tenemos de dinero en efectivo. Luego podemos cumplir con nuestras obligaciones con los terceros.

e) ¿Cuáles son las medidas correctivas para solucionar los problemas que se presentan en las pequeñas y medianas empresas en la fabricación de calzados?

Rpta: En nuestro todos los problemas que puedan existir dentro nuestra organización, lo solucionamos mediante un diálogo personalizado.

f) ¿Cuál es su opinión sobre la gestión de la administración financiera en las pequeñas y medianas empresas?

Rpta: En nuestro de punto de vista, la planificación financiera en la gestión administrativa financiera es muy importante para los pequeños y medianos empresarios, así nos ayuda a financiar para seguir trabajando y cumplir con nuestros objetivos como empresarios,

g) ¿Cuáles son los problemas que se presentan en la gestión administrativa en las pequeñas y medianas empresas de fabricación de calzados?

Respta: Los problemas que podemos notar sobre la gestión administrativa financiera en las pequeñas y medianas empresas son pocos, como por ejemplo la mayoría de los pequeños empresarios, no cuentan con un adecuado plan administrativo financiero, como presupuestos, los estados financieros etc.

h) ¿Cuáles son las causas para obtener el financiamiento por la que se presentan en las pequeñas y medianas empresas?

Rpta: Las causas para solicitar un financiamientos para nuestros negocios son muy escasas, ahora las entidades financieras nos piden muchos

documentos, como la antigüedad del negocio, sus facturaciones, la informalidad, las aportaciones tributarias. etc.

i) ¿Usted cree que la industria de calzado que ofrece el Parque Industrial de Villa El Salvador ES competitivas en el mercado nacional concerniente a calidad?

Rpta: En la actualidad la zona industrial de calzados de Villa El Salvador ha mejorado en su calidad de producción de calzados, en nuestro caso, hacemos trabajos para las grandes empresas como por ejemplo, tiendas bata, platanitos, otras, estas empresas nos exigen calidad en el trabajo, y nosotros cumplimos con la exigencia de nuestros clientes; en la actualidad estamos, trabajando con Ministerio de Producción, en ferias nacionales e internacionales.

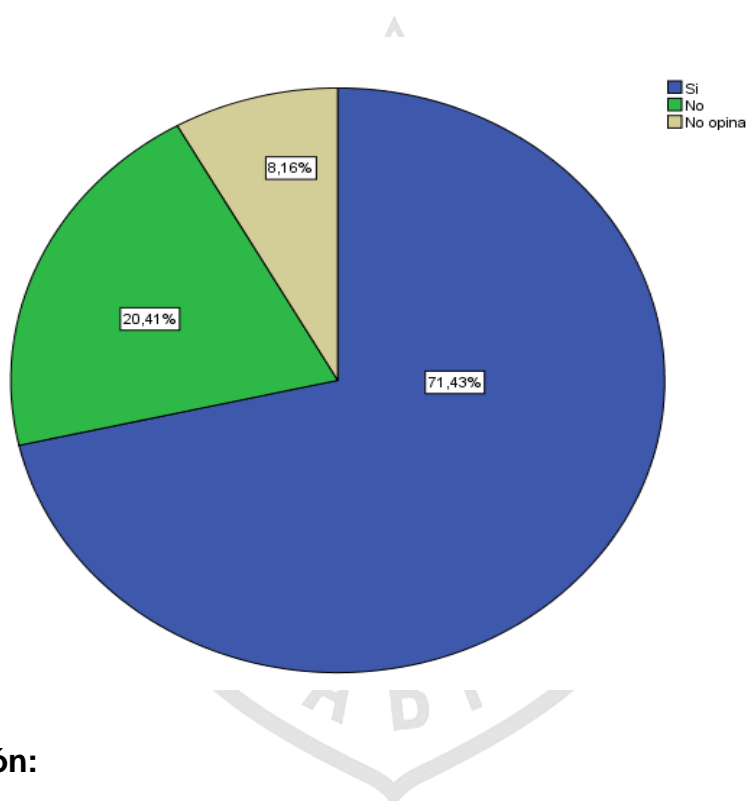
j) ¿Usted cree que la industria de calzado que ofrece el Parque Industrial de calzados de Villa El Salvador es competitivas en el mercado referente a los precios?

Rpta: La respuesta es sí, los calzados que se fabrica en la zona industrial de Villa El Salvador son de buena calidad, ofrecemos modelos y buen precio, al gusto del cliente, en la actualidad estamos trabajando con la Municipalidad de Villa El Salvador, con el apoyo de Ministerio de la producción para viajar a una feria que se presentará en España. Creo que esta experiencia nos va ayudar a todos los empresarios a mejorar nuestra fabricación de calzados.

4.2 Resultados 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 Pymes?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	35	71,43	71,43
No	10	20,41	91,84
No sabe	4	8,16	100,0
Total	49	100,0	

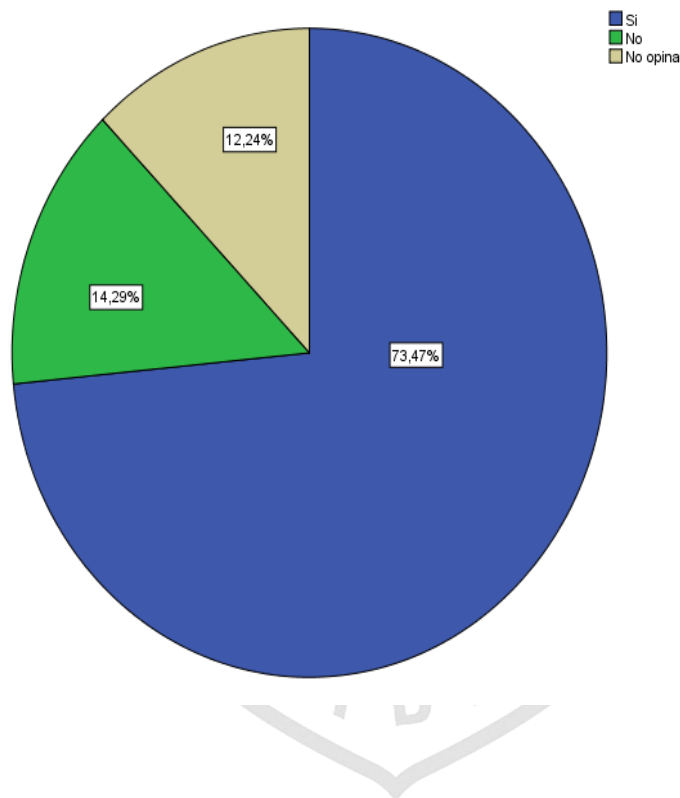


Interpretación:

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 Pymes, 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	36	73,47	73,47
No	7	14,29	87,76
No sabe	6	12,24	100,0
Total	49	100,0	

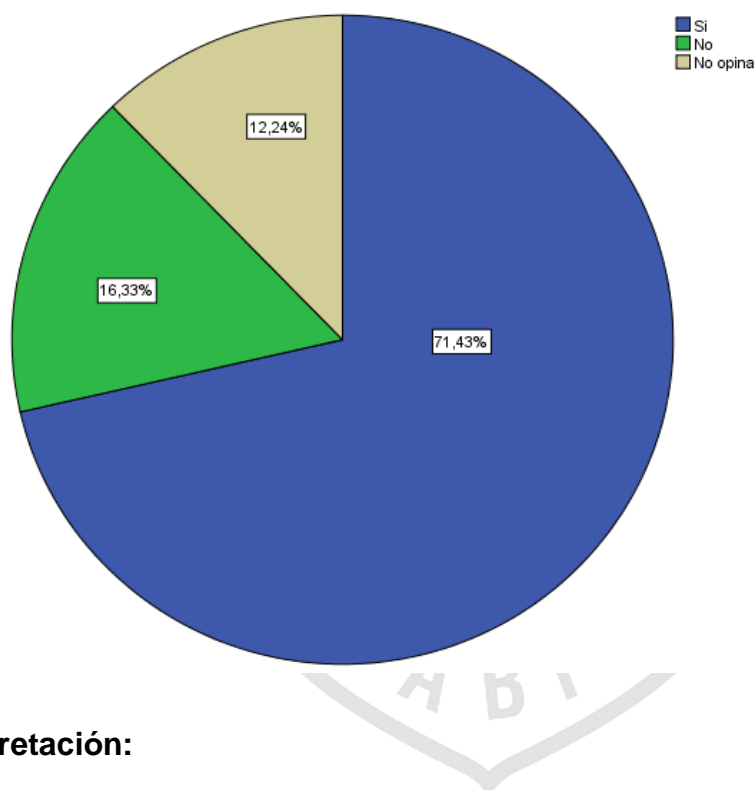


Interpretación:

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	35	71,43	71,43
	No	8	16,33	87,86
	No sabe	6	12,24	100,0
	Total	49	100,0	

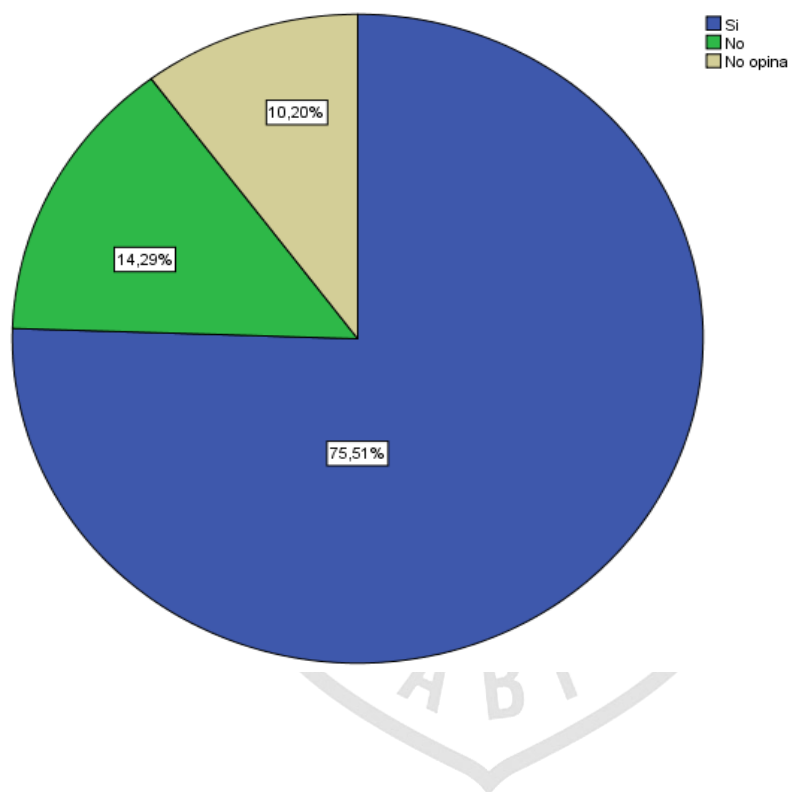


Interpretación:

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 pymes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	37	75,51	75,51
	No	7	14,29	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

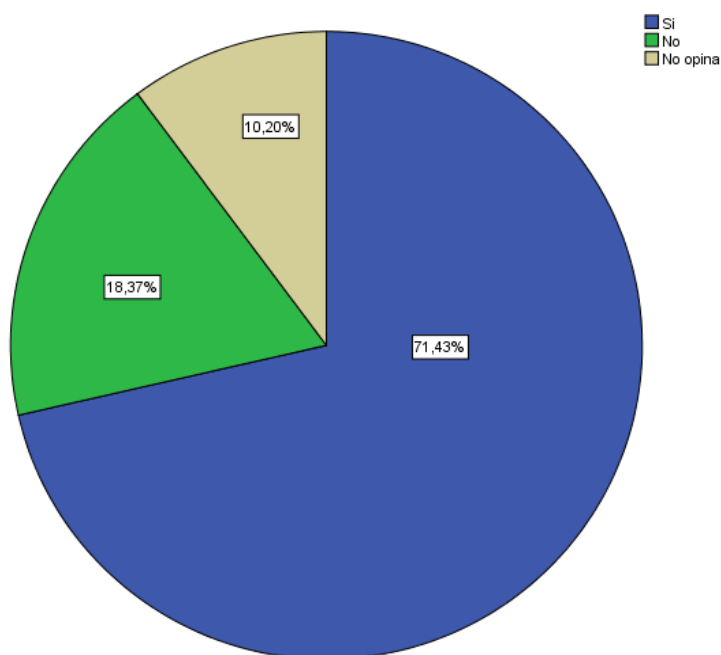


Interpretación:

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 Pymes, 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	35	71,43	71,43
	No	9	18,37	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

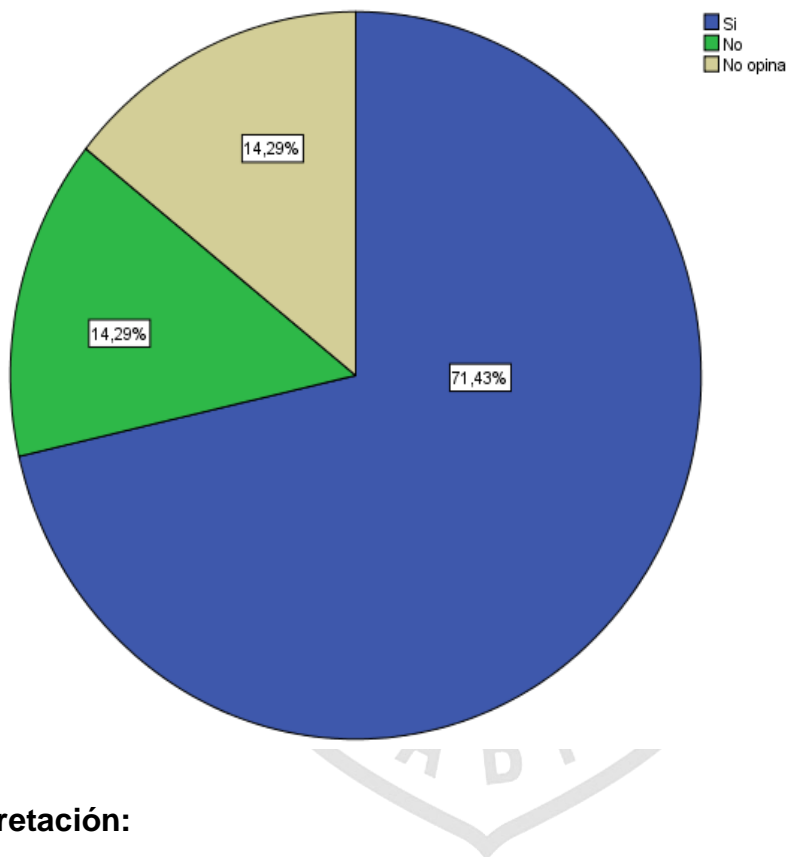


Interpretación:

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	35	71,43	71,43
	No	7	14,29	85,72
	No sabe	7	14,29	100,0
	Total	49	100,0	

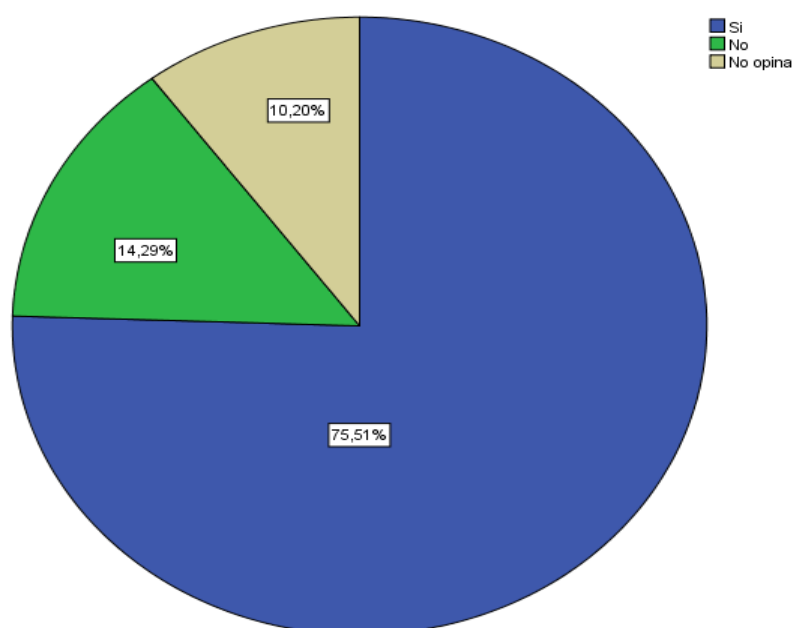


Interpretación:

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	37	75,51	75,51
No	7	14,29	89,80
No sabe	5	10,20	100,0
Total	49	100,0	

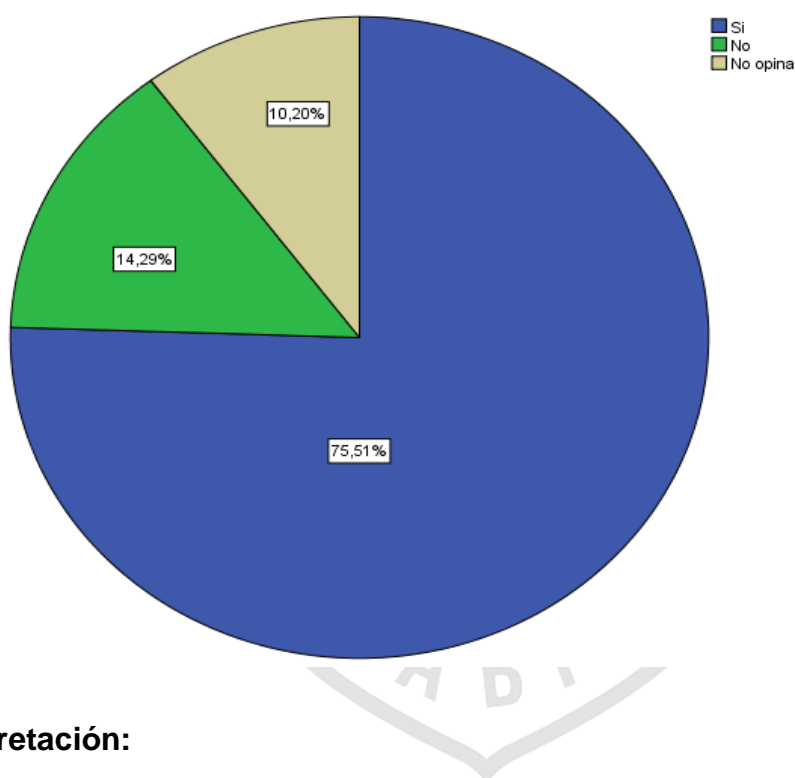


Interpretación:

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	37	75,51	75,51
	No	7	14,29	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

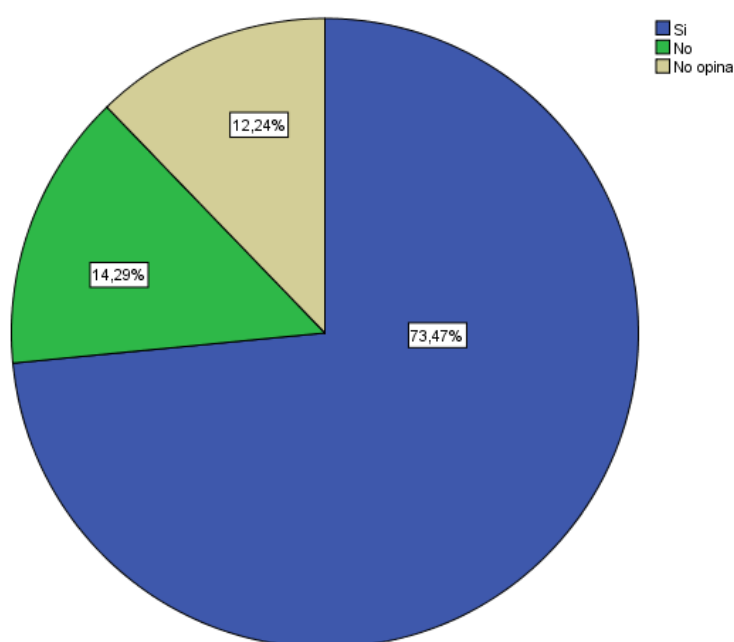


Interpretación:

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	36	73,47	73,47
	No	7	14,29	87,76
	No sabe	6	12,24	100,0
	Total	49	100,0	

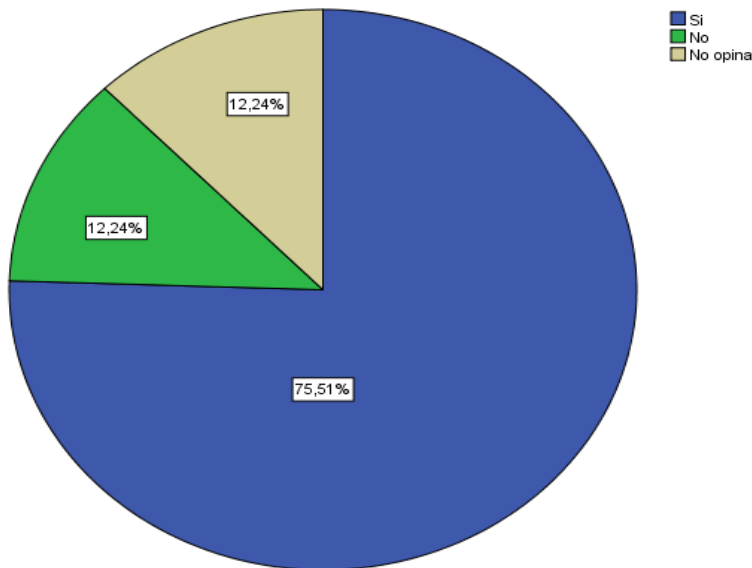


Interpretación:

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.- ¿Cree usted que es importante el uso de maquinaria y tecnología moderna en la fabricación de la Industria de calzado en el Parque Industrial de Villa el Salvador?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	37	75,51	75,51
No	6	12,24	87,80
No sabe	6	12,24	100,0
Total	49	100,0	

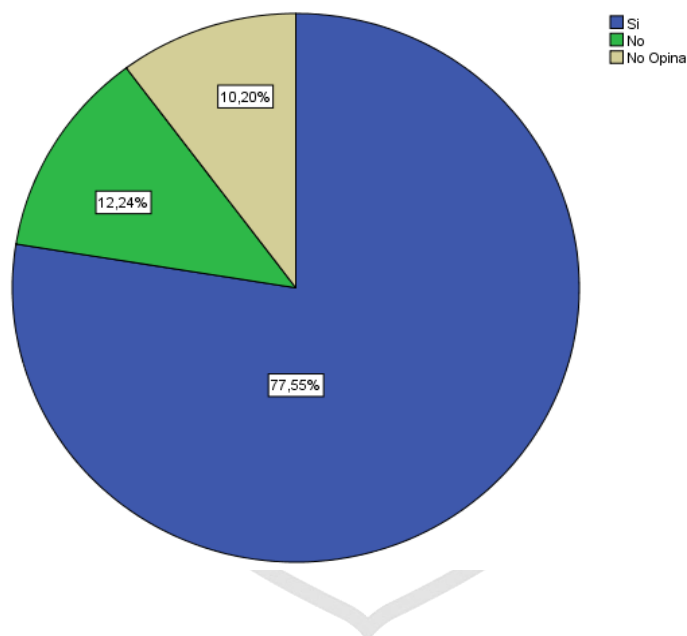


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 75.51 % manifiestan que si es importante el uso de maquinaria y tecnología moderna para mejorar la calidad de calzados, en la segunda respuesta tenemos que el 12.24 % nos dice que no es importante el uso de maquinaria nueva, y por último tenemos una tercera respuesta en donde nos dicen el 12.24 % que no sabe.

11.- ¿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	38	77,55	77,55
	No	6	12,24	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

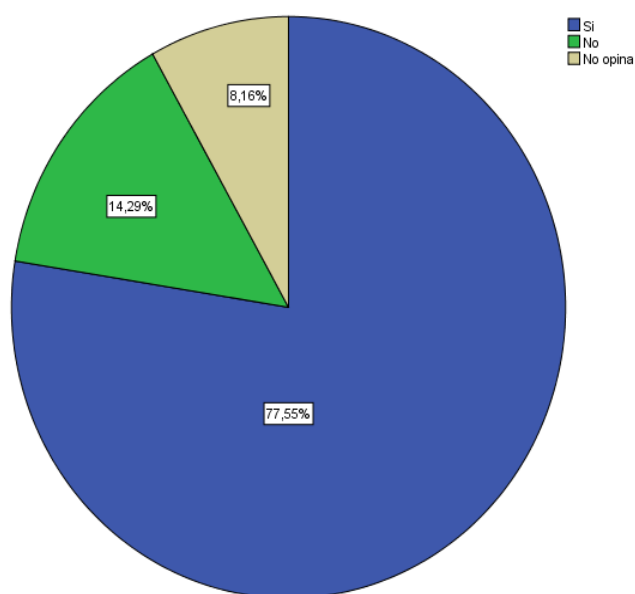


Interpretación:

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.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	38	77,55	77,55
	No	7	14,29	91,84
	No sabe	4	8,16	100,0
	Total	49	100,0	

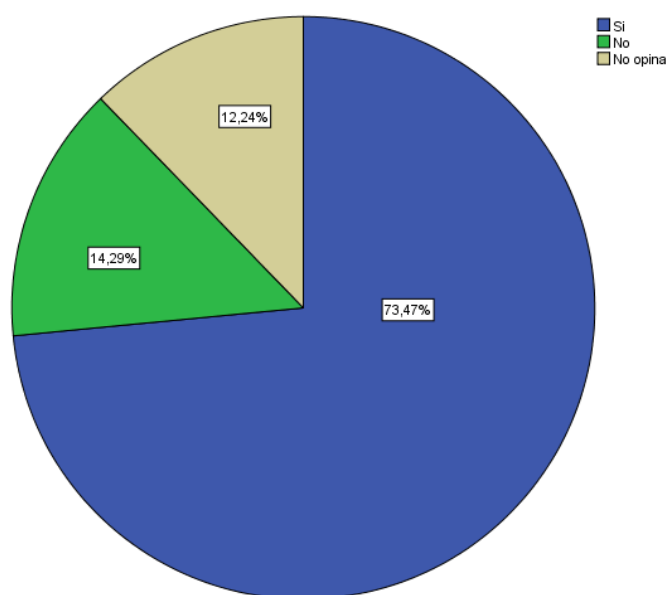


Interpretación:

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.

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	36	73,47	73,47
No	7	14,29	87,76
No sabe	6	12,24	100,0
Total	49	100,0	

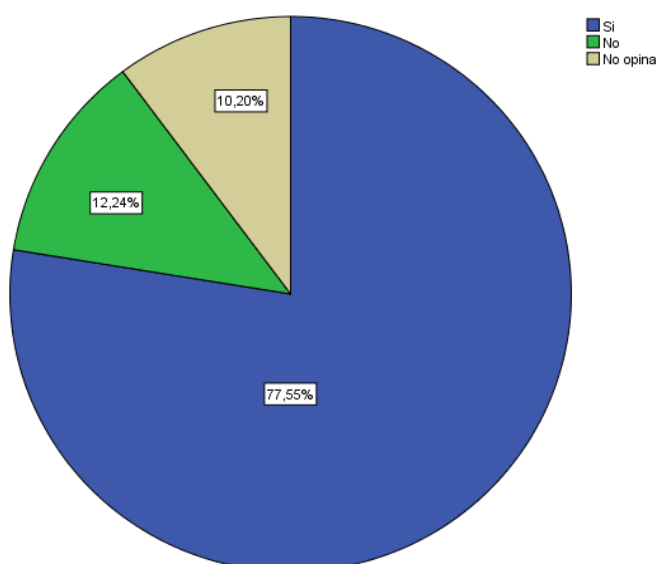


Interpretación:

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.

14.- ¿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	38	77,55	77,55
	No	6	12,24	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

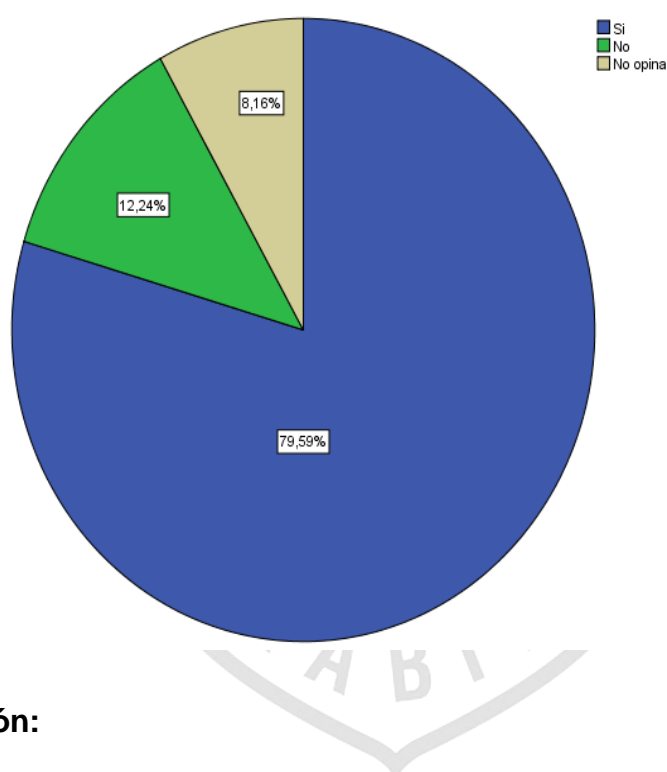


Interpretación:

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.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	39	79,59	79,59
	No	6	12,24	91,84
	No sabe	4	8,16	100,0
	Total	49	100,0	

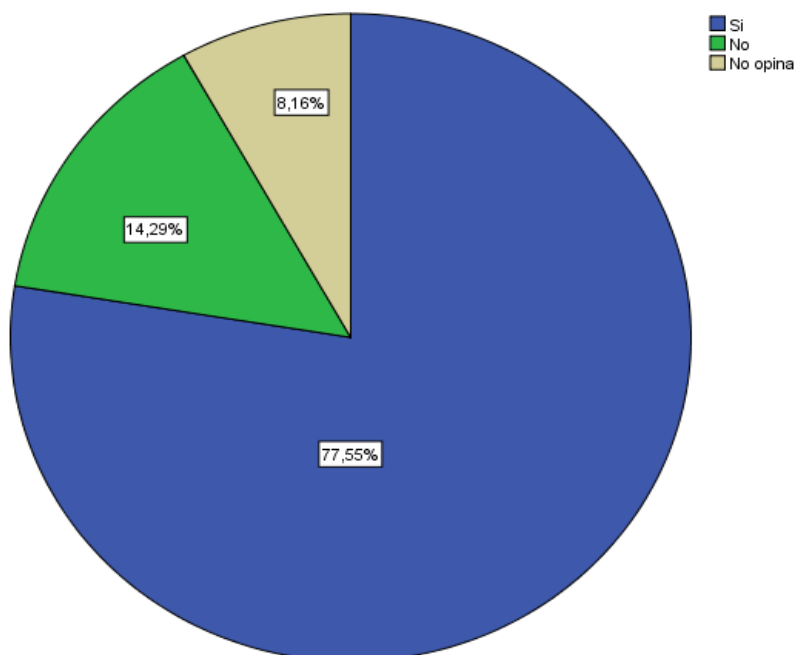


Interpretación:

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.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	38	77,55	77,55
	No	7	14,29	91,80
	No sabe	4	8,16	100,0
	Total	49	100,0	

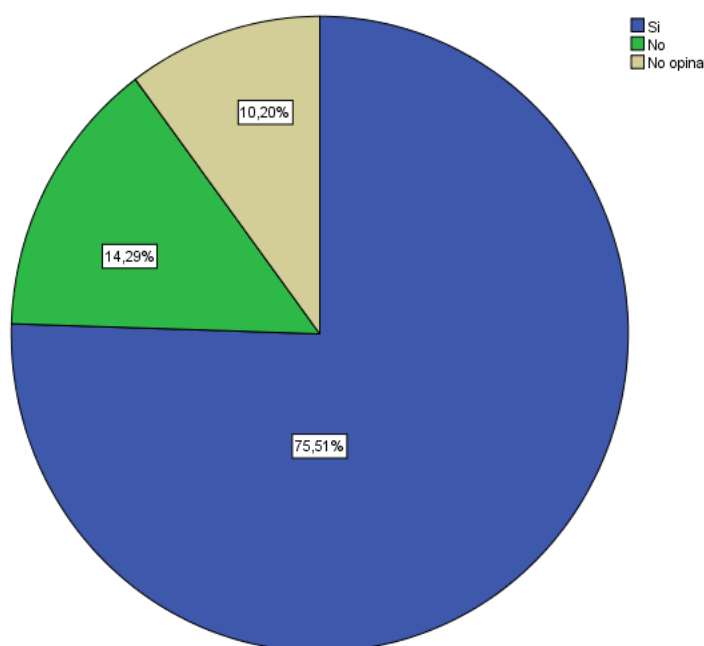


Interpretación:

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.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	37	75,51	75,51
	No	7	14,29	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

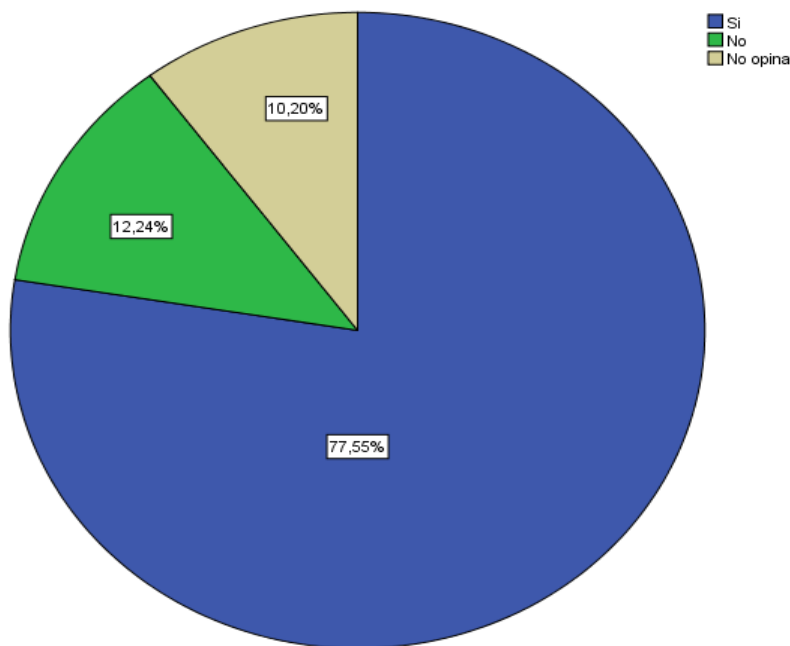


Interpretación:

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.

18.- ¿Considera usted, importante la planificación dentro de la gestión administrativa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	38	77,55	77,55
No	6	12,24	89,80
No sabe	5	10,20	100,0
Total	49	100,0	

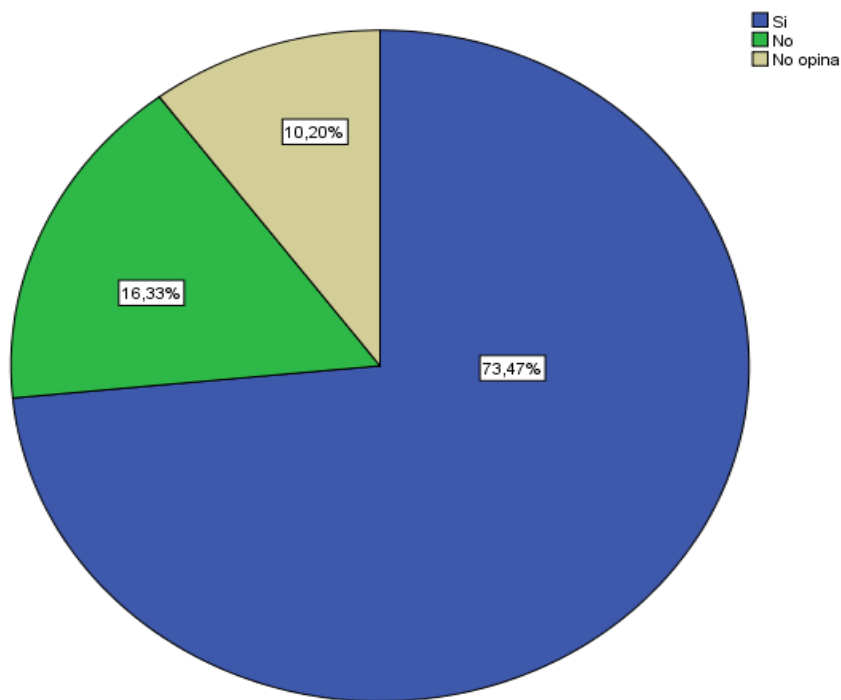


Interpretación:

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.

19.- ¿Existe en su empresa un manual de organización y procedimientos?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	36	73,47	73,47
	No	8	16,33	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

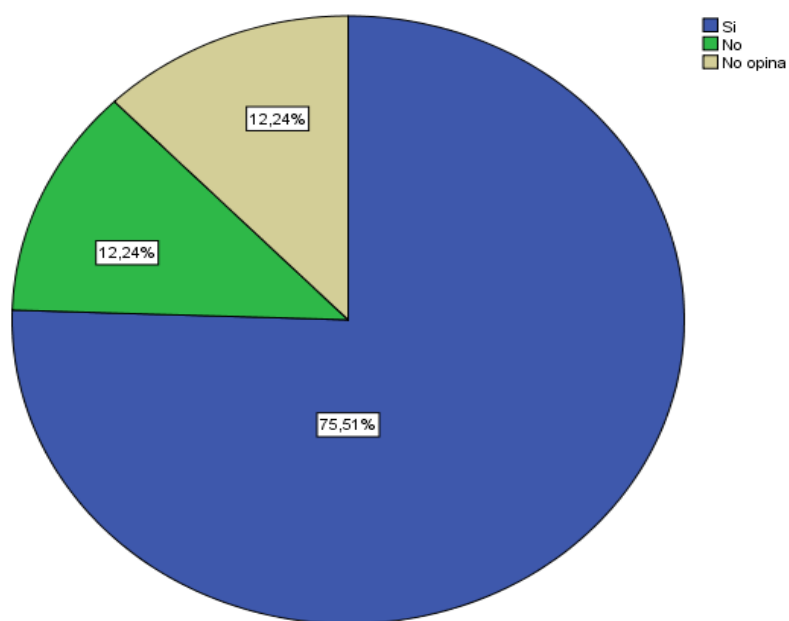


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí existe un manual de organización y procedimientos, este sistema permitirá al pequeño empresario, mejorar su gestión administrativa interna, como segunda respuesta tenemos que el 16.33% nos dice que no existe un manual de organización y procedimientos, y una tercera respuesta, en donde nos dicen el 10.20 % que no sabe.

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	37	75,51	75,51
No	6	12,24	87,80
No sabe	6	12,24	100,0
Total	49	100,0	

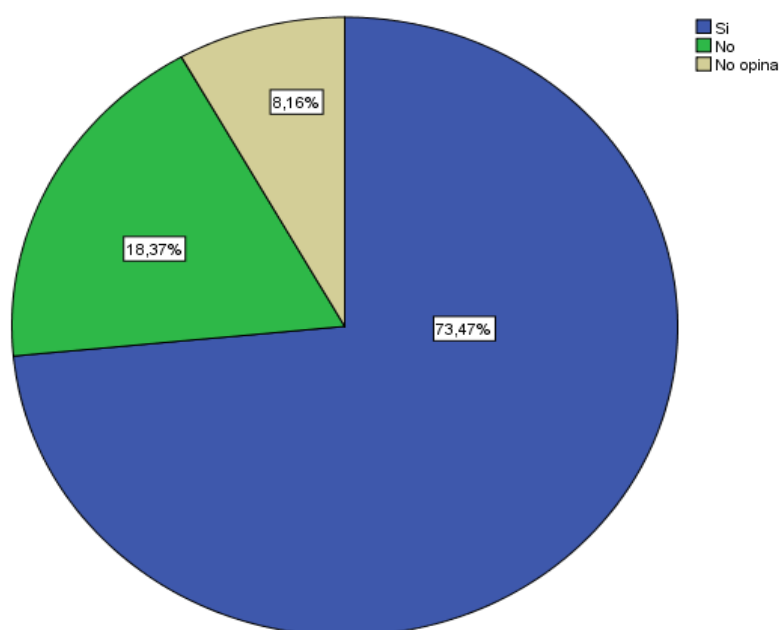


Interpretación:

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.

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	36	73,47	73,47
No	9	18,37	91,84
No sabe	4	8,16	100,0
Total	49	100,0	

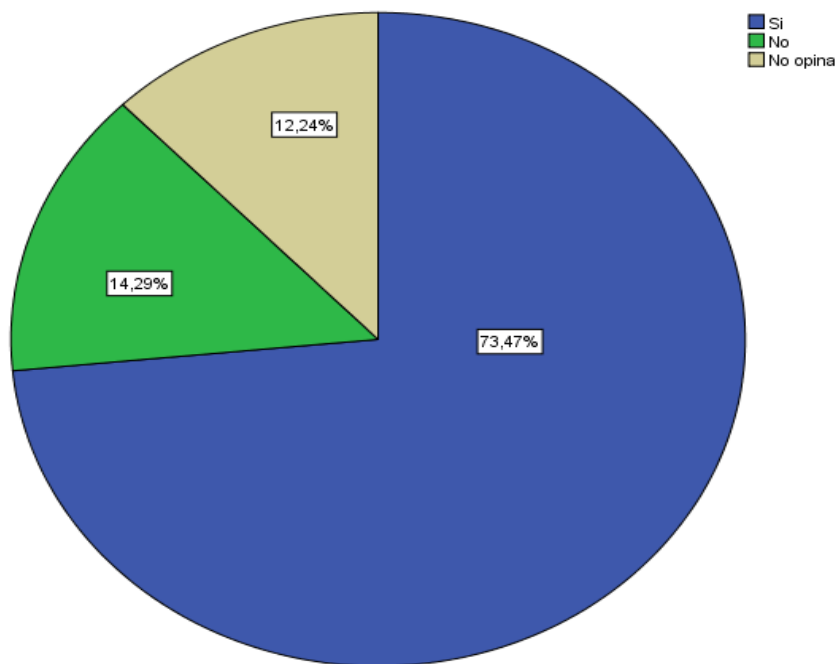


Interpretación:

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.

22.- ¿Conoce usted lo que es el Control Interno de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	36	73,47	73,47
	No	7	14,29	87,76
	No sabe	6	12,24	100,0
	Total	49	100,0	

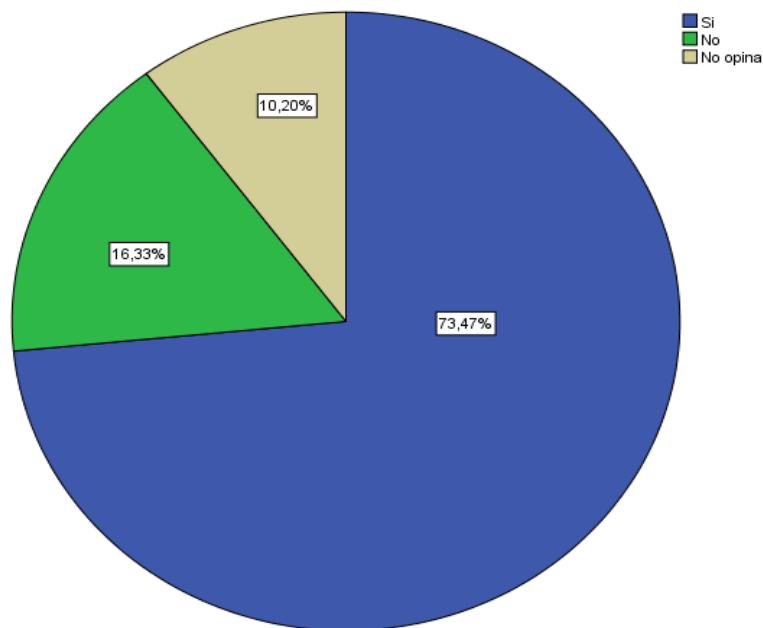


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí conocen el Control Interno de su empresa, esto les permite tener una mejor administración en su actividad empresarial; en la segunda respuesta tenemos que, el 14.29% nos dice que no conocen el Control Interno de su empresa, Y en una tercera respuesta nos dicen que, el 12.24 % que no sabe.

23.- ¿La empresa cuenta con un sistema de Control Interno adecuado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	36	73,47	73,47
	No	8	16,33	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

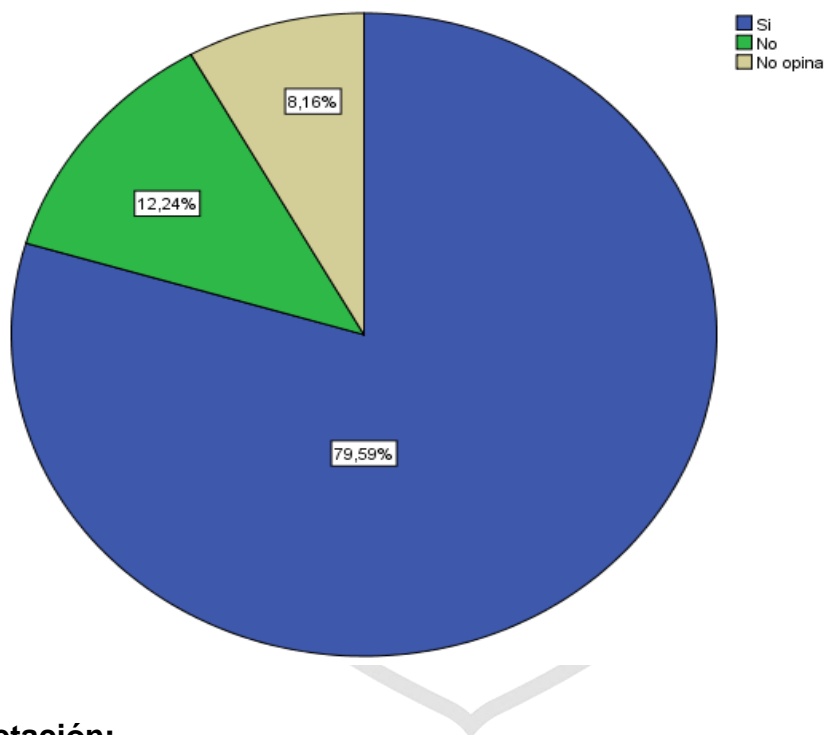


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí cuentan con un sistema de Control Interno adecuado, donde el pequeño empresario pueda manejar mejor su actividad empresarial; en la segunda respuesta tenemos que, el 16.33% nos dice que no cuentan con un sistema de Control Interno adecuado para su negocio, y en una tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

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

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	39	79,59	79,59
No	6	12,24	91,84
No sabe	4	8,16	100,0
Total	49	100,0	

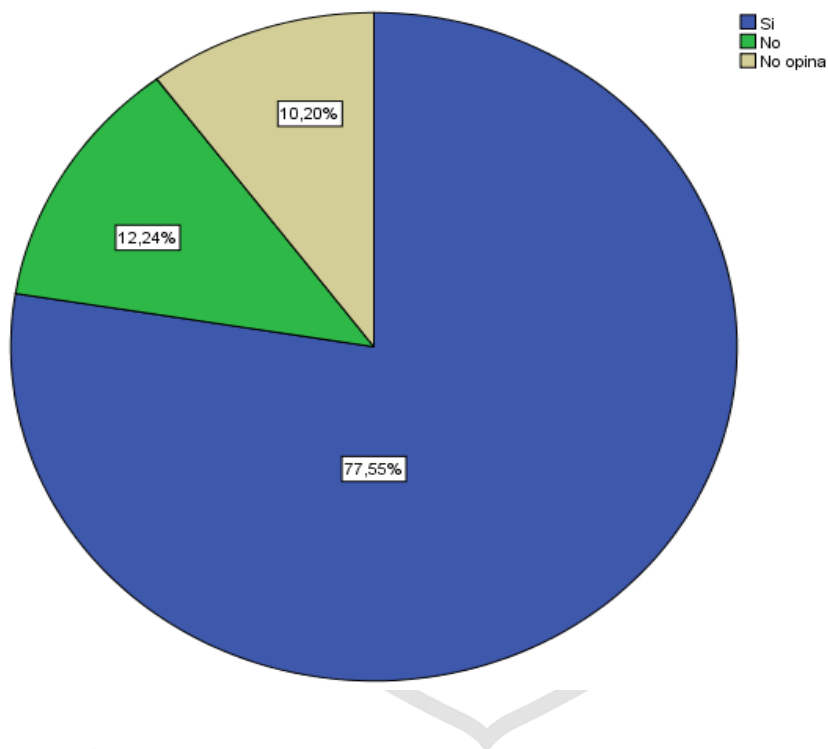


Interpretación:

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.

25.- ¿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	38	77,55	77,55
	No	6	12,24	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

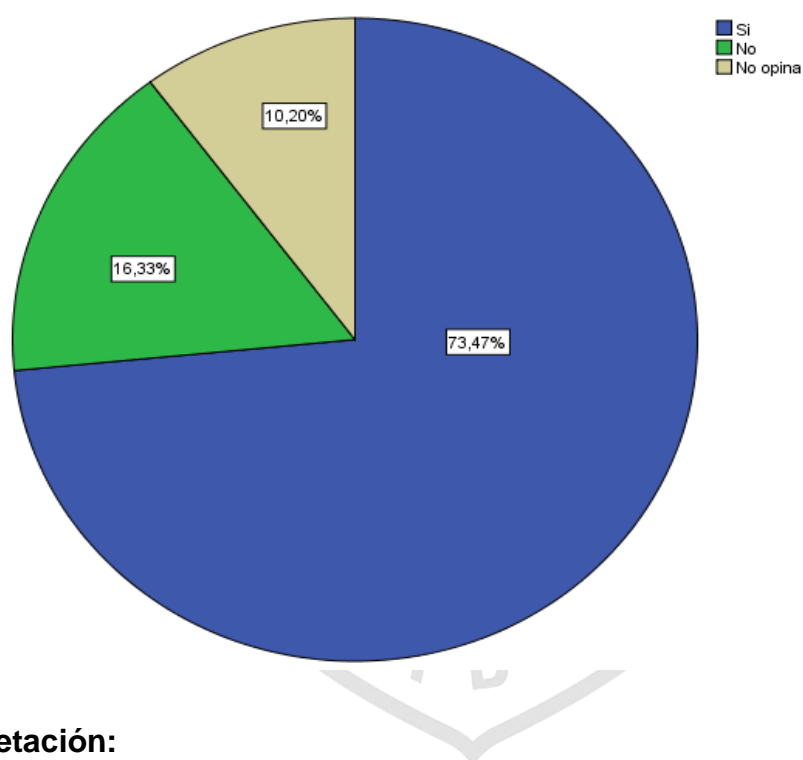


Interpretación:

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.

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

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	36	73,47	73,47
	No	8	16,33	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

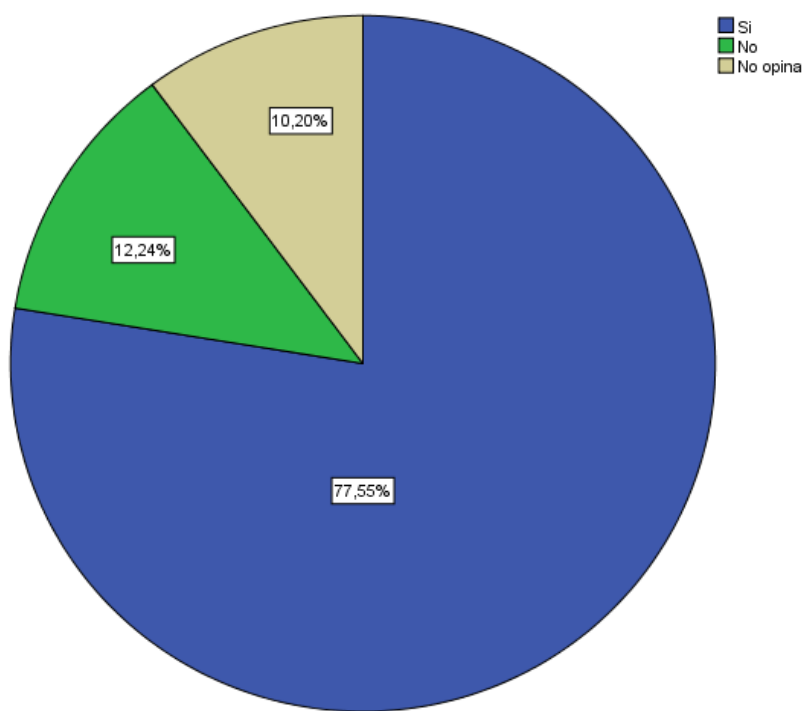


Interpretación:

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

27.- ¿Cuenta con un Software de gestión laboral en su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	38	77,55	77,55
No	6	12,24	89,80
No sabe	5	10,20	100,0
Total	49	100,0	

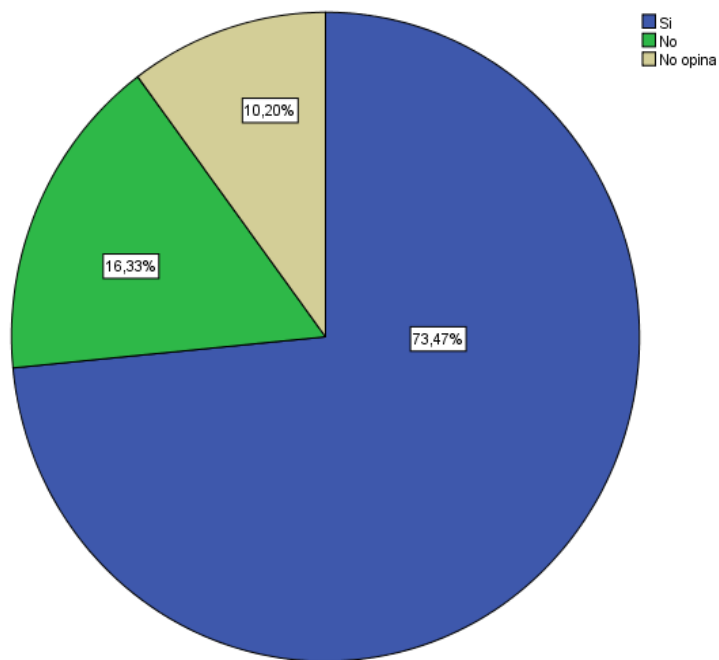


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 77.55% manifiestan que sí cuentan con un sistema de software esto permite a las Pymes mejorar su gestión empresarial; en la segunda respuesta tenemos que el 12.24% nos dice que no cuentan con un sistema de software, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

28.- ¿Es rentable el negocio de fabricación de calzados en cuero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	36	73,47	73,47
	No	8	16,33	89,80
	No sabe	5	10,20	100,0
	Total	49	100,0	

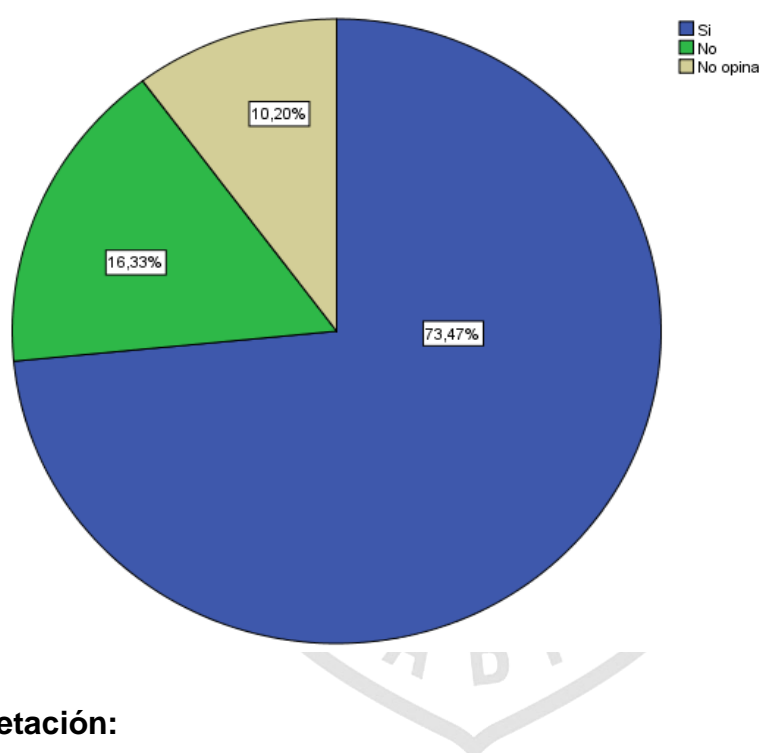


Interpretación:

A la pregunta realizada, podemos observar en el gráfico en donde se nos muestra que el 73.47% manifiestan que sí es rentable el negocio de calzados de cuero, especialmente cuando es trabajo con cuero y de buena calidad; segunda respuesta tenemos que, el 16.33% nos dice que no es rentable el negocio de calzados de cuero, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

29.- ¿Ha tomado usted, cursos de capacitación en gestión administrativa financiera orientados en la fabricación de calzados?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos Si	36	73,47	73,47
No	8	16,33	89,80
No sabe	5	10,20	100,0
Total	49	100,0	

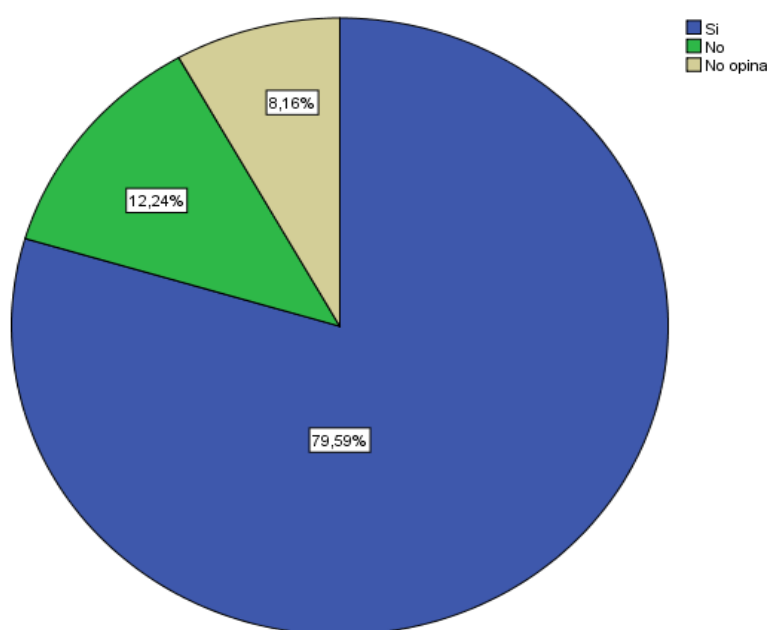


Interpretación:

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 la fabricación de calzados, 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 fabricación de calzados, y en la tercera respuesta nos dicen que, el 10.20 % no sabe.

30.- ¿Ha recibido usted, cursos de gestión financiera para determinar el costo de fabricación de calzados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	39	79,59	79,59
	No	6	12,24	91,84
	No sabe	4	8,16	100,0
	Total	49	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 de calzados, 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 de calzados y gestión financiera, y en la tercera respuesta nos dicen el 8.16 % que no sabe.

4.3 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 formula adecuadamente los presupuestos de ventas mensuales, entonces se podrá proyectar adecuadamente los ingresos en el flujo de caja en la gestión de las Pymes en le industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

a. Formular la hipótesis nula (H₀)

Si se formula adecuadamente los presupuestos de ventas mensuales, entonces **NO** se podrá proyectar adecuadamente los ingresos en el flujo de caja en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

b. Formular la hipótesis alternante

Si se formula adecuadamente los presupuestos de ventas mensuales, entonces **SI** se podrá proyectar adecuadamente los ingresos en el flujo de caja en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

c. Fijar el nivel de significación (α) = 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:

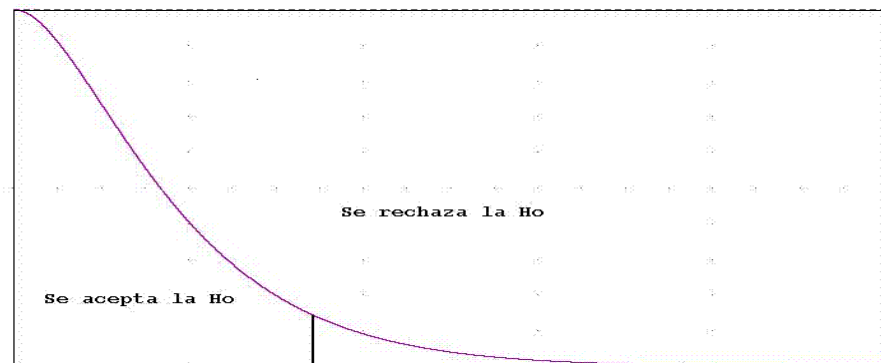
O_i = Valor observado en base a las encuestas

e_i = Valor esperado, extraído de la tabla de contingencia.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de 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.



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

$$X^2_c = 11,633$$

Interpretación:

Con el nivel de significación de 5%, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces **SI** se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de Villa El Salvador.

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	49

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	49		

Segunda hipótesis

Si se determinaran los ratios financieros adecuados, entonces se podrá determinar la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

a. Formular la hipótesis nula (H₀)

Si se determinaran los ratios financieros adecuados, entonces **NO** se podrá determinar la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

b. Formular la hipótesis alternante

Si se determinaran los ratios financieros adecuados, entonces **Sí** se podrá determinar la rentabilidad en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

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

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

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

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

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

Donde:

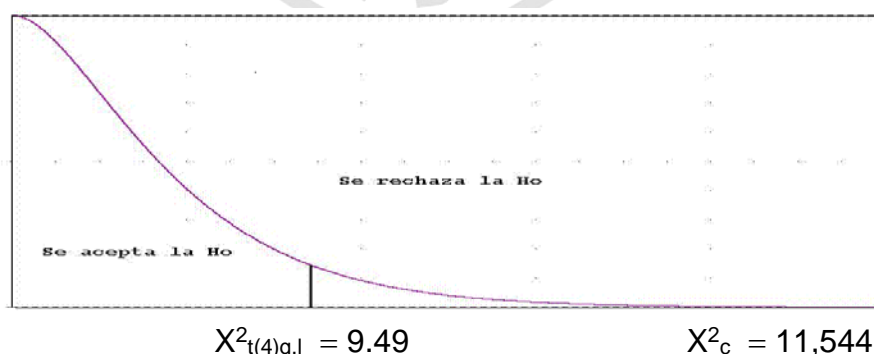
O_i = Valor observado en base a las encuestas

e_i = Valor esperado, extraído de la tabla de contingencia.

X²_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.



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 alternante, concluyendo

que Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces **SI** se tomaran decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

TABLA DE CONTINGENCIA N° 02

7.- ¿Su empresa elabora su balance general con los ratios financieros?*versus * 28.- ¿Es rentable el negocio de fabricación de calzados en cuero?

Recuento

		28.- ¿Es importante el negocio de fabricación de calzados en cuero?			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	49

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 utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

a. Formular la hipótesis nula (Ho)

Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces **NO** se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

b. Formular la hipótesis alternante

Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces **Sí** se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

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

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

d. Calcular la prueba estadística con la fórmula siguiente:

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

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

Donde:

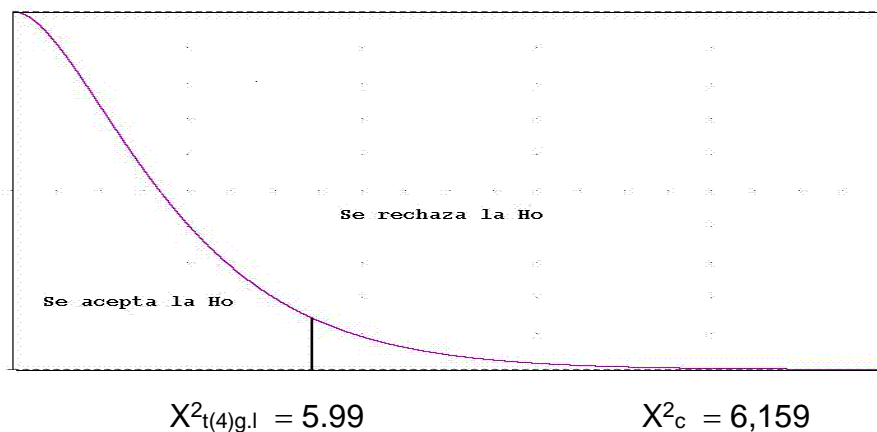
O_i = Valor observado en base a las encuestas

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

X²_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 se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces **SI** se tomarán decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.

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	49

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		

4.4 CASO PRÁCTICO

EMPRESA LAZER S.A.C FABRICACIÓN DE CALZADOS CUERO

EVALUACIÓN DEL PROYECTO ECONÓMICO Y FINANCIERO PARA EL HORIZONTE DE LOS PROXIMOS 5 AÑOS

Su principal giro de negocio es la fabricación de calzados de cuero para un segmento de mercado de nivel socioeconómico C y D en edades de 31-40 años. La perspectiva del Proyecto se da en un escenario optimista, y utiliza como herramientas de medición los principales indicadores económicos y financieros, además de poder sensibilizar las cantidades en pares de zapatos y precios que ayudará a la toma de decisiones económicas y financieras de la empresa.

Para poder evaluar la perspectiva del negocio se utilizará el software Excel y se aplicará una hoja de trabajo con los parámetros reales de la situación económica y financiera.

- 1.- Considera los siguientes parámetros:
 - Tamaño del Mercado Segmentado que representa el 5% de la Población Total.
 - Crecimiento de la Tasa Porcentual de Ventas.
 - Valor de Venta por cada par de zapatos.
 - Cobranza: Porcentajes al Contado y al Crédito.
 - Pago a Proveedores: Porcentajes al Contado y al Crédito.
 - Gastos Administrativos.
 - Gastos por Ventas.
 - Valor de Rescate.
 - Inversión Total: Inversión Fija + Capital de Trabajo.
 - Depreciación.
 - Costos del aporte y financiamiento.
 - Impuesto a la Renta.
 - Variable Tasa de Inflación.

- 2.- Secuencia de proceso de la Evaluación del Proyecto Económico y Financiero:
 - Presupuesto de Ventas.
 - Presupuesto de Compras.
 - Presupuesto de Pagos a Proveedores.
 - Cálculo del monto de Financiamiento de la Inversión.
 - Cálculo del Cuadro de Pago de la deuda por financiamiento.
 - Elaboración del Flujo de Caja.
 - Indicadores Económicos: VANE, TIRE.
 - Indicadores Financieros: CPPK, VANF, TIRF.
 - Análisis de Sensibilidad de las Variables Cantidad y Precio. (Análisis Análisis de Sensibilidad del indicador económico VANE. (Análisis multidimensional: Método de Herzt: Uso de Tablas de Excel).

- 3.- Decisión del empresario para ejecutar el proyecto.

PARAMETROS: VENTAS DE PARES DE CALZADO DE CUERO

Evaluar las perspectivas del negocio para los próximos 5 años comercial de 360 días. Considerando los siguientes datos.

Población de Villa El Salvador 420,588 Habitantes	NIVEL SOCIOECONÓMICO					EIDADES			
	A	B	C	D	E	0 - 15	16 - 30	31-40	41 más
	5%	10%	40%	30%	15%	23%	30%	15%	32%

VENTAS	DATOS
5%	De nivel socioeconómico C y D comprendidos entre los 31 y 40 años
5%	De crecimiento anual
S/. 120.00	Valor de venta de 1 par de calzados de cuero

COBRANZA	360 días. Año comercial
60%	Al contado
40%	A 60 días

COMPRAS	360 días. Año comercial
S/. 70.00	Valor de compra de materia prima para 1par de calzado de cuero
50%	Al contado
50%	A 60 días

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldo mínimo (20 trabajadores)	S/. 550
CTS	8.33 %
EsSalud	9 %
Alquiler de local para la industria	S/. 4,500
Pago de servicios, agua, luz	S/. 1,200

GASTOS DE VENTA	
5%	Comisiones sobre ventas

VALOR DE RESCATE
S/. 600,000

INVERSIÓN TOTAL	
S/. 36,000	Activo fijo, vida económica de 10 años
S/. 108,000	Capital de trabajo

DEPRECIACIÓN
10 % Anual

FINANCIAMIENTO		COSTOS FINANCIEROS
40%	Aportes	20%
60%	Deudas	38%

IMPUESTO A LA RENTA
30 %

VARIABLES MACROECONÓMICAS	
2 %	Inflación anual



PARAMETROS: DESARROLLO

Evaluar las perspectivas del negocio para los próximos 5 años, considerando los datos siguientes:

1.- Determinar la población socio económico de los niveles C y D

Población de Villa El Salvador es. 420,588 Habitantes	NIVEL SOCIOECONÓMICO		TOTAL
	C	D	C + D
	40%	30%	70%
	168,235	126,176	294,412

2.- Determinar el mercado comprendidos entre los 31 y 40 años.

EDADES	TOTAL
31 - 40	294,412
	15 %
	44,162

3.- Porcentaje del nivel socioeconómico C y D

Entre 31 – 40 años mensual.	2,208	5 % del mercado segmento C y D
-----------------------------	-------	--------------------------------

4.- Se tiene que producir para un segmento de 2,208 por 12 meses.
(Venta anual es 26,497)

Meses del año

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
2,208	2,208	2,208	2,208	2,208	2,208
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
2,208	2,208	2,208	2,208	2,208	2,208

5.- Presupuesto de venta de 5 años

➤ Crecimiento anual de	5 %
➤ Valor de venta de 1 par de calzado es.	S/.120.00
➤ Variables macroeconómicas	
➤ Inflación anual	2 %

PRESUPUESTO DE VENTAS					
	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
Cantidad	26,497	27,822	29,213	30,674	32,207
Valor de venta	120.00	122.40	124.85	127.34	129.89
Total ventas	3,179,640	3,405,394	3,647,236	3,905,975	4,183,402

6.- Presupuesto de cobranza de 5 años

➤ Al contado	60 %
A crédito a 60 días	40 %

PRESUPUESTO DE COBRANZA					
	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
60 % al contado	1,907,784	2,043,237	2,188,342	2,343,585	2,510,041
40 % a 60 día	1,059,880	1,347,107	1,442,772	1,545,141	1,654,866
Total	2,967,664	3,390,344	3,631,113	3,888,726	4,164,907
Saldo	211,976	227,026	243,149	260,398	278,893

7.- Presupuesto de compras de 5 años

DEPARTAMENTOS DE COMPRAS					
	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
Cantidad	26,497	27,822	29,213	30,674	32,207
Precio	70.00	71.40	72.83	74.28	72.77
Total	1,854,790	1,986,480	2,127,520	2,278,574	2,440,353

8.- Pago a proveedores de 5 años.

Al contado	50 %
A 60 días al crédito	50 %

DEPARTAMENTO DE PAGOS A PROVEEDORES					
	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
50 % al contado	927,395	993,240	1,063,760	1,139,287	1,220,176
50 % a 60 días	772,829	827,700	886,467	949,406	1,016,814
Total	1,700,224	1,820,940	1,950,227	2,088,693	2,236,990
Saldo	154,566	165,540	177,293	189,881	203,363

9.- Planillas

Sueldo (S/. 550 x 20)	11,000 mensual
CTS	8.33 %
Essalud	9 %
Inflación anual	2 %

PLANILLAS					
	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
Sueldo	132,000.00	134,640.00	137,332.80	140,079.46	142,881.05
Gratificación	22,000.00	22,440.00	22,888.80	23,346.58	23,813.51
CTS	12,828.20	13,084.76	13,346.46	13,613.39	13,885.66
Essalud	13,860.00	14,137.20	14,419.94	14,708.34	15,002.51
Total	180,688.20	184,301.96	187,988.00	191,747.76	195,582.72

10.- Financiamiento

INVERSIÓN		
Activo fijo	S/. 36,000	Vida económica de años
Capital de trabajo	S/. 108,000	
Total	S/. 144,000	

		Monto S/.	Costo
Aportes	40 %	57,600	20 %
Deuda	60 %	86,400	38 %
Total	100 %	144,000	58 %

$$R = P \cdot \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

R = Cuota a pagar por el préstamo de 5 años

P = El monto que se va a solicitar prestado

PRINCIPAL = 86,400 i = 38 % n = 5 años
R = 41,029.96 cuota anual

CUADRO DE SERVICIO DE LA DEUDA				
Nº.-	PRINCIPAL (1)	AMORTIZACIÓN (2)	INTERÉS (3)	CUOTA (4)
1	86,400.00	8,197.96	32,832.00	41,029.96
2	78,202.04	11,313.18	29,716.78	41,029.96
3	66,888.86	15,612.19	25,417.77	41,029.96
4	51,276.67	21,544.83	19,485.14	41,029.96
5	29,731.85	29,731.85	11,298.10	41,029.96

11.- Gastos administrativos

➤ Alquileres	S/. 4,500
➤ Servicios	S/. 1,200

12.- Gastos de venta

➤ Comisiones sobre ventas	5 %
---------------------------	-----

FLUJO DE CAJA						
	Año - 0	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
INGRESOS						
Saldo inicial		108,000				
Aportes	57,600					
Préstamos	86,400					
Cobranza		2,967,664	3,390,344	3,631,113	3,888,726	4,164,907
Total Ingreso	144,000	3,075,664	3,390,344	3,631,113	3,888,726	4,164,907
EGRESOS						
Capital de trabajo	108,000					
Compra de activo fijo	36,000					
Proveedores		1,700,224	1,802,940	1,950,227	2,088,693	2,236,990
Alquileres		54,000	55,080	56,182	57,305	58,451
Servicios		14,400	14,688	14,982	15,281	15,587
Sueldos		180,688	184,302	187,988	191,748	195,583
Comisión de ventas		158,982	170,270	182,362	195,299	209,170
Total Egreso	144,000	2,108,294	2,245,280	2,391,740	2,548,326	2,715,781
Flujo Operativo	0	967,370	1,145,064	1,239,373	1,340,400	1,449,126
Amortización		8,198	11,313	15,612	21,545	29,732
Intereses		32,832	29,717	25,418	19,485	11,298
Flujo Financiero		926,340	1,104,034	1,198,343	1,299,370	1,408,096

COSTO DE CAPITAL				
Concepto	Monto	i	%	CPPK
Deuda	86,400	38 %	60 %	22.80 %
Aportes	57,600	20 %	40 %	8.00 %
Total	144,000	58 %	100 %	30.80 %

Fórmula de costo promedio ponderado de capital (CPPK)

CPPK = CO + i (1 - T)	T = Impuesto a la renta	30 %
------------------------------	--------------------------------	-------------

CPPK	23.96 %
-------------	----------------

VALOR DE RESCATE	S/. 600,000
-------------------------	--------------------

FLUJO OPERATIVO		
Valor de rescate		S/. 600,000
➤ Pendiente de cobranza a cliente	278,893	
➤ Pendiente de pago a proveedores	203,363	
Neto	75,531	75,531
Saldo Operativo año 5		S/. 1,449,126
➤ Total saldo operativo año - 5		S/. 2,124,656
➤ Total saldo financiero año - 5		S/. 2,083,626

Obtener el valor actual neto económico

Flujo Operativo	Año - 0	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
	-144, 000	967,370	1,145,064	1,239,373	1,340,400	2,124,656
V.A.N.E	2,682,991					
T.I.R.E	689 %	Superior al Costo de Oportunidad de capital				23.96 %
Flujo Financiero	Año - 0	Año - 1	Año - 2	Año - 3	Año - 4	Año - 5
	-144,00	926,340	1,104,034	1,198,343	1,299,370	2,083,626
V.A.N.F	2,592,045					
T.I.R.F	661 %					

Precios de calzados

VAN

Cantidad de calzados

CUADRO DE SENSIBILIDAD						
2,682,991	120	100	80	60	40	20
26,497	2,682.991	1,448.320	213.649	-1,021.036	-2,255.591	-3,490.360
24,000	2,387.711	1,269.392	151.073	-967.259	-2,085.473	-3,203.881
22,000	2,151.204	1,126.078	100.952	-924.186	-1,949.215	-2,974.423
20,000	1,914.696	982.764	50.831	-881.112	-1,812.957	-2,744.964
18,000	1,678.189	839.449	710	-838.039	-1,676.700	-2,515.506



CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

De la investigación desarrollada, durante el proceso de la entrevista y encuesta, encontramos que la mayoría de las Pymes de fabricación de calzados de cuero, ubicadas en el cono sur del distrito de Villa El Salvador, son conducidos por personas mayores y jóvenes, en su mayor porcentaje son varones y un porcentaje menor son mujeres. En la actualidad, el negocio de calzados ha aumentado considerablemente en la ciudad de Lima, donde existen oportunidades excelentes para ofrecer los servicios de fabricación de calzados de muy buena calidad y a costos más bajos, llegando a ser más competitivos no sólo en la zona industrial de Villa El Salvador. Por lo encontrado en las diversas formas y actividades de producción de calzados de cuero, podemos expresar que el sistema de finanzas es un conjunto de procedimientos y control estructurados en base a la teoría administración financiera, que tiene como característica básica, la determinación de administración financiera y/o presupuestos de ventas así como un mejor control en flujo de caja, con lo cual se amplía la información analítica y financiera, para que los funcionarios estén en condiciones de tomar mejores decisiones, tales como, la elección de alternativas de inversiones futuras.

La presente investigación referente a las herramientas financieras en la gestión de la PYMES de fabricación de calzados de cuero del distrito de Villa El Salvador, está orientado a contribuir en mejorar la competitividad en el sector de calzados de cuero peruano, así como a fortalecer la imagen de sus productos basado en nuestra tradición de cueros. Al mismo tiempo, se busca convertir en el distrito de Villa El Salvador y al Perú en una plaza interesante para los empresarios que apuesten al desarrollo del distrito y el país en este rubro, garantizando así, el crecimiento y desarrollo económico sostenido de nuestro país.

Asimismo, por su estructura, las pequeñas y medianas empresas PYMES tienen una serie de ventajas e inconvenientes. Entre las primeras figuran la gran capacidad para aprovechar los recursos humanos, la posibilidad de convertirse en productos en los que se tenga máxima competitividad de acuerdo con las tendencias de la demanda, la facilidad de adaptación a los cambios y oportunidades del mercado, las contribuciones para una mejor distribución del ingreso a favor de los segmentos bajos de la población, la agilidad para satisfacer demandas de consumo, incluido el intermedio de las grandes y medianas empresas.

Los fabricantes entrevistados y encuestados aseguran que la calidad de sus calzados de cuero es muy buena, lo que nos lleva a reafirmar su sentido de responsabilidad, en cuanto a la calidad tanto de materias primas como en diseño y terminados, alternativa necesaria para entrar a competir con los demás fabricantes de calzados de cuero y proveedores tanto nacional e internacional. La mayoría de las PYMES de fabricantes de calzados de cuero tienen como principal canal de vendedores a los distribuidores o intermedios (mayoristas), que en algunos casos venden directamente a los consumidores directos, y participando en ferias nacionales e internacionales, licitaciones privadas y públicas, ya que en diálogo con los dueños de los talleres de calzados, muchos de ellos manifiestan que cuando venden directamente a los consumidores finales les resulta más rentable, pero no les brinda una sostenibilidad constante en el mercado, lo que si les da esa sostenibilidad son los distribuidores mayoristas. Todos los fabricantes de calzados de cuero, fijan los precios de venta de sus productos en base a los

costos ocasionados en la adquisición de las materias primas, así como los insumos utilizados y gastos incurridos en producir dicho calzado de cuero.

Por otra parte, la gran mayoría de los fabricantes de calzados de cuero y trabajadores sufren y atraviesan momentos muy difíciles, cuando los precios de las materias primas, (cuero) tienen comportamiento tendente al alza o bajar los precios en el mercado internacional, influyendo en el comportamiento de los precios, pues en muchas ocasiones los fabricantes no pueden colocar sus productos de calzado de cuero en el mercado, e incluso aquellos que cuentan con capitales grandes a veces quiebran, es decir, quedan descapitalizados y sin posibilidades de mantener económicamente a sus trabajadores y proveedores. En esta situación, se busca otras alternativas como financiarse, así poder producir y ingresar a otros nuevos nichos de mercado, que tienen precios muy bajos en el mercado nacional e internacional, para así subsistir y seguir manteniéndose en el mercado.

La presente investigación beneficia a todos los fabricantes de calzados de cuero del distrito de Villa el Salvador, señalando la gran importancia que tiene la aplicación de un sistema de buen manejo de flujo de caja, para la buena gestión en la dirección de las Pymes.

5.2 Conclusiones

Las conclusiones, producto de los hallazgos de la investigación son las siguientes:

- a) Se ha comprobado que el presupuesto de ventas de las PYMES es una herramienta eficaz para la gestión del flujo de caja, pues este Estado Financiero proporciona información valiosa para la gerencia.
- b) Se ha demostrado que el uso adecuado de los ratios financieros permiten a las PYMES poder calcular la rentabilidad del período y mediante el uso del valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

- c) Se ha concluido que el valor actual neto como criterio para evaluar las inversiones y las PYMES es el más adecuado para su enfoque de creación de valor.

5.3 Recomendaciones

El estudio que contiene el presente trabajo de investigación y las conclusiones permiten al investigador sugerir la adopción de las siguientes recomendaciones.

- a) Se recomienda que las PYMES elaboren presupuestos de ventas en función a sus objetivos comerciales y de esta forma se pueda determinar mediante la proyección del flujo de caja mensuales las necesidades del efectivo mediante un período.
- b) Se sugiere a las PYMES seleccionar adecuadamente los ratios financieros que permitan medir la rentabilidad mediante la aplicación de VAN, TIR.
- c) Se recomienda a las PYMES que en la evaluación de sus oportunidades de inversión utilice el valor actual neto como criterio de aceptación o rechazo, para asegurar el retorno esperado de los propietarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bibliográficas:

- 1) STEVENSON, R. (1983). *Fundamentos de finanzas*. Pie de imprenta, México, D.F. Mcgraw Hill.
- 2) HINOJOSA, J. (2000). *Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión*. México, D.F. Trillas.
- 3) APAZA, M. (2005). *Planeación financiera, flujo de caja y estados financieros proyectados: actualizada y aumentada*, Lima: Instituto de Investigación el Pacífico, Asesores y Consultores.
- 4) FORSYTH, J. (2004), *Finanzas Empresariales, rentabilidad y valor*.
- 5) CHU, M. (2009), *Finanzas para no contadores*.
- 6) REBOLLO, J. (2005). *Diagnóstico de operaciones de las pymes*. Trillas. México.
- 7) ROJAS, S. (1996) *Administración de pequeñas empresas*. Mc Graw Hill.
- 8) Ocean Centrum (2007). *Pequeña y medianas empresas. El fracaso en la pequeña y mediana empresa*.
- 9) ORTIZ, A. (2005), *Gerencia financiera y diagnóstico estratégico*, Bogotá: McGraw - Hill,

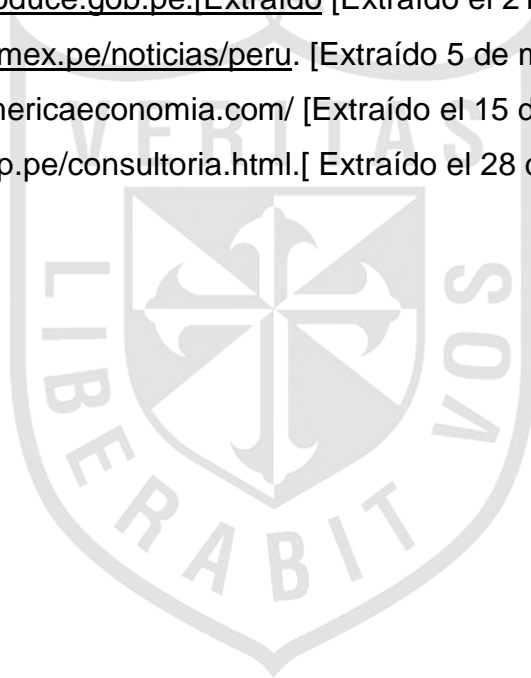
Fuentes Hemerográficas

- 10) Centro Financiero. Órgano Informativo de la Asociación Bancaria de Panamá. (2008)
- 11) Diario Expreso. Factoring electrónico para pymes. (2009)
- 12) DELGADO Aparicio, Gustavo. Gerente General de Clientes Globales y Banca de Inversión BBVA. "Diario gestión. Suplemento Banca Corporativa. (2009)
- 13) MONTERO FLORES, Víctor. Gerente de leasing del BBVA. "Diario gestión suplemento Leasing & Factoring. (2008)
- 14) VALENCIA Dongo, Fernando. Diario Gestión. Cultura financiera para Desarrollar a las Mypes. (2008)

- 15) OLCESE FERNANDEZ, Jorge, Economista experto en riesgos empresariales y Microfinanzas". Diario La Primera, suplemento de Microfinanzas. (2009)
- 16) TEULLET Patricia, economista. Revista América economía."El momento de la pyme". (2009)
- 17) Ministra de la Producción. Elena Conterno. Factoring electrónico para pymes (2009)

Fuentes electrónicas

20. <http://www.semanaeconomica.com> [Extraído el 07 de febrero de 2010]
21. <http://www.mundomype.com>. [Extraído [Extraído el 6 de abril de 2010]
22. <http://www.pymesfuturo.com/finanzas.html> [Extraído el 10 de abril de 2010]
23. <http://www.produce.gob.pe>. [Extraído [Extraído el 21 de abril de 2010]
24. <http://www.pymex.pe/noticias/peru>. [Extraído 5 de mayo de 2010]
25. <http://www.americaeconomia.com/> [Extraído el 15 de mayo de 2010]
26. <http://www.spp.pe/consultoria.html>. [Extraído el 28 de mayo de 2010]



ANEXOS



ANEXO 1



ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: " Herramienta financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador"

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES / INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Problema principal</p> <p>¿Cómo las herramientas financieras inciden en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?</p> <p>Problemas secundarios</p> <p>a. ¿Cómo el presupuesto de ventas incide en la proyección del flujo de caja, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?</p> <p>b. ¿En qué forma los ratios financieros permiten calcular la rentabilidad, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?</p> <p>c. ¿De qué manera el uso de valor actual neto incide en las decisiones de inversión, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador?</p>	<p>Objetivo principal</p> <p>Demostrar si las herramientas financieras inciden en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p> <p>Objetivos secundarios</p> <p>a. Determinar si el presupuesto de ventas incide en la proyección de flujo de caja mensual en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa EL Salvador.</p> <p>b. Establecer si los ratios financieros permiten calcular la rentabilidad, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p> <p>c. Analizar si el uso del valor actual neto incide en las decisiones de inversión, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p>	<p>Hipótesis principal</p> <p>Si se aplican las herramientas financieras adecuadas entonces, se logrará optimizar la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p> <p>Hipótesis secundarias</p> <p>a. Si se formula adecuadamente la proyección de los presupuesto de ventas mensuales, entonces se podrá proyectar los ingresos en el flujo de caja, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p> <p>b. Si se formulan los ratios financieros adecuados entonces, se podrá determinar la rentabilidad, en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p> <p>c. Si se utiliza el valor actual neto para evaluar los proyectos de inversión, entonces se tomaran decisiones adecuadas de inversión en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>X : Herramientas financieras</p> <p>Indicadores: X₁ : Presupuesto de ventas X₂ : Ratios financieros X₃ : Valor Actual Neto</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Y : Gestión de las Pymes</p> <p>Indicadores: Y₁ : Flujo de caja Y₂ : Rentabilidad Y₃ : Decisiones de inversión</p>	<p>1. Tipo de Investigación</p> <p style="padding-left: 20px;">Aplicada</p> <p>2. Nivel de investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Descriptivo ○ Explicativo ○ Correlacional <p>3. Diseño</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Por objetivos <p>4. Población</p> <p>Hemos utilizado la fórmula</p> $n = \frac{(p.q.) * Z^2 * N}{(E)^2 (N - 1) + (p * q) Z^2}$ <p>5. Muestra</p> <p>49 fabricantes de calzados.</p> <p>6. Técnicas de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Entrevista. ○ Encuestas ○ Análisis documental. ○ Revisión documental <p>7. Instrumentos de recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ficha bibliográfica ○ Guía de entrevista. ○ Ficha de encuesta.



ANEXO 2

ANEXO N° 2 - GUÍA DE ENTREVISTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de las **Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.**

Al respecto se le solicita a usted que con relación a las preguntas que a continuación se le presentan, se sirva darnos su opinión autorizada, en vista que será de mucha importancia para nuestra investigación que se viene llevando a cabo. Se le agradece su participación.

1. **¿Cuáles son las herramientas principales para incrementar al máximo su venta de calzados?**

.....
.....
.....

- d) **¿Usted cree que la pequeña y mediana empresa en el sector de fabricación de calzados de cuero producen productos de calidad?**

.....
.....
.....

- e) **¿Quiénes son los actores claves en las transacciones de las instituciones financieras?**

.....
.....
.....

f) **¿Cómo se debe administrar los estados de flujo efectivo en las pequeñas y medianas empresas en la industria de calzados?**

.....
.....
.....

g) **¿Cuáles son las medidas correctivas para solucionar los problemas que se presentan en las pequeñas y medianas empresas en la fabricación de calzados?**

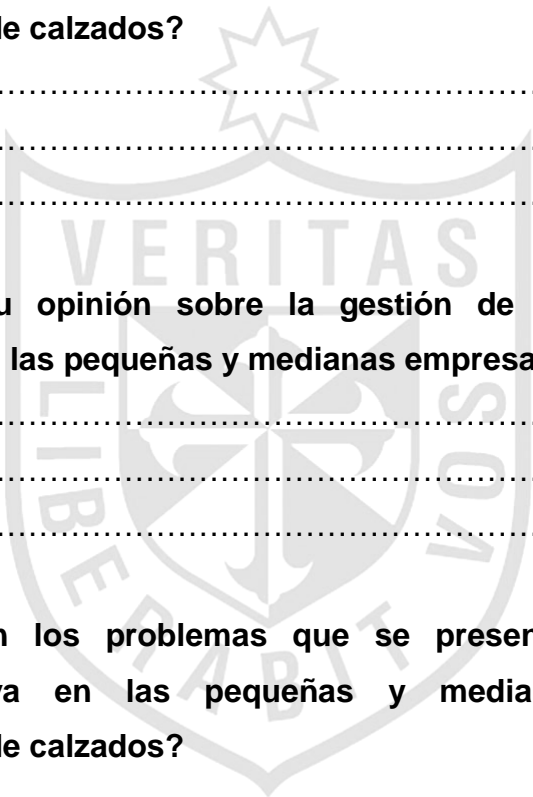
.....
.....
.....

h) **¿Cuál es su opinión sobre la gestión de la administración financiera en las pequeñas y medianas empresas?**

.....
.....
.....

i) **¿Cuáles son los problemas que se presentan en la gestión administrativa en las pequeñas y medianas empresas de fabricación de calzados?**

.....
.....
.....
.....



j) **¿Cuáles son las causas para obtener el financiamiento por la que se presentan en las pequeñas y medianas empresas?**

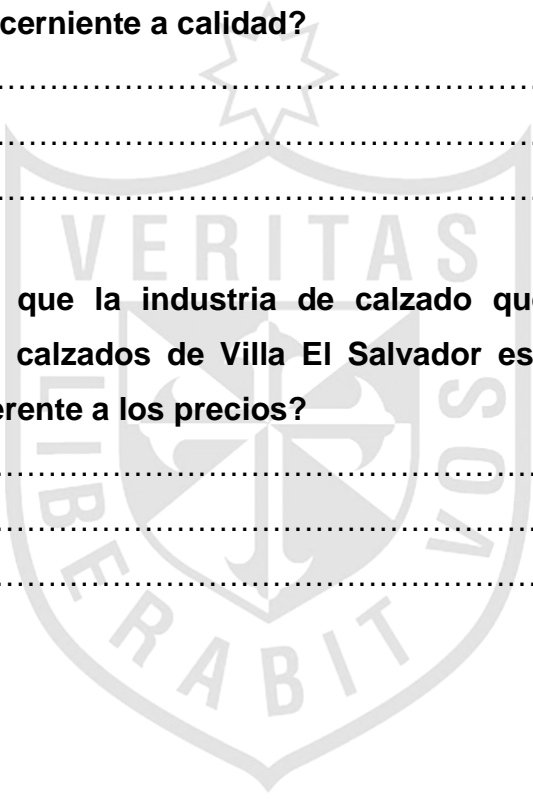
.....
.....
.....

k) **¿Usted cree que la industria de calzado que ofrece el Parque Industrial de Villa El Salvador es competitivos en el mercado nacional concerniente a calidad?**

.....
.....
.....

l) **¿Usted cree que la industria de calzado que ofrece el Parque Industrial de calzados de Villa El Salvador es competitivos en el mercado referente a los precios?**

.....
.....
.....





ANEXO 3

ANEXO N° 3 – TÉCNICAS DE ENCUESTA

El presente instrumento tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de las **Herramientas financieras en la gestión de las Pymes en la industria de calzados de cuero en el distrito de Villa El Salvador.**

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 Pymes?

- 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.- ¿Cree usted que es importante el uso de maquinaria y tecnología moderna en la fabricación de la industria de calzado en el Parque Industrial de Villa el Salvador?

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

11.- ¿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 ()

12.- ¿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 ()

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

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

14.- ¿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 ()

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

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

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

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

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

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

18.- ¿Considera usted, importante la planificación dentro de la gestión administrativa

de su empresa?

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

19.- ¿Existe en su empresa un manual de organización y procedimientos?

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

20.- ¿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 ()

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

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

22.- ¿Conoce usted, lo que es el Control Interno de su empresa?

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

23.- ¿La empresa cuenta con un sistema de Control Interno adecuado?

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

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

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

25.- ¿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 ()

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

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

27.- ¿Cuenta con un Software de gestión laboral su empresa?

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

28.- ¿Es rentable el negocio de fabricación de calzados en cuero?

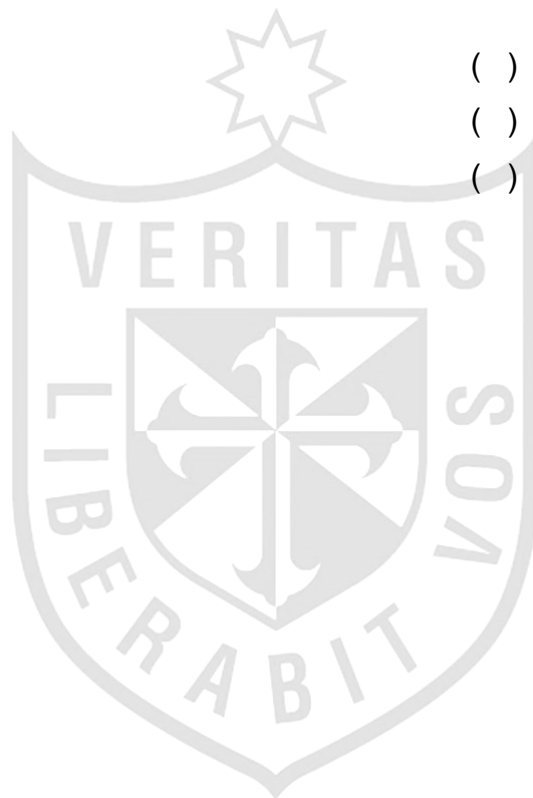
- a. Si ()
- b. No ()
- c. No sabe ()

29.- ¿Ha tomado usted, cursos de capacitación en gestión administrativa financiera orientados en la fabricación de calzados?

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

30.- ¿Ha recibido usted, cursos de gestión financiera para determinar el costo de fabricación de calzados?

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



Reseña histórica

En la década de los setenta, el Parque Industrial de Villa El Salvador (PIVES), como todos los otros Parque Industriales, se forma para instalar a grandes y medianas empresas. En 1987 su concepción cambió, convirtiéndose en una experiencia inédita de concentración y consolidación de pequeñas empresas, articulada en Plan el Integral de Desarrollo del Distrito de Villa El Salvador de ese período. Michel Azcueta, fue su Primer Alcalde, junto con la CUAVES y la APEMIVES, son los que proponen a ONUDI la realización de un estudio que da el sustento técnica para localizar en la zona industrial a los talleres productivos que venían funcionando en la zona urbana. El gobierno local, fue desde un inicio el principal impulsor de este proyecto, en su rol promotor y facilitador del desarrollo local.

El 4 de Julio de 1987, mediante el Decreto Supremo N° 133-87-EF, se crea la Autoridad Autónoma del Proyecto Especial Parque Industrial del cono Sur (AAPEPICS) localizado en V.E.S., con la finalidad de promover la instalación y desarrollo de la pequeña y mediana empresa industrial, a través de la provisión de infraestructura básica, asistencia técnica y crediticia, El 28 de julio de 1987 se publica la Ley N° 24877, refrendando la creación del Parque, adjudicándole 170.03 hectáreas de terreno como propiedad, y se autoriza la apertura del pliego presupuestal respectivo en el Ministerio de la Presidencia. Se define también la composición de su directorio y se posibilita la participación de diversos sectores, integrado al gobierno central con el local, la asociación de empresarios y las organizaciones sociales del distrito. En 1996, en el marco de la política de privatización de las empresas publicas y debiendo culminar el funcionamiento de la AAPEPICS en 1997, el gobierno emite la Ley N° 26652, por la que crea la Comisión de Disolución y Liquidación (CDL) de la Autoridad Autónoma y se establece como prioridad la transferencia de los terrenos adjudicados a los productores, en la perspectiva de promover el sector de la micro y pequeña industria. Se fomentó la ejecución de políticas de promoción buscando el crecimiento de los Pymes, y acciones en relación a la infraestructura y saneamiento legal, selección y adjudicación, instalación y construcción y en la última

etapa, la de su consolidación y participación en el mercado. Entre las acciones de desarrollo empresarial implementadas, están los Centros de Servicio Empresariales y maquicentro, planteados como estructuras que combinan las propuesta de maquinado, capacitación asistencia técnica, promoción comercial e información empresarial. En octubre de 1997, se realiza la transferencia del Parque Industrial al Gobierno Local de VES, en cumplimiento al Artículo 11, de la Ley N° 26652, donde se señala que transcurrido el período de vigencia de la CDL-PEPICS, se procederá a transferir el saldo presupuestal, y el patrimonio mueble, inmueble y documental correspondiente, bajo responsabilidad del Municipio Distrital de la Jurisdicción. Se inicia así un período de Impulso al Parque Industrial. Este es asumido por la Municipalidad Distrital a través de la Dirección de Promoción Empresarial, hoy denominada Dirección de Desarrollo Económico. Se crea el Centro de Promoción Empresarial y se aplica una estrategia de mercadeo mediante la organización de Ferias Sectoriales en la localidad. Se convoca a las ONGs que apoyan a las Pymes en la localidad, para coordinar actividades conjuntas de fomento a éstas, lo que se traduce en la entrega del Primer Premio a la Excelencia PYME , el fundamento de comisiones de promoción comercial y del Centro de Información de la Mujer. En 1999, se Institucionaliza la Mesa Pymes de VES. firmando sus integrantes un compromiso de apoyo al sector; la Mesa está conformada por la Dirección de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador, los Gremios: APEMICOVES (confecciones), ASIMVES (madera), APC-PIVES (calzado), APEMINAVES (metal mecánica) y las ONGs: ACONSUR, CASI, DESCO, FOVIDA, IPES.

Organización Gremios

Este es un aspecto importante en la conformación y vida del Parque Industrial. Las/os empresarias/os tuvieron que asociarse para cumplir con el requisito fundamental de estar agremiado para postular a un lote. El siguiente cuadro grafica la organización actual del Parque.

SECTORES	LOTES ASIGNADOS	ASOCIADOS POR GREMIOS	% DE ASOCIADOS
Carpintería	278	80	29%
Metalmecánica	203	95	47%
Calzado y Cuero	75	40	53%
Confecciones	124	40	32%
Fundición	97	36	37%
Artesanía	70	34	49%
Alimentos	54	12	22%
Pymes varios	144	120	85%
Total	1045	457	44%

Se puede apreciar que menos del 44 % de los Pymes adjudicadas están actualmente agremiados en las deferentes asociaciones empresariales existentes en el Parque Industrial. El grupo de asociados por gremios son productores que actualmente están en actividad, El grupo de Pymes varios están organizados en cuatro asociaciones (3 en la parcela I y 1 en la parcela II) con un promedio de 40 socios de los cuales sólo 20 entre 30 participan de manera activa. El caso del sector calzado puede dar una idea de lo que está pasando con los gremios (asociados) y los no organizados

- 75 productores de calzado y afines fueron adjudicados mediante la modalidad de compra venta.
- 40 están asociados en APC-PYMES
- 20 participan organizadamente de las diversas actividades del gremio.
 - Existen 120 tiendas de venta de calzados, que siendo puntos de venta, todos son productores del PIVES o de la zona urbana del distrito.

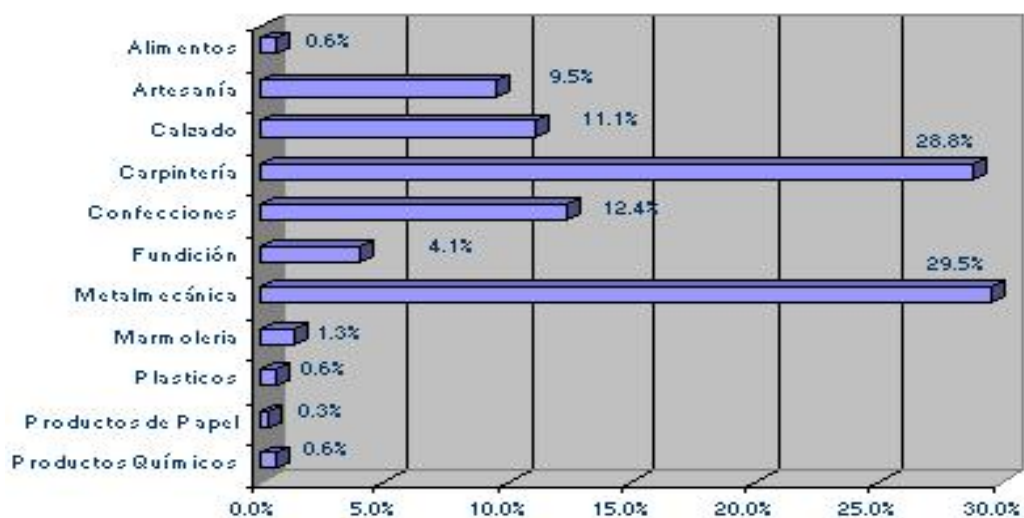
La situación en confecciones es similar, mientras que en muebles la gran mayoría de tiendas son de comerciantes y productores del Como Norte o Cono Este, en el Sector de Alimentos, se visualizan los efectos de la falta de preparación para una competencia en otro contexto económico, la mayoría de los adjudicados ha vendido su lote o cambiado de rubro y sólo quedan 5 asociados.

Composición del Parque Industrial por sectores

Sobre la base de las 315 empresas encuestadas, las actividades principales son carpintería (29.8 %) y metalmecánica (29.5 %). Ambas mueven aproximadamente el 59 % de la producción de todo el Parque, superando claramente a los otros rubros. Confecciones es el 12.4 % calzado el 11.1.% y artesanía el 9.5 %. Los tres sectores constituyen un segundo bloque fuerte del Parque. Las actividades con menor presencia son fundición (4.1 %) y entre alimentos, marmolería, plásticos, productos del papel, y productos químicos, bordean el 3.4 %.

Las empresas

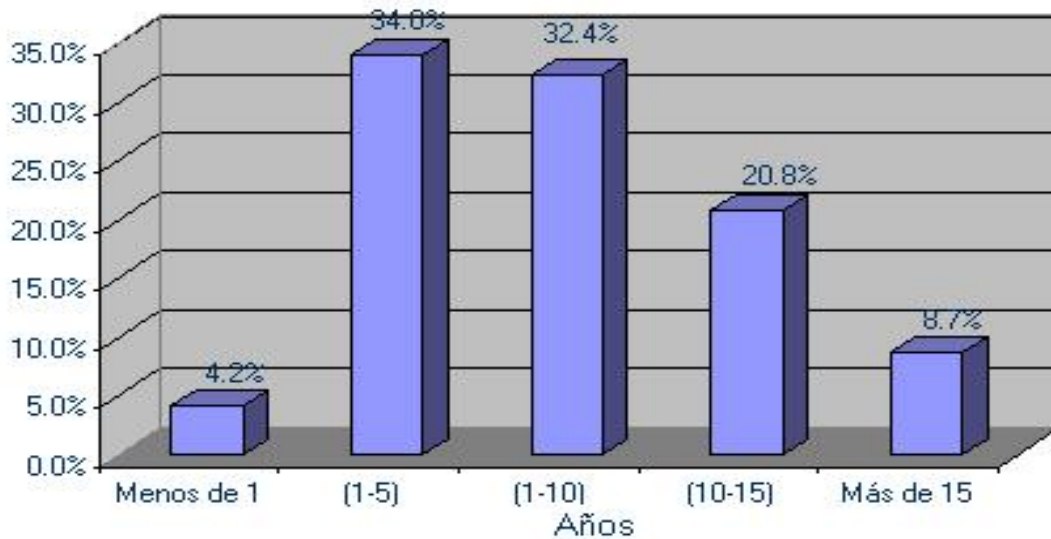
La presente sección tiene como objetivo para presentar algunas de las características que describen a las empresas que conforman el Parque Industrial de Villa El Salvador. Esta información ha sido recogida a través de la aplicación de la encuesta a 315 empresas, las mismas que están ubicadas en los diferentes gremios del Parque, realizando actividades propias de su gremio, siendo las principales la Carpintería (29.8 %), y Metalmecánica (29.5 %), las mismas que concentran aproximadamente el 60 % de las actividades empresariales del Parque; como también otras actividades con participación mínima como son: productos químicos, productos de papel, plástico, y que no están ligados a un gremio específico. A partir del siguiente cuadro se puede apreciar que el sector de madera, ha cobrado relevancia y posicionamiento económico por la imagen que se ha trabajado en el Parque.



Antigüedad de la empresa

El 8.7 % de las empresas superan la antigüedad del Parque Industrial, que es de 13 años, el 32.4% superan los 5 años y el 34% tienen entre 1 a 5 años, lo cual indica que en los últimos años ha habido una tendencia hacia la creación de nuevas empresas en el Parque; tendencia que en los últimos años ha decrecido al haber un 4.25% de empresas menores a un año de

funcionamiento, el mismo que se puede inferir es producto de la recesión del país.

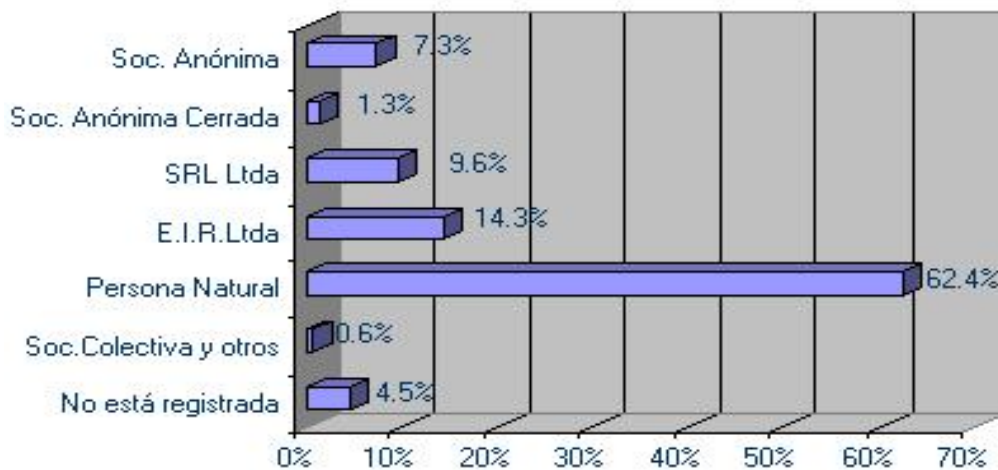


Formalización de las empresas del Parque Industrial

Si bien la mayoría de empresas del Parque Industrial se encuentran formalizadas (95.5 %), éstas presentan diversas formas de organización jurídica y regímenes tributarios.

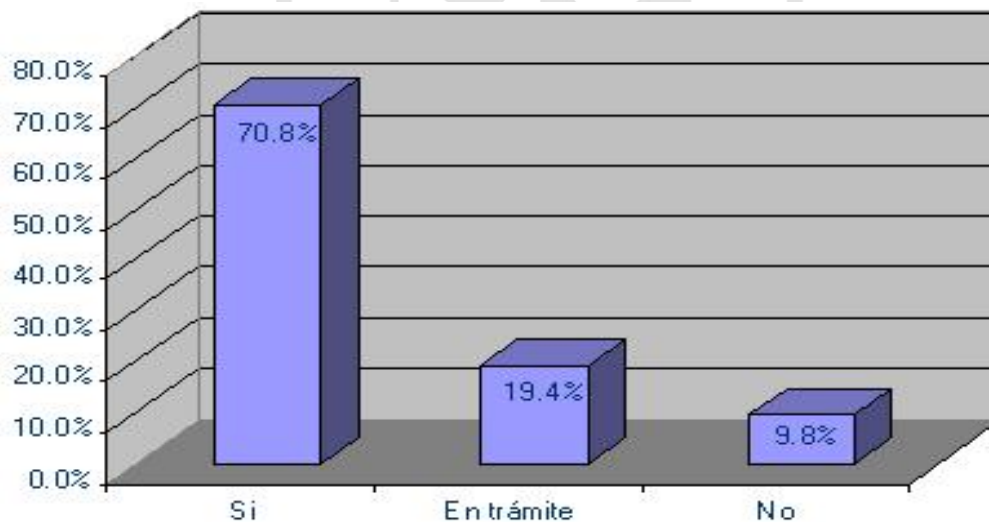
Organización jurídica

En cuanto a la organización jurídica, se observa que el 62.4 % se presentan bajo la modalidad de persona natural, seguida de la modalidad de empresa individual de responsabilidad limitada (14.3 %); características muy ligadas a la definición de micro empresa. Se pudo percibir en la ejecución de la encuesta que los productores no realizan diferenciación entre el patrimonio empresarial y personal.



Licencia de Funcionamiento

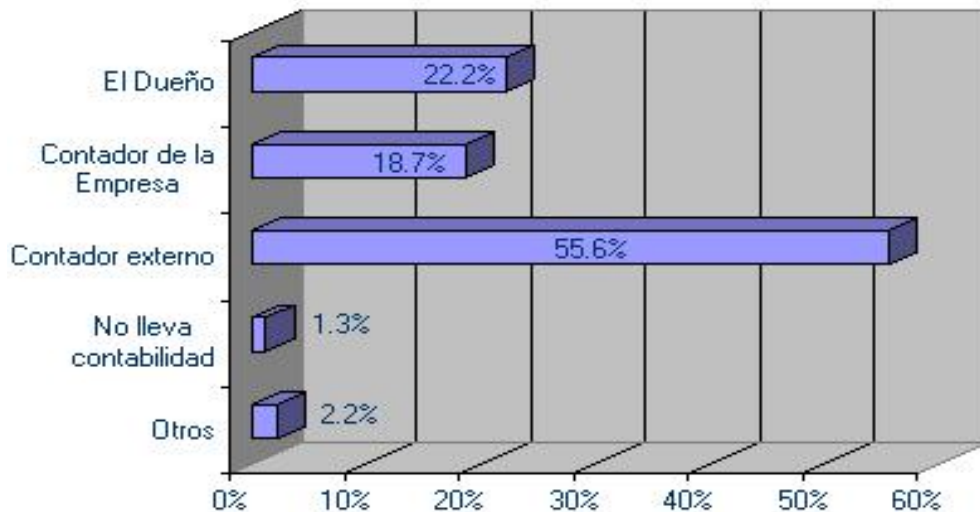
El 70.8% de empresas entrevistadas cuentan con licencia de funcionamiento, existiendo un 29.2 % que en esos momentos se encontraba tramitando o que aun no hacia gestiones para la obtención de dicha licencia. Esto es coherente con el movimiento económico del Parque Industrial.



Contabilidad en el negocio

Uno de los aspectos importantes a estudiar, es el relacionado a la contabilidad a la empresa, aspecto clave para la gestión empresarial, dado que brinda información histórica y actual del movimiento de la empresa. En ese sentido, se observa que del total de empresas entrevistadas, el 74.3 % lleva su contabilidad con un contador externo o un contador que opera en la misma empresa; un porcentaje minoritario (22 %) lleva su contabilidad

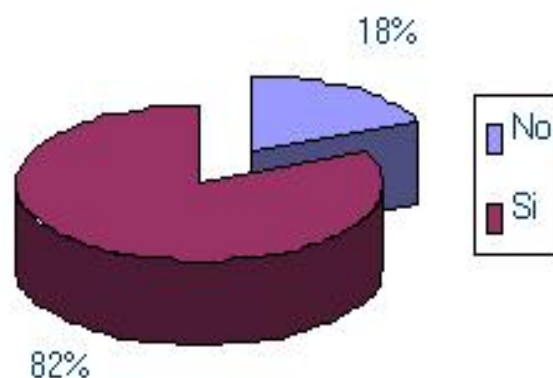
por parte del dueño y una minoría del 1.3 % no lleva ninguna contabilidad. Se debe indicar también que estos resultados son producto de las masivas campañas de la SUNAT en el país.



Sin embargo es interesante analizar dos aspectos:

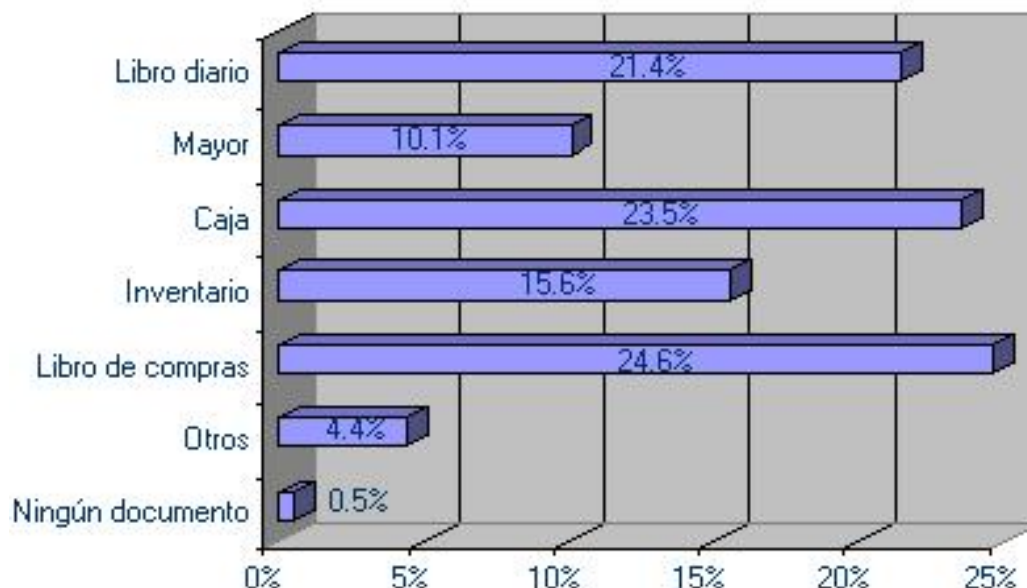
1. Utilización de documentos para contabilidad del negocio

El 82.1 % de las empresas entrevistadas dice que utiliza documentos para la contabilidad de sus negocios, lo cual es coherente con lo indicado anteriormente. Sin embargo, existe un 17.9 % que no lleva documentos para contabilidad y que pueden ser los que están inscritos en el sistema del RUS.



2. Tipos de documentos utilizados

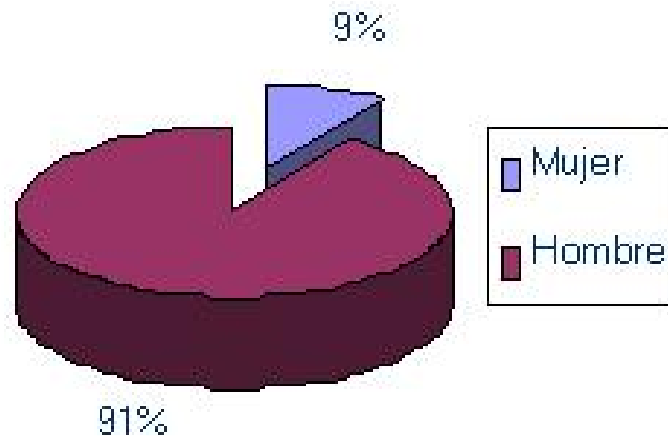
Se observa que entre las empresas que utilizan libros contables, los documentos más utilizados, son el Libro Diario (21.4 %), Caja (23.5 %) y el Libro de Compras (24.6 %).



El empresario

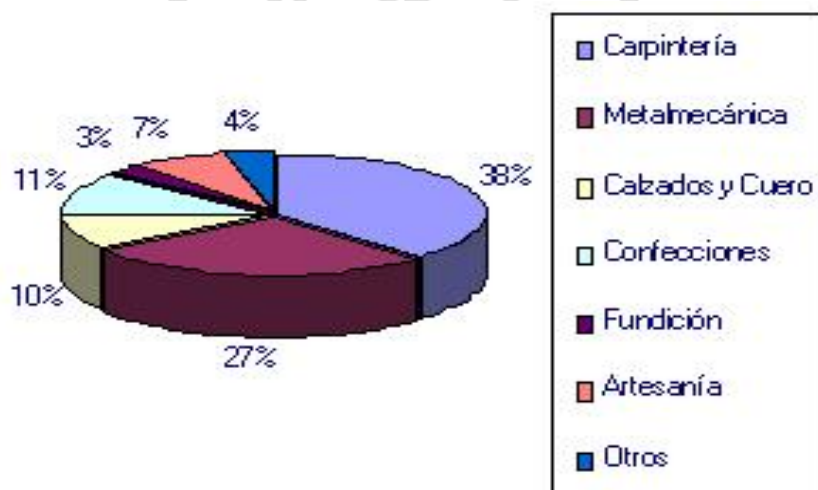
En esta parte se centra las características que presenta el empresario del Parque Industrial. En ese sentido, sobre la base de los 315 empresarios encuestados, el 91 % del total está compuesto por empresarios hombres y sólo el 9 % por empresarias mujeres, quienes están a cargo de la empresa. Significa que está frente a un espacio económico productivo, que se mantiene dentro del dominio de lo masculino. Si bien las Pymes se estructuran sobre la base de la complementariedad de los ingresos familiares, el predominio de lo masculino dentro del espacio económico productivo, está dado por las relaciones que establece el conductor de la empresa con el mundo formal laque en la mayoría de los casos el hombre es registrado como socio titular del lote contado con los derechos para la asignación de cargos gremiales y obtención de créditos. Se considera que dentro del 91 % del propietarios varones, existen situaciones en las cuales son las mujeres (convivientes, esposas o hijas),

las que participan activamente en el negocio familiar tan igual que el varón, sin embargo, no son valoradas con gestoras del negocio, al no tener el terreno registrado a su nombre, o al no ser ella la socia titular ante el gremio.



El empleo

El sector de carpintería es el que ha logrado tener mayor impacto con relación a los empleos generados en el Parque Industrial (38 %), con lo que se comprueba la relevancia que esta actividad tiene para el conjunto del Parque Industrial. Le sigue metalmecánica con 27 %, confecciones con 11 % y **calzado con 10 %**



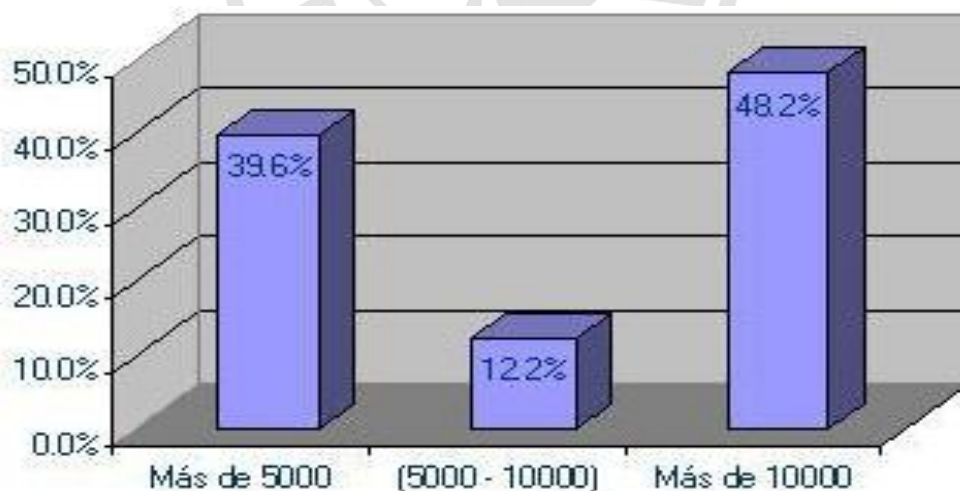
Para definir el perfil del empleo de las empresas del Parque Industrial, se ha tomado en cuenta las características de su personal, sean dueños, socios y asalariados en cada empresa y de que distrito provienen; y respecto a los

trabajadores, se analiza el tipo y las preferencias del contrato, las horas trabajadas y los salarios percibidos, así como la asignación de los cargos más importantes. Se hace también referencia a las condiciones de seguridad en la empresa como parte de la salud ocupacional.

Para ello, se comparte información procesada de 315 empresarias/os, de los cuales, 94 son del sector madera, 90 de metalmecánica, 38 de confecciones y 35 de calzado.

Gestión financiera

Para este acápite, se ha revisado información procesada, capital de trabajo y créditos solicitados, así como la adquisición de mercaderías y modalidades de compra. Respecto a lo primero, el 48% de la empresas tiene un capital mayor a diez mil nuevos soles; el 12.2 % entre cinco mil a diez mil nuevos soles y el 40 % menos de cinco mil nuevos soles. Los montos de capital de trabajo propios son en promedio muy pequeños y les es difícil hacer frente a pedidos y órdenes de trabajo de grandes volúmenes, con lo que estarían perdiendo oportunidades de hacer negocio directos y de dar servicio de subcontrata.



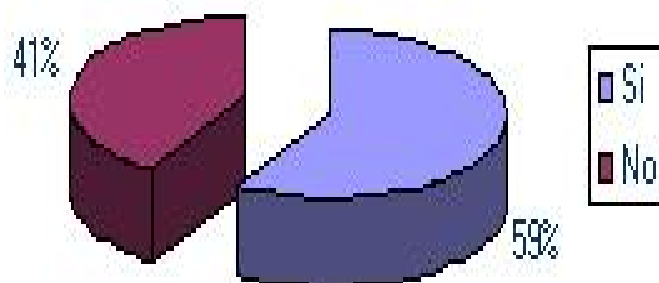
Un dato interesante a tener en cuenta es que, el 71% de las empresas se ha formado sobre la base de capital propio, producto del ahorro familiar, de la venta de enseres o muebles en la migración a la capital, o de la venta de las máquinas obtenidas como liquidación de anteriores trabajos, ello estaría explicado por el tamaño de la mayoría de las empresas del Parque

Industrial, que no requirieron montos muy grandes para su creación y por la dificultad a acceder al crédito del sistema financiero formal. En menor porcentaje se encuentran los préstamos de los parientes o amigos (9%). Sólo un 9% recurrió a servicios financieros (6% a la banco formal y un 3% a Ongs); y un 3% obtuvo su capital inicial de prestamistas particulares.



Financiamiento con créditos

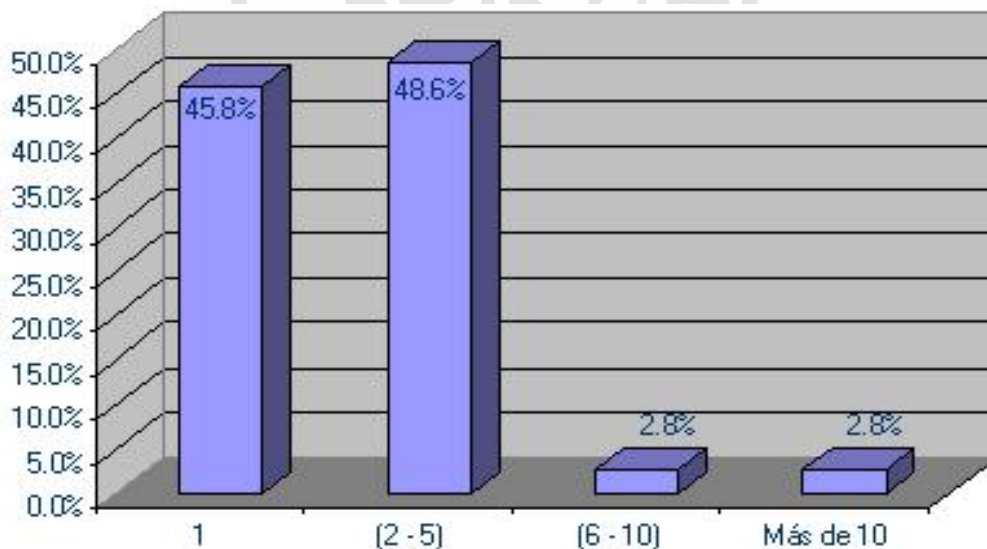
El 59% de los empresarios se han financiado con créditos frente a un 41% que ha trabajado con su propio capital. No necesariamente el crédito solicitado ha sido utilizado para sus necesidades de financiamiento de capital de trabajo y/o de compra de equipos y maquinaria.



Entre los principales motivos por los que no han solicitado préstamos están los altos intereses (41%), el exceso de requisitos por parte de los bancos (12%), la falta de aval (5%), y que no sabe como obtener créditos (4%).

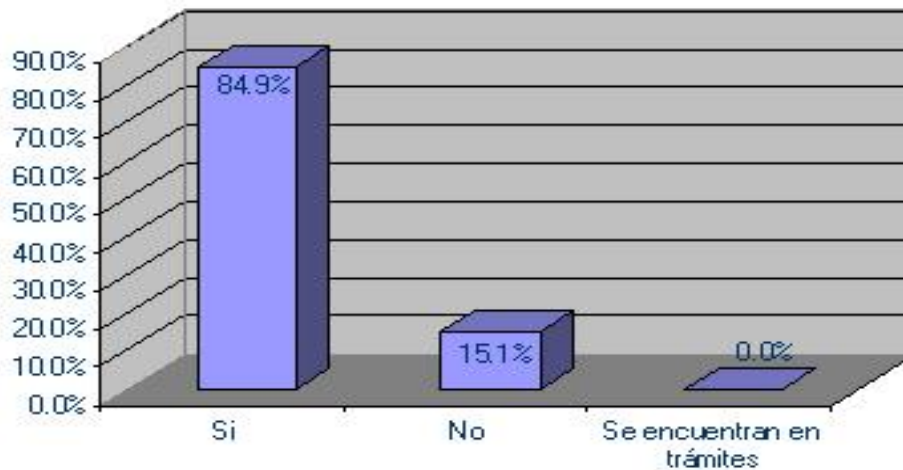


Con respecto a la frecuencia de solicitudes de préstamo, el 46% lo ha requerido una sola vez, el 49% lo ha requerido entre de dos a cinco veces. El 45 % lo ha hecho de seis a diez veces, y un casi 3% lo ha demandado más de diez veces. Esto demuestra una buena utilización de créditos provenientes del sistema formal para cubrir las necesidades de financiamiento a las empresas.



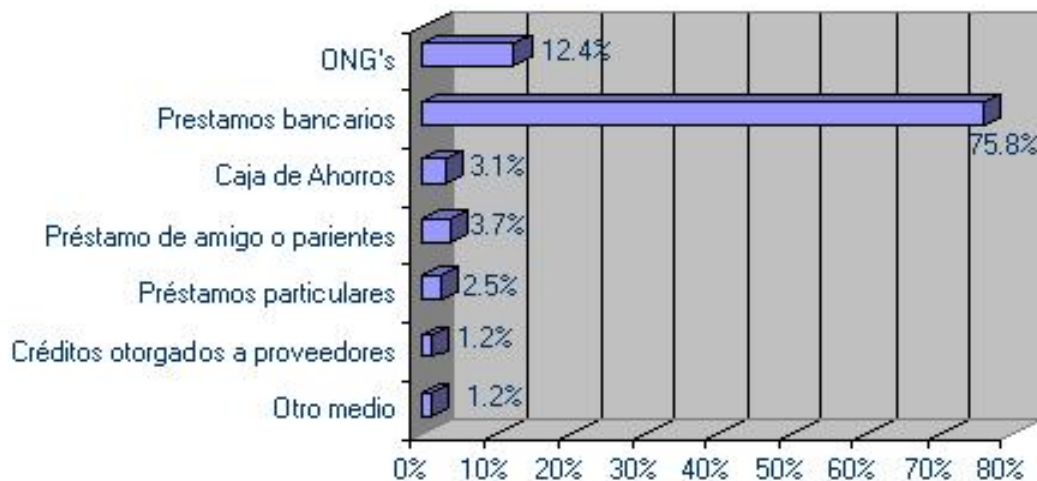
Créditos aceptados

De las empresas y personas que solicitan un préstamo, casi un 85% obtuvo el crédito, frente a un 15% que no logró aceptación. El porcentaje de aceptación de las solicitudes de crédito es alto para el sector producción, siendo este sector de alto riesgo crediticio, son las entidades bancarias las que otorgan el mayor número de préstamos.



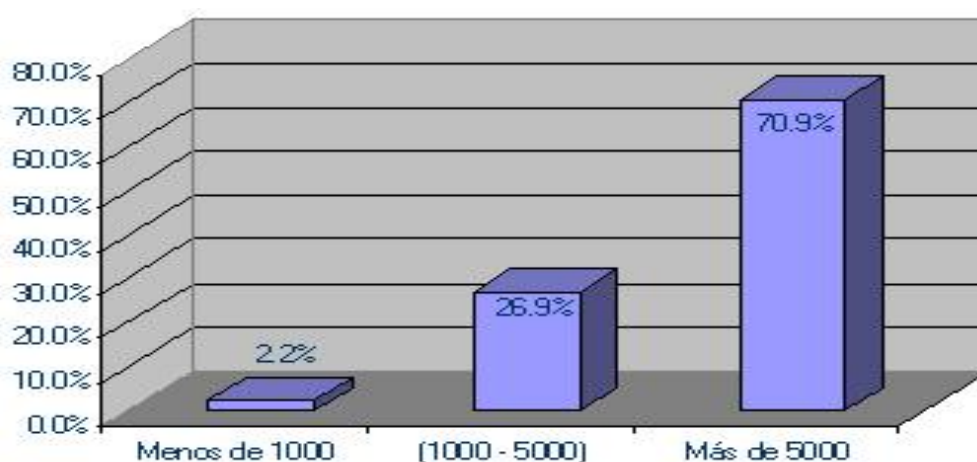
Lugar donde se obtuvo el préstamo

De los que obtuvieron algún préstamo, el 75.8% lo obtuvo a través del sistema bancario, el 12.4% lo obtuvo de alguna ONG, luego préstamo de algún pariente o amigo con un 3.7%, y en menor medida Caja de Ahorros con un 3.1%, a diferencia del financiamiento inicial de las empresas en las cuales estas recurren o fondos personales y de amigos, una vez que las empresas están funcionando recurren a financiamiento formal.



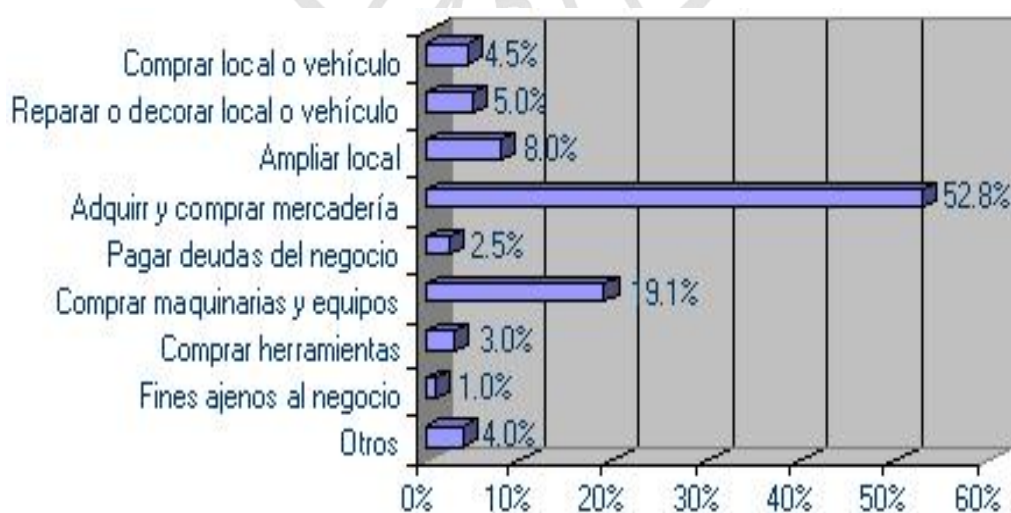
Monto obtenido en los préstamos

La mayoría de préstamos en un 70.9% ascienden a más de s/. 5,000 nuevos soles, lo que estaría indicando que hay confianza en los empresarios de parte de las entidades crediticias. Un 26.9% obtuvo entre mil y 5,000 nuevos soles.



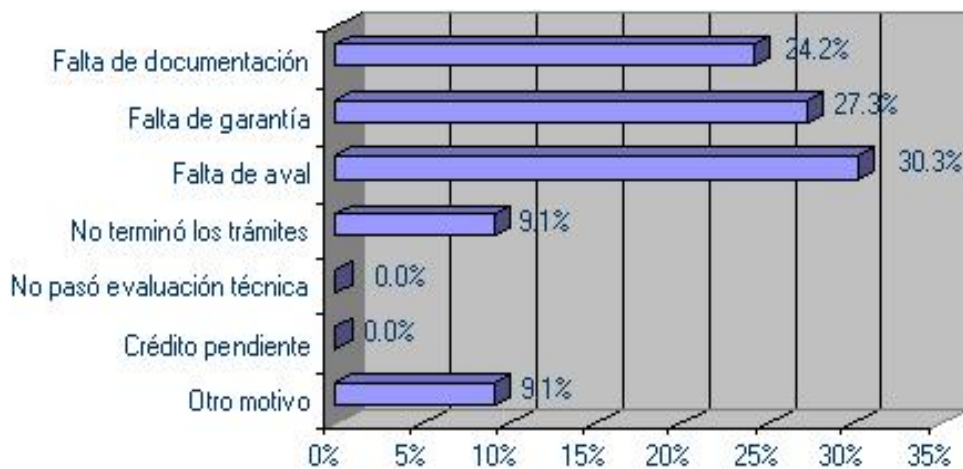
Utilidad del préstamo

La mayoría de los préstamos han sido usados para abastecerse de insumos. Un 52.8 % para incrementar su equipamiento en maquinarias y herramientas y un 8% lo invirtió en ampliación de infraestructura.



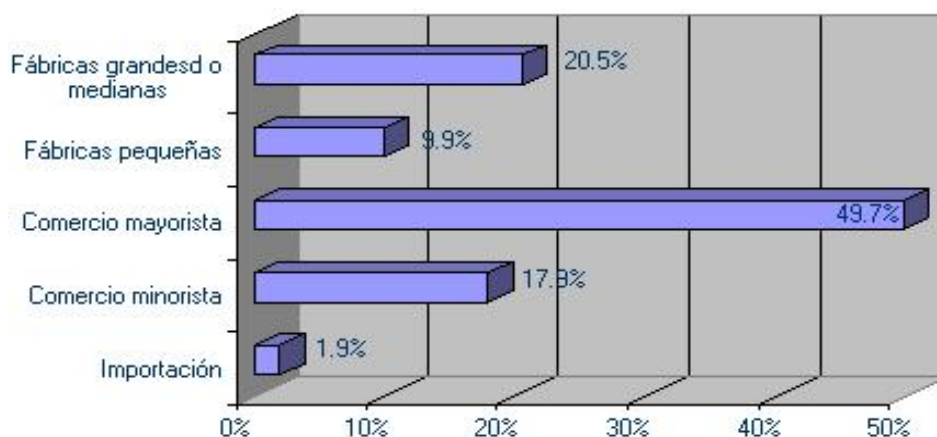
Negación del préstamo

Como principales razones en la negación de una solicitud de préstamo está, la falta de aval con un 30%, la falta de garantía para el crédito con un 27.3% la falta de documentación con 24.2%, no terminó los trámites con un 9.1%. la falta de cumplimiento de los requisitos exigidos motiva mayormente la negación de préstamos en un 57.6% de casos, lo que significa que muchas de las empresas tienen problemas de formalidad que no les permite acceder a los préstamos.



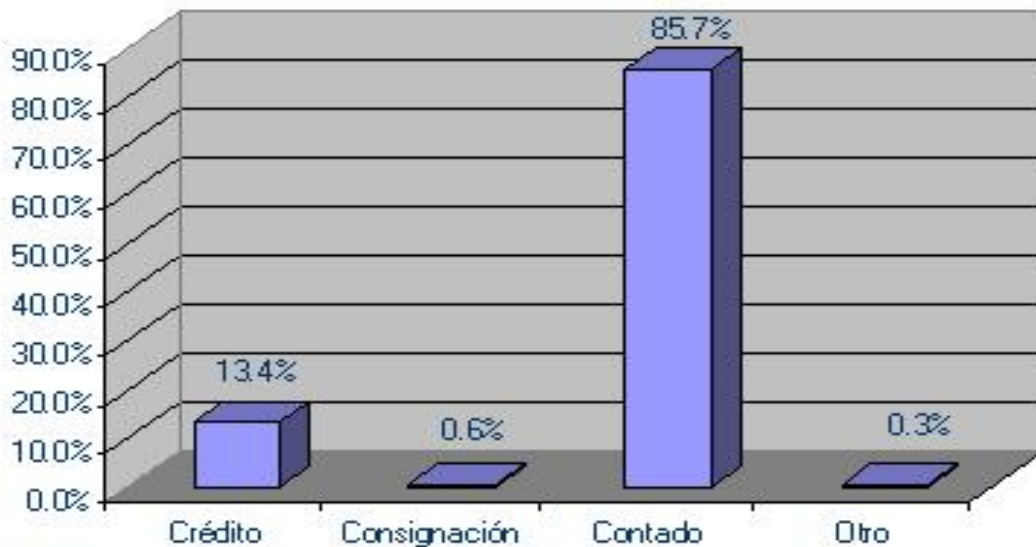
Adquisición de sus mercaderías

La mayoría de los empresarios se provee de insumos de comerciantes mayoristas con 49.7%, directamente de fábricas grandes o medianas con un 20.5%, de comerciantes minoristas con un 17.9% y de fabricas pequeñas con un 9.9%. Sólo un 1.9% importa insumo del exterior. Se hace necesario evaluar las cadenas sectoriales y ver los niveles de integración.



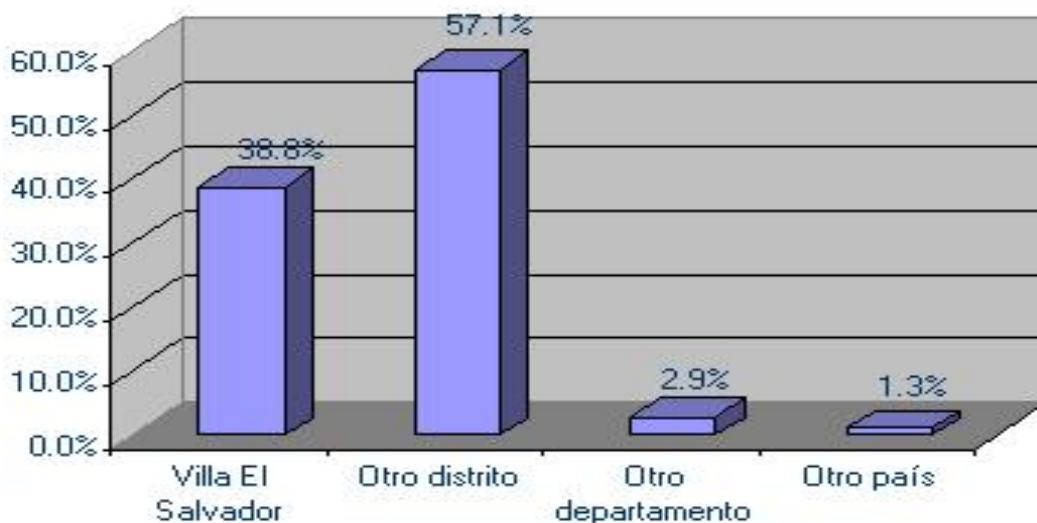
Modalidad de compra

El 85.7% adquiere la mercadería al contado, frente a un 13.4% que lo hace al crédito, existe al parecer poco uso del crédito por parte de las empresas proveedoras hacia las empresas del Parque Industrial, lo que podría ser una limitante en caso de tener las empresas industriales del Parque Industrial de hacer frente a pedidos de cierta magnitud o de posibles explotaciones.



Lugar donde compran sus mercaderías

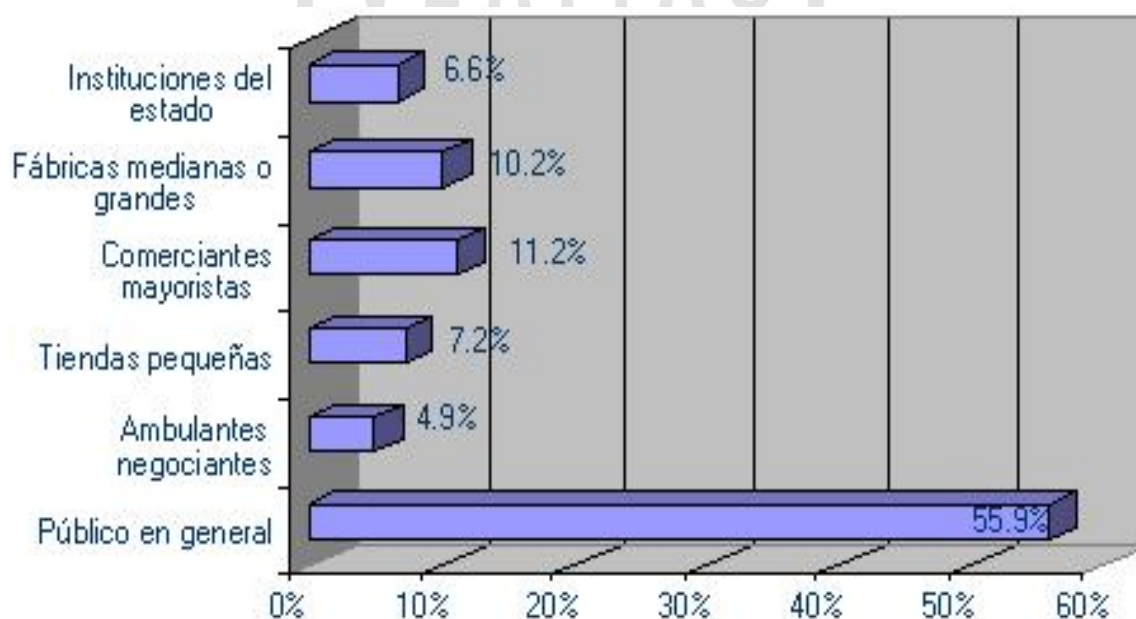
El origen de la compra de insumos y materiales en un 57.7%, es en otro distrito de Lima diferente a Villa El Salvador, un 38.8% compra sus insumos y materiales en el mismo Villa El Salvador, un 2.9% en otro departamento y solo el 1.35 se abastece del exterior.



Aspecto comercial

Clientes de Empresa

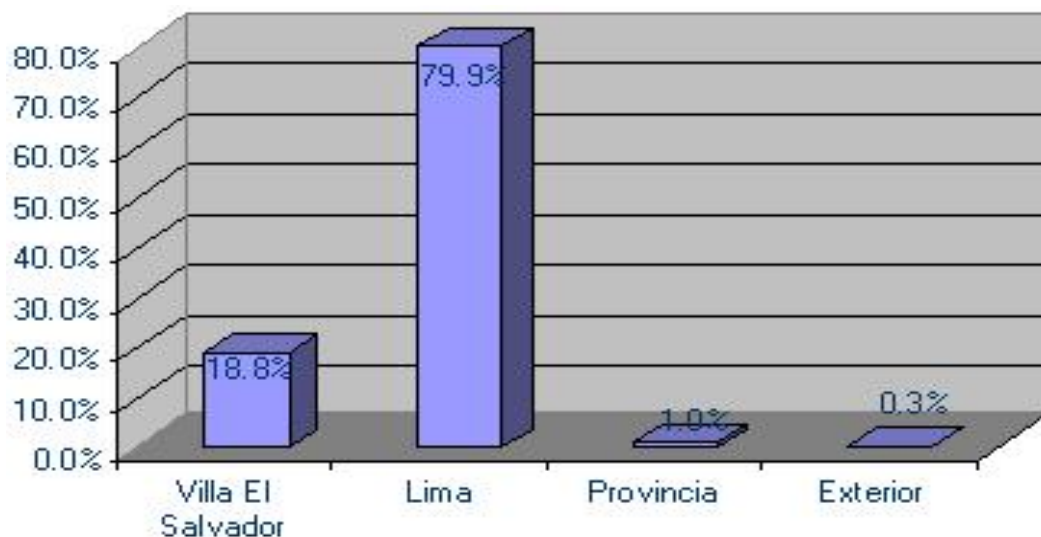
Un mayoritario 56.9% de los empresarios tiene como clientes al público en general, este dato da una clara dimensión comercial que tiene actualmente el Parque Industrial, donde la amplia presencia de tiendas, principalmente en los sectores de carpintería y calzado, constituyen una atracción para sectores medios que desean buenos productos y de buena calidad. Un 11.2% y el 10.2% tienen en los comerciantes y las fábricas medianas o grande sus principales clientes, respectivamente. El 6.6% tiene como clientes a las instituciones del Estado. La proporción del Estado significa que la mayoría de empresas son de tamaño pequeño, o están dedicadas a la producción de productos de consumo, y en menor grado abastecen a otras fábricas, lo que significa que están como productoras de insumos para otras industrias.



Residencia de clientes

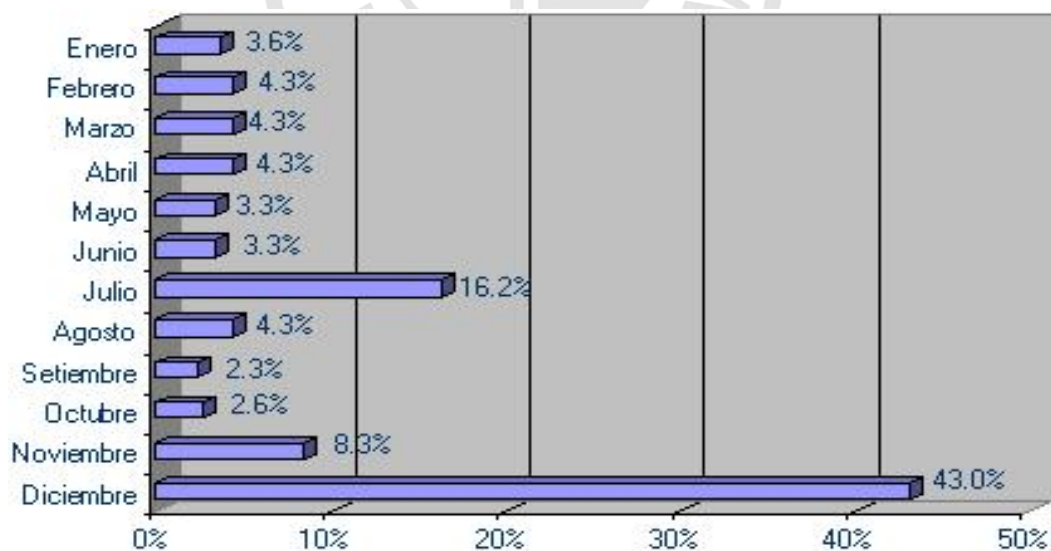
La mayoría de clientes son de Lima Metropolitana, mayoritariamente de segmentos de mercados medios y altos que buscan adquirir muebles para casa ú oficina. Apenas un 1% de los clientes es de provincias y un limitado 0.3 % son del exterior. En los eventos de capacitación y en el Foro Participativo realizado en el distrito, llegar a exportar, es una aspiración de la mayoría de los empresarios participantes, aspiración que resulta aún difícil de

cristalizarse, sea porque falta la calidad de los productos, o por ausencia de información de demandas existentes, o las debilidades de las estrategias de promoción comercial.



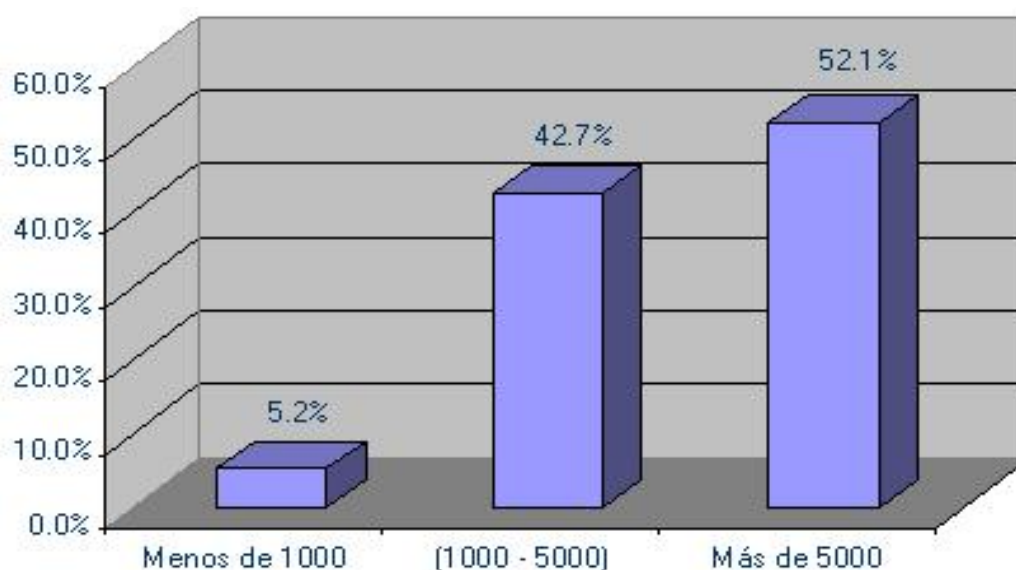
Mejor mes en ventas

La tendencia de los mejores meses de ventas son Diciembre con 43% y Julio 16.2%, que efectivamente son los mejores meses de campaña, tanto la navideña como la de fiestas patrias.



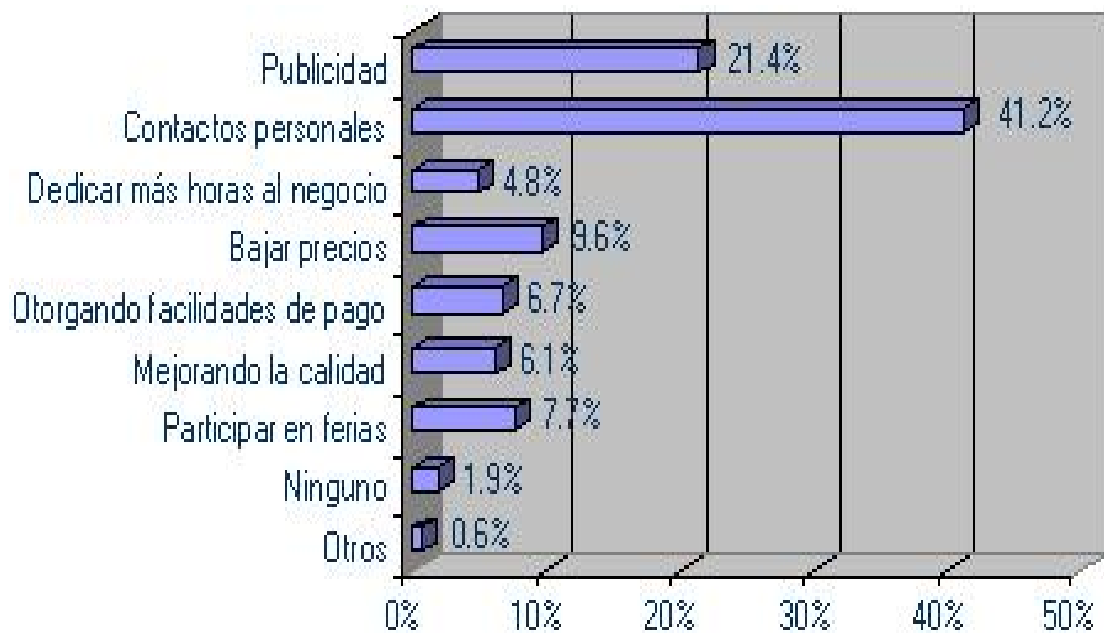
Monto promedio mensual en ventas

Un 94.8% factura entre uno a más de cinco mil nuevos soles mensuales, el 52.1% tiene unas ventas mayores a cinco mil soles al mes, el 42.7% tiene ventas entre mil y cinco mil soles al mes y 5.2% menos de mil soles al mes. Esto confirma el tamaño de las empresas del Parque Industrial en el nivel micro y pequeña empresa



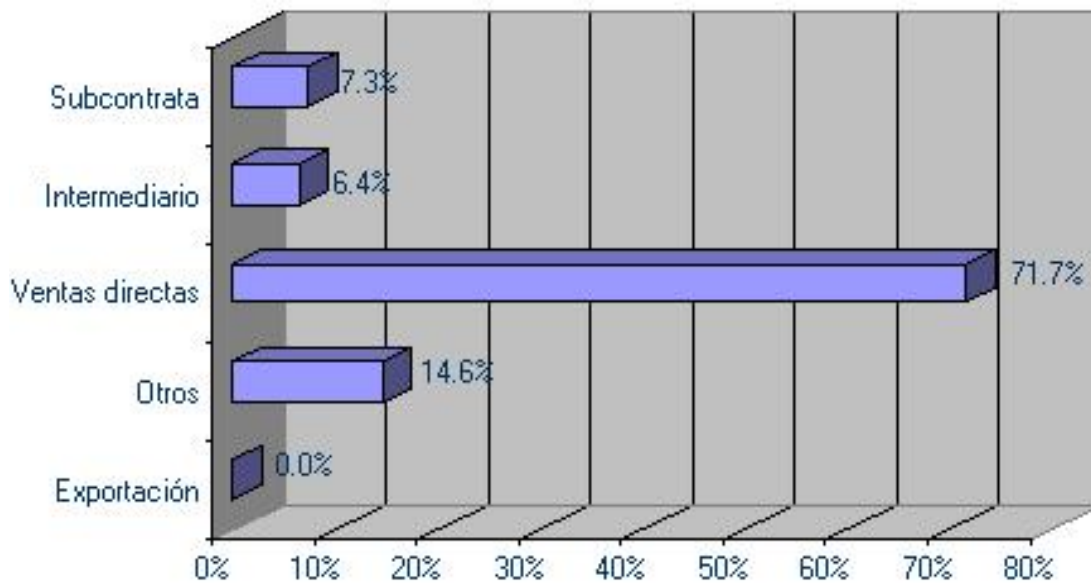
Estrategias para incrementar las ventas

Los contactos personales resultan ser las estrategias preferidas por los empresarios, seguido del uso de la publicidad como forma de mejorar las ventas. El que casi la mitad de los empresarios base su estrategia comercial en la relación personal, refleja el hecho de que son los mismos empresarios los que están en contacto directo con sus clientes, situación que se presenta en la atención de la tienda o en el mismo taller para contratar los servicios de producción. A su vez, esto expresa la poca capacidad, por parte de las Pymes, de contar con estrategias comerciales de supervisión. Si bien es cierto que un importante porcentaje (21.4) reconoce la importancia que tiene la publicidad como estrategia comercial, existe una baja preferencia por la participación en ferias y la mejora de la calidad de los productos, lo cual deja entrever la necesidad de realizar programas de promoción de estos instrumentos de desarrollo de manera más práctica y convincente.



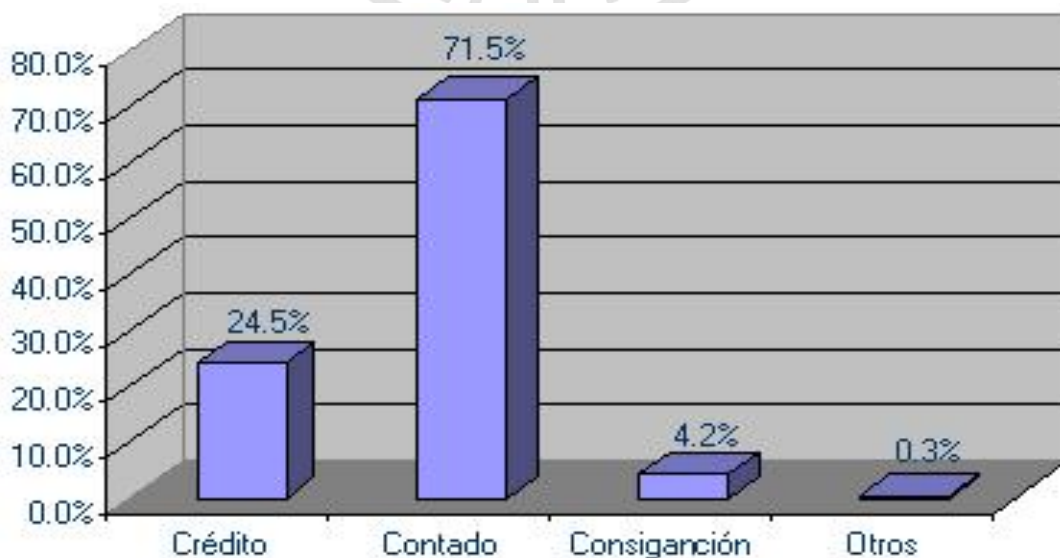
Modalidad de venta

Relacionado con el trato personal como estrategia comercial, tenemos el dato de la venta directa como modalidad de venta preferida por el 71.7%. Sólo el 6.4% recurre a la intermediación comercial y el 7.3% prefiere los servicios de subcontratación como modalidad de ventas. Esto se explica actualmente por el cambio del Parque Industrial de zona netamente productora a zona productora y a la vez comercializadora, sobre todo de muebles, calzado, confecciones y artesanía. También se ve claramente la debilidad de no tener presencia la exportación como forma de venta, esto explicado por la falta de calidad, de volumen, de conocimiento de los mercados externos y principalmente de una actitud empresarial más agresiva que oriente a pensar en nuevos mercados mucho más exigentes, y que a su vez expresa la dificultad de pasar de una mentalidad de productor a una mentalidad empresarial más nítida y decisiva.



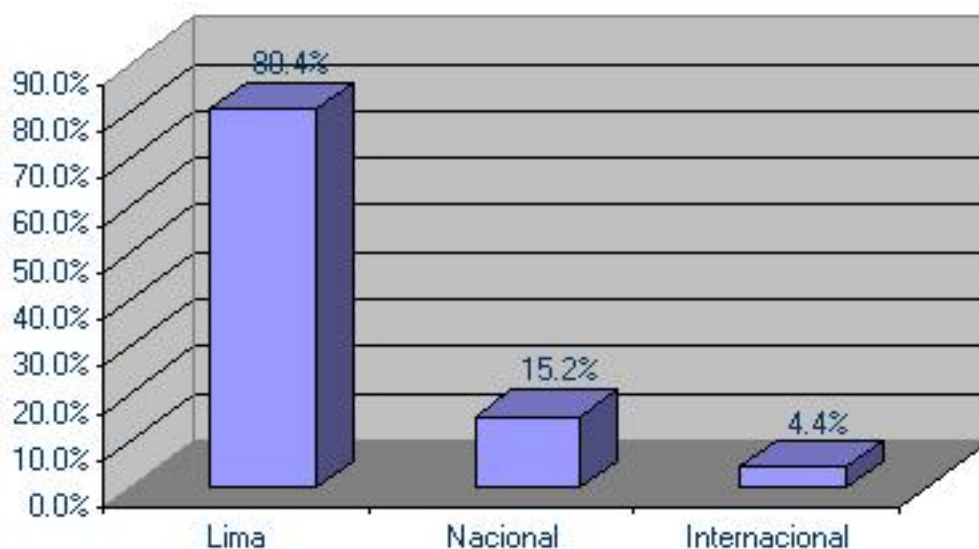
Forma de venta

La mayoría prefiere vender al contado el 24% otorga créditos y un 4.2% vende a consignación. Las dos últimas opciones podrían tener relación con una mayor organización del sistema de ventas, mayor capitalización, o también puede estar respondiendo a que no queda otra opción, debido a la baja capacidad adquisitiva de los clientes o a que sus productos no tienen la calidad demandada y deben recurrir a mayores facilidades de compra para interesarlos.



Lugar de Ferias

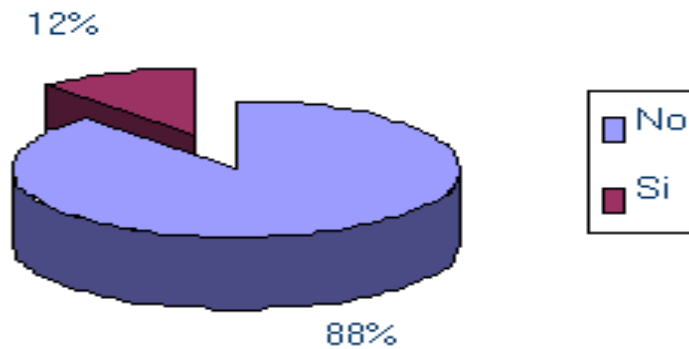
Es importante constatar como la mayoría de empresas encuestadas (53.9), no han tenido participación en ningún tipo de Feria, de las que si lo han hecho, su participación se ha visto restringida a ámbitos locales (80.4%), pudiendo estar localizada tanto en el cono como en algún distrito de Lima. Sólo un 15.2%, lo han hecho en el ámbito nacional y sólo un 4%, a escala internacional. Sería interesante separar de lo local, el caso de la Feria de Villa El Salvador y su connotación en el distrito.



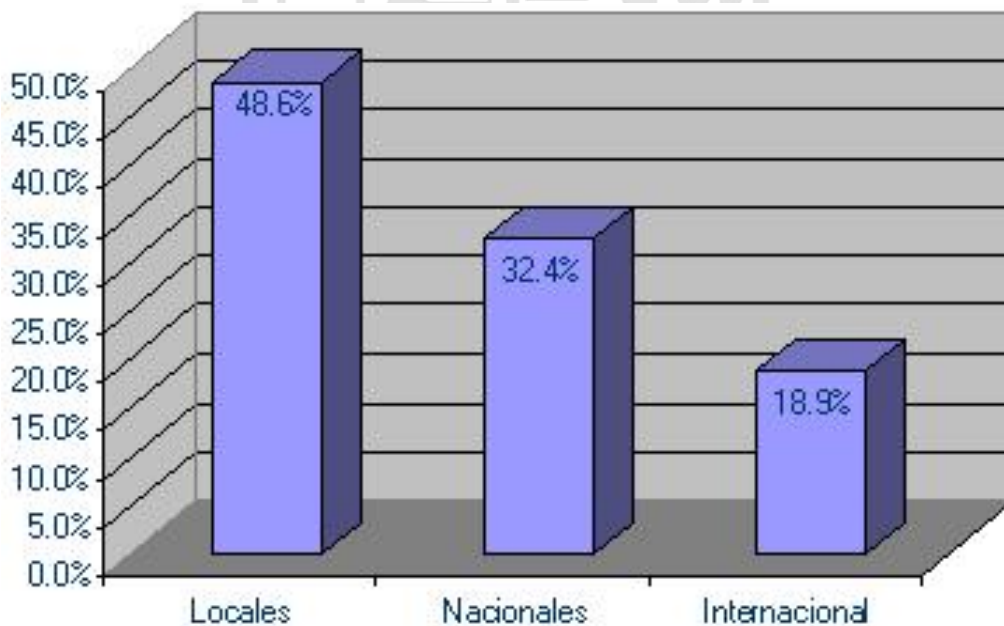
El Parque Industrial como eje de la dinamización productiva en Villa El Salvador, sugiere en un inicio la existencia y validación de un nuevo modelo de producción urbano y popular, con una función netamente productora, sin tener en cuenta la importancia del aspecto comercial, por parte de las empresas, ni una adecuada articulación de lo productivo con la zona urbana; la participación en ferias tiene un carácter restringido a local y es necesario indagar sobre el uso que se le da al espacio originalmente designado como productivo, lo cierto, es el posicionamiento y reconocimiento que va teniendo el Parque Industrial como distrito productivo después de los años de la violencia terrorista.

Rueda de negocios

Cabe resaltar que la mayoría de empresarios del Parque Industrial no ha tenido una experiencia, ni siente la necesidad de participar en rueda de negocios (87.9%)



De los que han participado, la mayoría lo ha hecho a nivel local (48.6%), a nivel nacional (32.4%) y sólo (18.9%) han logrado vincularse internacionalmente.

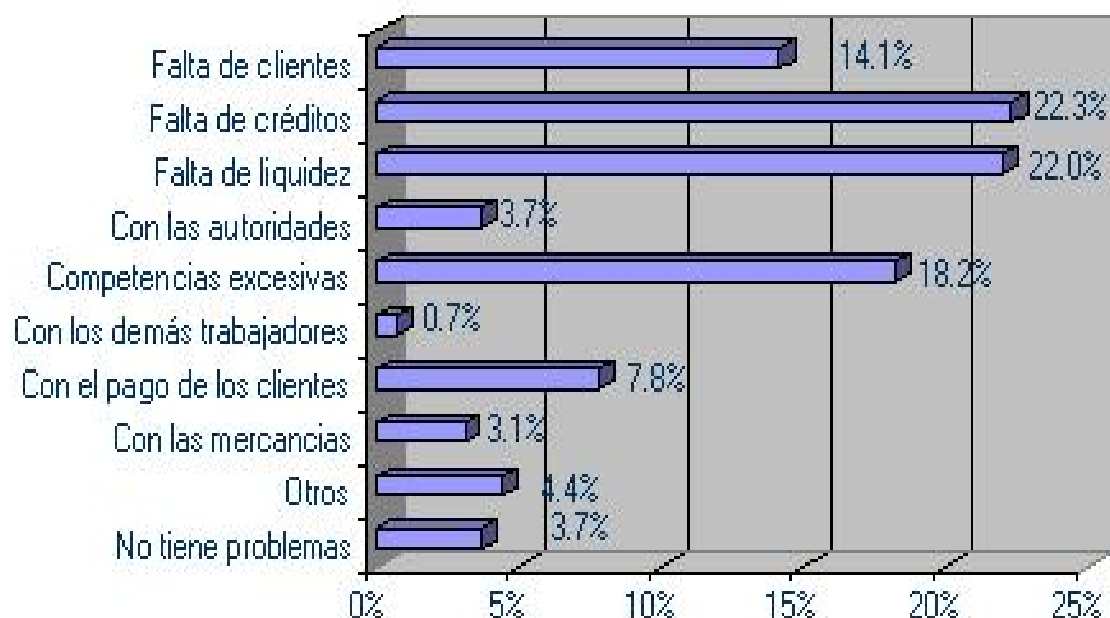


Necesidades

Una de las herramientas necesarias para el desarrollo del sector empresarial es contar con la capacitación y asesoría técnica, ligados a temas de gestión empresarial, como también a aspectos productivos que permita a este sector entrar en el mercado con mayor fuerza. Sin embargo, es necesario conocer cuáles son los principales problemas que enfrentan los empresarios, a fin de tener elementos que puedan llevar a direccionar de mejor manera la capacitación y asistencia técnica, llegando con una temática adecuada y en los horarios oportunos.

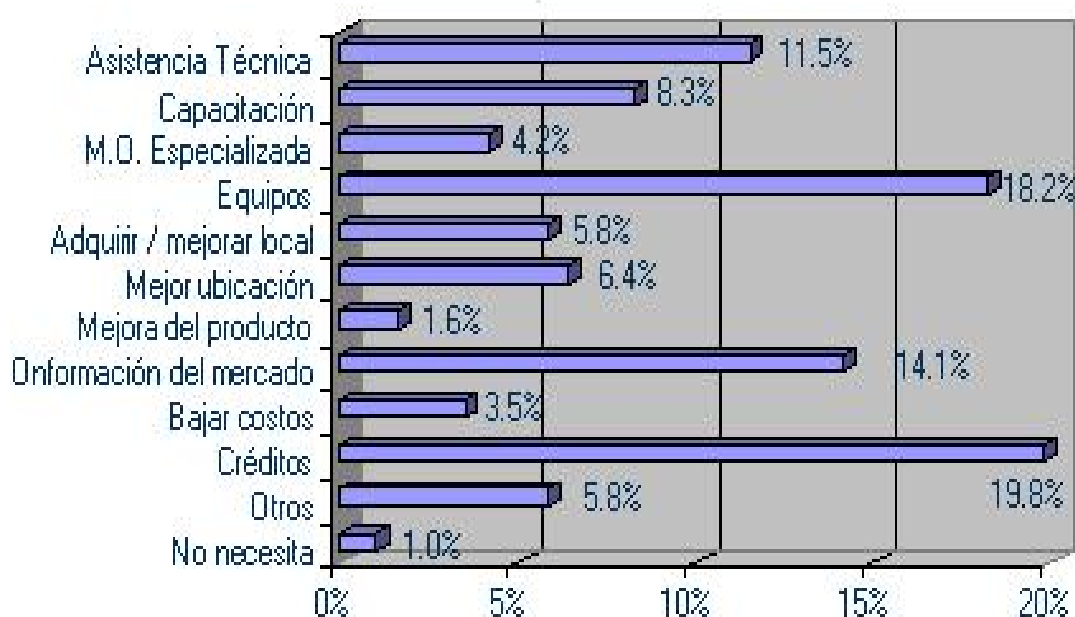
Problemas en el trabajo o negocio

De los principales problemas que señalan los empresarios entrevistados, en primer orden destacan los de tipo financiero: falta de liquidez, crédito, problemas de cobranzas con sus clientes seguidamente está el aspecto de la débil estrategia de mercado traducido en la excesiva competencia (18.2%) y falta de clientes 14.1%.



Necesidades de la empresa

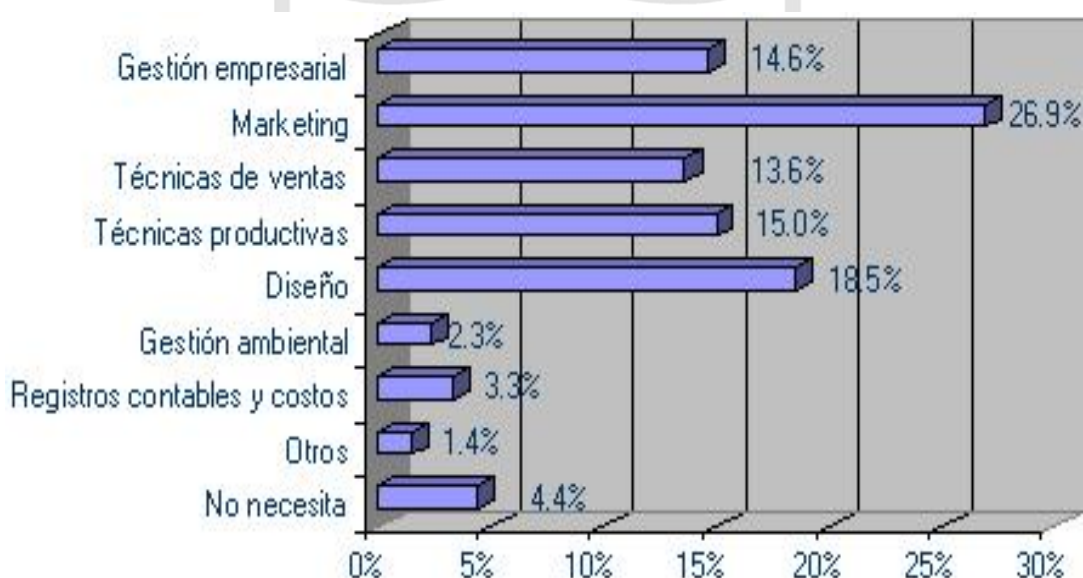
Hay que destacar que los servicios no financieros en conjunto (33.9%), superan las necesidades que tiene la empresa por el crédito, las mismas que alcanzan al 19.8%. Entre los servicios de desarrollo empresarial, en primer lugar está la necesidad de información de mercado con 14.1% y aparecen con bastante nitidez la presencia de dos tipos de necesidades, que hasta hace poco tiempo no eran manifestados como requeridas: asistencia técnica con 11.5% y capacitación con 8.3% etc.



El esquema general muestra la importancia de mejorar o tener nuevo equipamiento con un 18.2%, posición que claramente refleja la necesidad de renovación de maquinaria que adolecen las Pymes del Parque Industrial.

Tipo de capacitación, asistencia técnica, necesidades

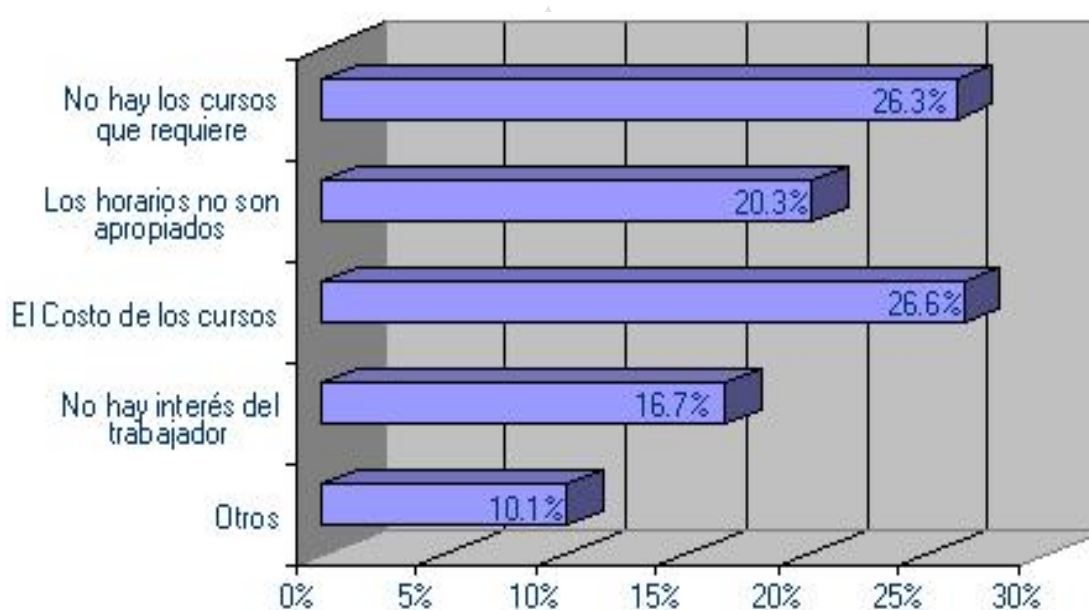
Es importante analizar las respuestas de los dos puntos anteriores, necesidades vs demanda de la mayoría de las empresas del Parque Industrial, en cuanto a la capacitación y asistencia técnica. Las demandas tienen correspondencia con las necesidades y problemas de mayor urgencia para los empresarios. La mayoría demanda capacitación en temas de mercadeo y ventas con un 40% entre marketing (26.9%) y ventas(13.6) como principales respuestas a sus problemas de competencia excesiva, falta de clientes y búsqueda de nuevos mercados, seguido de demanda en temas en gestión empresarial (25.5%). Luego viene la asistencia técnica en diseño (18.5%), que refleja la necesidad de dar mayor valor agregado a sus productos.



La demanda de capacitación en temas como gestión empresarial, registros contables y costos, así como en gestión ambiental, no son vistas como prioritarios por el tamaño de las empresas, por desconocimiento y por la poca importancia en temas como el medio ambiente.

Problemas en la capacitación

Es interesante analizar los problemas que señalan los empresarios para su participación en los cursos. Del total el 26.6% informa que el costo de los recursos es un problema para la capacitación, porque lo considera elevado, sin embargo al revisar los costos promedios de los que se recibieron, se señala que un 53.3% acuden a cursos gratuitos. Por ello, habría que hacer una evaluación de porque la capacitación no es valorada y no es considerada como una inversión.



Otro sector no menos importante (26.3%), señala que no satisfacen sus expectativas al no brindarse los cursos que requieren o porque los horarios no son los apropiados (20.3%). Cabe la reflexión sobre la utilidad del conocimiento que requiere el empresario: lo práctico y los funcional para su empresa, lo aplicable y para lo que decide invertir tiempo y dinero.

VIGENCIA:	CÓDIGO:	VERSIÓN:	
ALCANCE: GERENCIA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS GERENCIA DE OPERACIONES COBRANZAS E INSPECCIONES GERENCIA DE RIESGOS DEPARTAMENTO NEGOCIOS EMPRESAS			
TÍTULO: OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS - PYMES - - NORMAS Y PROCEDIMIENTOS -			
ETAPAS	CARGO Y NOMBRE		FIRMA
ELABORADO POR:	Organización y Métodos/		
REVISADO POR:			
APROBADO POR:	Gerencia General		
	Comité de Directorio/		

HOJA DE INFORMACIÓN GENERAL

DOCUMENTO:	OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS – PYMES
PROYECTO:	NEGOCIOS EMPRESAS
ENTIDAD:	
BASE LEGAL:	<ul style="list-style-type: none"> → Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. → Resolución SBS N° 808-2003, Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones. → Circular N° B-2125-2003, Información mínima requerida para el otorgamiento, seguimiento, control, evaluación y clasificación de deudores. → Resolución SBS N° 1237-2006, Reglamento para la Administración del riesgo de sobre endeudamiento de deudores minoristas. → Resolución SBS N° 1765-2005, Reglamento de Transparencia de Información y disposiciones aplicables a la contratación con usuarios del sistema financiero. → Ley N° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. → Decreto Supremo N° 009-2003-TR, Reglamento de la Ley N° 28015.
VERSIÓN:	1.2
FECHA DE APROBACIÓN:	13.05.2010
NOMBRE/UBICACIÓN DEL DOCUMENTO:	O:\Organización y Métodos \Normas y Procedimientos \ Comercial \ PYMES
RESUMEN:	Modalidad de crédito otorgado a pequeñas y medianas empresas
CLASIFICACIÓN:	Confidencial

1. GENERALIDADES

La empresa dentro de sus operaciones como entidad financiera define el otorgamiento de créditos a Micro y Pequeñas Empresas, sean personas naturales o jurídicas a través de las diversas modalidades de crédito (capital de trabajo, adquisición de activos fijos, compra de deuda u otros), por lo que se hace necesario emitir las normas y procedimientos que deberá aplicar el personal involucrado en este tipo de operaciones.

2. OBJETIVO

Definir las normas y procedimientos operativos que se deben aplicar para el otorgamiento de créditos a las Micro y Pequeñas Empresas (PYMES).

3. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La aplicación de los procedimientos detallados en el presente documento, corresponden a las siguientes Unidades Orgánicas:

- Gerencia de Administración y Finanzas.
- Gerencia de Operaciones, Cobranzas e inspecciones.
- Gerencia de Riesgos.
- Departamento de Negocios Empresas → Unidad de Pymes.

4. APROBACIÓN Y SUPERVISIÓN

La Gerencia General en primera instancia y el Directorio, aprueban el presente documento, estando la supervisión y control de su cumplimiento a cargo de los Jefes de la Unidades Orgánicas involucradas, de acuerdo a su competencia de cada una.

5. ACTUALIZACIÓN

El Departamento de Organización y Métodos actualizará el presente documento, mediante el sistema de hojas intercambiables, a propuesta de la Gerencia General y conforme lo aprobado por el Directorio.

6. CONSULTAS

Las consultas referidas a la aplicación de los procedimientos indicados en este documento, se servirán dirigirlas directamente a la Unidad de Pymes.

7. DEFINICIONES GENERALES

7.1 Crédito Comercial

Son aquellos créditos destinados al financiamiento de la producción, comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases, otorgados por las empresas del Sistema Financiero. Igualmente se clasificarán como créditos comerciales las operaciones contingentes y las operaciones de arrendamiento financiero que tuvieran fines similares al anterior.

7.2 Crédito MES

Son créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o personas jurídicas, destinados al financiamiento de actividades de producción, comercio o prestación de servicios y que cumpla la siguiente característica:

Un endeudamiento en el sistema financiero que no exceda de US \$30,000 o su equivalente en moneda nacional, el mismo que deberá corresponder a la última información crediticia emitida por la Superintendencia en el momento de otorgarse el crédito.

En caso el endeudamiento en el sistema financiero excediese posteriormente los US\$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional, tales créditos deberán ser reclasificados como Créditos Comerciales.

Cuando se trate de personas naturales, éstas deben de tener como principal fuente de ingresos la realización de actividades empresariales, no pudiendo ser consideradas, dentro de esta categoría las personas naturales, cuya fuente de ingreso sea de renta.

7.3 Microempresa o Pequeña Empresa

Es aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, o de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

- Tratándose de Micro Empresa

El número total de trabajadores no excede de 10 - El volumen de sus ventas anuales no excede de 150 U.I.T.

- Tratándose de Pequeñas Empresas

El número total de trabajadores no excede de 50 El volumen de sus ventas anuales no excede de 850 U.I.T.

Cuando en el texto de las presentes normas y procedimientos, se haga mención a la sigla PYMES se entenderá referido a las Pequeñas y Micro Empresas.

7.4 Contrato de TFC – Negocios

Contrato de otorgamiento de crédito que se celebra entre la Financiera y la PYME y en el cual se consignan las obligaciones de cada una de las partes intervinientes. El modelo de contrato, consta en el Anexo 02 del presente documento.

7.5 Hipoteca

Garantía otorgada a favor de la Financiera TFC S.A. que recae sobre un inmueble del cliente, del fiador o de un tercero, a fin de respaldar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del crédito. Esta garantía debe necesariamente inscribirse en los Registros Públicos, el Registro Predial Urbano y/u el registro correspondiente.

7.6 Garantía mobiliaria

Garantía que recae sobre bienes muebles y que es otorgada por el cliente, fiador o tercero interviniente para respaldar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del crédito. Financiera TFC aceptará garantías mobiliarias sobre bienes fungibles y que no requieran desplazamiento.

7.7 Ejecución de garantías

Procedimiento que se inicia, para lograr la recuperación del crédito, a través del remate de los bienes del cliente, del fiador y/o del tercero interviniente, según sea el caso y conforme a las condiciones de la garantía otorgada.

8. MODALIDADES DE CRÉDITO

8.1 Capital de trabajo

Préstamos a mediano y corto plazo, otorgados a pequeñas o micro empresas, para actividades comerciales, productivas y de servicios.

8.2 Activos fijos

Financiamiento destinado a la adquisición de mobiliario, equipos, maquinarias e inmuebles, que tienen una vida útil superior a un (1) año, no se agotan en el primer uso y su incorporación se realiza con el propósito de utilizarlo en la actividad principal del negocio y no para la venta y/o remodelación, ampliación, construcción y mantenimiento de terrenos y/o locales comerciales.

8.3 Compra de deuda

Financiamiento destinado a la adquisición de deuda que tenga un cliente en otra institución financiera y que reúna las características diseñadas para la modalidad.

9. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Características

Tipo de Crédito		Convencional
Moneda		Nuevos Soles
Fechas de Pago		Días 3 y 16 <input type="checkbox"/>
Plazos	Mínimo	3 meses
	Máximo	24 meses
Ingreso de Ventas Mínimo Mensual		S/.3,000.00
Período de Gracia		Hasta 45 Días
Tipo de Cuota		Mensual
Monto a Financiar (MAF)	Mínimo	S/. 1,000.00
	Máximo	S/.150,000.00
Importe de cuotas	Mínimo	S/. 150.00
	Máximo	S/. 10,000.00
Portes y comisiones		S/. 35.00
Tipo de financiamiento		Capital de trabajo y Activo Fijo

Parámetros

<u>Edad</u>	<u>Mínima</u>	<u>23 años</u>
	<u>Máxima</u>	<u>65 años a 69 años 11 meses, 29 días</u>
<u>Aval</u>	<u>Casa o negocio propio (De tener el solicitante alguna propiedad el crédito va hasta S/.50,000, sin aval)</u>	
<u>Inspecciones</u>	<u>Casa</u>	<u>Se tendrá que confirmar el tiempo de residencia con dos (2) vecinos obligatorio</u>
	<u>Trabajo</u>	<u>Confirmación con Proveedores /clientes.</u>

Condiciones

Bancarizado	<ul style="list-style-type: none"> → Con Deuda Vigente en el sistema Financiero y con 6 últimos calificativos 100% Normal. → Antigüedad laboral mayor igual a 12 meses (Corroborado con ficha de inscripción Sunat)
No Bancarizado	<ul style="list-style-type: none"> → Sin Movimientos en el sistema Financiero. → Antigüedad laboral mayor igual a 18 meses (Corroborado con ficha de inscripción Sunat, antigüedad mínima 12 meses y los 6 restantes se podrán validar con proveedores, contratos de alquiler).

Calificativo del cliente en la SBS

- Seis (6) Calificativos en categoría NORMAL.
- Se podrá aceptar los 3 más antiguos clasificados en categoría hasta Créditos con Problemas Potenciales.

Inicio de actividades de la Empresa

ANTIGÜEDAD	MONTO A FINANCIAR (S/.)		PLAZO
Un (1) año	Mínimo	1, 000.00	De Tres(3) a Seis (6) cuotas
	Máximo	10, 000.00	De tres (3) a Veinticuatro cuotas (24)
Más de dos (2) años	Máximo hasta 150,000.00		Tres (3) a veinticuatro cuotas (24)

9.6. Cuota Máxima Disponible (CMD)

Máximo hasta el 80% de la cuota que resulte disponible del flujo de caja

En caso el cliente registre deudas:

- a) Deudas Pymes o Comerciales → Máximo se aceptan con 4 entidades.

NOTA: Solo cuando sea compra de deuda, se aceptarán 5 entidades.

- b) Deudas de Consumo → No se tomarán en cuenta este tipo de endeudamiento siempre y cuando el tipo de empresa no sea EIRL. (Se deberá filtrar a los dueños y accionistas).

- c) Deudas Hipotecarias → No se tomarán en cuenta este tipo de endeudamiento siempre y cuando el tipo de empresa no sea EIRL. (Se deberá filtrar a los dueños y accionistas).

Antecedentes negativos base de datos externas

- a) No se aceptará como calificativo mayor a CPP en los 3 reportes más antiguos de los últimos seis (6) consultados.
- b) Quienes tengan tarjetas de crédito o cuentas corrientes cerradas por comportamiento indebido con período de castigo vigente según disposición de la SBS.
- c) Quienes registran en todo su historial crediticio, sin importar su antigüedad (fuera del período de castigo de la SBS):
 - (i) Dos o más cuentas corrientes cerradas por el/ los Bancos emisores.
 - (ii) Dos o más tarjetas de crédito anuladas.
- d) Si registra Protestos sin aclarar:
 - (i) Los protestos provenientes de instituciones bancarias / financieras (supervisadas por la SBS) deberán aclararse presentando el documento debidamente cancelado o se deberá presentar el documento respectivo expedido por la Cámara de Comercio o Carta de No Adeudo en Original.
 - (ii) Para el caso de protestos comerciales:
Deberán aclararse presentando el documento debidamente cancelado o se deberá presentar el documento respectivo expedido por la Cámara de Comercio o Carta de No Adeudo en Original y/o comprobación mediante consulta telefónica al funcionario a cargo de la cuenta Protestada, adjuntando el documento al expediente.
- e) Quienes registran morosidad por deuda vencida reportadas por personas ó entidades en general supervisadas ó no por la SBS:
 - (i) La morosidad por deuda vencida provenientes de instituciones bancarias / financieras (supervisadas por la SBS) deberán aclararse presentando el documento debidamente cancelado o Carta de No Adeudo en Original.
 - ii) Para el caso de morosidad por deuda vencida comercial (*):
deberán aclararse, presentando el documento debidamente cancelado o Carta de No Adeudo en Original.
- f) Si tiene deuda coactiva con la SUNAT.

- g) Si tiene categoría de deudor “deficiente”, “dudoso” o “pérdida”
- h) Si tiene deuda refinanciada en el último período, deuda vendida al contado o a plazos, pese a tener calificativo SBS normal.
- i) Si tiene deuda vencida mayor a 30 días en el último período.
- j) Si mantiene deuda en cobranza judicial en alguno de los 4 últimos periodos.
- k) Si tiene cuentas incobrables castigadas en el último período.

Sustento de Ingresos

El solicitante y su cónyuge de ser el caso, deben de tener ingresos estables en el tiempo para demostrar su fuente de repago.

La evaluación del Flujo de Caja, será por el número de meses que dure el plazo del crédito a otorgar (Inversión /Rentabilidad). Se determina la cantidad máxima que el solicitante del crédito, puede destinar al pago de las cuotas y se calcula de acuerdo a la evaluación comercial levantada in situ (ver punto 10)

Identificación del sujeto de crédito

Documento Nacional de Identidad (DNI) vigente (Original y Copia), o Impresión de RENIEC y/o Ticket de Reniec (Solo si el DNI se encuentra Vencido).

Firma del cónyuge

La firma de del cónyuge o conviviente será obligatoria:

- Si la casa esta a nombre de éste y no se pueda corroborar que son casados o convivientes.
- Si mancomuna ingresos
- Si figura como socia o accionista de la empresa.
- Si avala con sus bienes o patrimonio al cónyuge

Sustento de patrimonio

- a. El patrimonio es el conjunto de bienes pertenecientes a una persona natural o jurídica, por el trabajo del titular o donación o herencia a su favor y que son susceptibles de estimación económica.
- b. Quien ostente la calidad de propietario de bienes que conforman un patrimonio deberá poder demostrar dicha titularidad. (Títulos o Tarjetas de Propiedad).
- c. Documentos:
 - Último Autoevaluó (PU-HR) donde reside o el Local de trabajo mas Testimonio de Compra Venta Inscrita en los Registros Públicos más.
 - Ficha Registral antigüedad máxima de 15 días.
 - Título COFOPRI, con inscripción en RR PP más PU–HR
 - Minuta de Compra Venta reciente (antigüedad máxima 15 días con número de ingreso al Kardex de los RR GG.

NOTA:

Para créditos (Sin Garantía Hipotecaria) menores a S/.20, 000 se aceptara último PU-HR del inmueble declarado o constancia de adjudicación de las Municipalidades o, Título COFOPRI, (Sin inscripción en los Registros Públicos) mas recibo de servicios a nombre del cliente o garante.

9.12. Sustento de Casa de Familia

En caso el cliente resida en casa familiar, se exige antigüedad mínima de 1 año en el domicilio. Se podrá considerar que el cliente vive en casa de familiar, cuando lo demuestre de la siguiente manera:

- a) El inspector corrobora con los vecinos (mínimo 2 entrevistas) que el titular del crédito vive en el domicilio; o
- b) Si la dirección que figura en el DNI o INFOCORP del titular / cónyuge del crédito, (antigüedad mínima de 1 año), es igual a la dirección que figura en la solicitud de crédito.

Casa alquilada

Contrato de Alquiler vigente de casa o negocio (ambos de ser el caso), corroborados por el propietario.

Expediente de Crédito – Check list

La documentación que se menciona a continuación deberá ser presentada en el file de créditos en función de los requerimientos específicos, según lo determina la presente política:

- Hoja de resumen.
- Solicitud contrato
- Cronograma de Pagos.
- Copia DNI o Impresión de RENIEC.
- Sustento de ingresos del cliente
- Balances Firmados por un Contador Colegiado, de ser el caso
- Estados de Pérdidas y Ganancias
- Flujo de Caja (Donde figure la forma de pago del crédito por el plazo solicitado)
- Último recibo de servicio público (Casa y Negocio)
- Ficha de Inscripción del RUC
- Print INFOCORP
- Print Sunat
- Documento Inspecciones (domicilio, trabajo y costeo de ser el caso).
- Documentación de Garante.
- Pagaré debidamente firmado por el cliente (llenado con datos exactos a los del documento de identidad), así como por su cónyuge y garante de ser el caso, para todos los créditos convencionales.
- Sustento de propiedad de inmueble: Último PU y HR del inmueble declarado ó Constancia de Adjudicación de las municipalidades y recibo de servicios a nombre de cliente o garante.
- Sustento de Patrimonio: Último PU y HR de inmuebles declarados. Tarjetas de propiedad de los vehículos declarados.

- Declaración Jurada Patrimonial

NOTA

Respecto de la documentación señalada y de toda documentación presentada con el objeto de la colocación de un crédito, se tendrá en cuenta lo siguiente:

- a) La autenticidad de toda documentación presentada en fotocopia deberá ser certificada contra el original sólo por personal autorizado de la Financiera para dicho efecto, haciendo constar su sello y firma.
- b) Todas las fotocopias deberán ser legibles.
- c) No se aceptan documentos en fax.

El DNI del / los solicitante (s), del cónyuge y garante (si fuera el caso), deberá contar con el holograma de votación al día. En caso de renovaciones de DNI, posteriores a la última fecha de votación, no se exigirá el holograma de votación.

Concesiones

La Gerencia de Riesgos conjuntamente con el Departamento de Riesgo Crediticio, evaluará las fortalezas del crédito versus las debilidades para el otorgamiento de concesiones.

Causales de rechazo

Son todas aquellas solicitudes de crédito que no cumplen con los requerimientos del crédito y las políticas de riesgos señaladas en el presente documento.

10. EVALUACIÓN CREDITICIA – MICRO EMPRESARIO

1. Aspectos Cuantitativos

→ Toda información cuantitativa recogida por el Analista Pymes – Central de Aprobaciones, en la visita al negocio o toda información cuantitativa que se incorpore al modelo de evaluación, deberá ser necesariamente en moneda nacional (S/.):

- ✓ Balance General
- ✓ Estados de Resultados
- ✓ Inventario
- ✓ Flujo de Caja, etc.

→ En caso que el cliente, cuente con endeudamiento y/o cualquier otra obligación en moneda extranjera, ésta deberá convertirse a moneda nacional, al tipo de cambio SBS del mes de evaluación.

→ En el caso que el cliente solicite, un préstamo en moneda extranjera (US\$), igualmente ésta deberá convertirse a moneda nacional, al tipo de cambio SBS del mes de evaluación.

2. Aspectos Cualitativos

De acuerdo a la normativa SBS, en los casos de créditos comerciales, adicional al levantamiento de información realizado por el analista, los clientes deben presentar:

- ✓ Estados Financieros de situación
- ✓ Flujo de Caja por el número de meses que dure el crédito
- ✓ Dos (2) últimas declaraciones juradas SUNAT

Con relación a la evaluación del crédito, se deberá tener en cuenta lo siguiente:

La información levantada por el analista, debe servir de base, para el análisis económico – financiero, siendo los documentos antes mencionados, un complemento para la evaluación integral del cliente.

Se debe tener especial cuidado, en los Estados Financieros presentados por los clientes, en el sentido, de que éstos, deben expresar el nivel de ventas,

endeudamiento, patrimonio, etc., real, es decir, la información financiera, debe ser consistente:

Se debe considerar los siguientes aspectos:

- Unidad Empresarial
- Unidad Familiar
- Evaluación del negocio

I. UNIDAD EMPRESARIAL

1. Datos de la empresa

Experiencia

Experiencia del solicitante o beneficiario en el negocio que se está evaluando
Tiempo que tiene el beneficiario en la gestión del negocio o que conocimiento tiene del mismo puede darse en años y meses, adicionalmente se debe indicar el tiempo de permanencia que tiene en el local, que actualmente está ocupando.

Número de trabajadores

Indicar el número de permanentes y eventuales, además se debe indicar la remuneración mensual de cada uno.

Local

Se indica la condición del local, si es propio, alquilado o alojado. Si es alquilado, se debe indicar el importe de la renta.

2. Referencias crediticias / personales

De acuerdo a políticas establecidas vigentes.

3. Gestión del negocio

El Analista Pymes – Central de Aprobaciones, mostrará su percepción respecto a la ubicación del negocio, competidores cercanos, variedad de productos y servicios que tiene el negocio, precios, antigüedad del negocio o conocimiento del mismo, mecanismo para incrementar las ventas, destino de las ganancias, etc.

4. Maquinarias y equipo

Se describen las máquinas y equipos con los que cuenta el negocio y la valorización total de las mismas, adicionalmente se indicará las necesidades futuras de máquinas y equipos, a fin de tener una información de o que podríamos financiar posteriormente.

II. UNIDAD FAMILIAR

Aquí se recogen los datos cuantitativos de la unidad familiar, relacionados a la procedencia de otros ingresos, distintos al negocio, materia de evaluación. Asimismo, el detalle de los gastos familiares y la composición familiar.

1. Otros ingresos

Origen

Se indica la procedencia de otros ingresos que son aportados a la unidad familiar, por ejemplo: ingresos por alquiler, de otro negocio, los ingresos que percibe el cónyuge, etc.

Frecuencia

Describir la frecuencia de los ingresos (semanal, quincenal, mensual)

Total mensual (S/.)

El total aportado por la unidad familiar

2. Gastos familiares mensuales

Se detallan los gastos mensuales en alimentación, alquiler de casa, vestido, educación, salud, transporte, servicios, otros.

3. Composición familiar

Se indica el número de familiares dependientes y la edad de los mismos, para relacionarlos con los gastos de alimentación, educación, salud etc.

4. Comentarios

Se debe profundizar más sobre otros ingresos, analizar la estabilidad en el tiempo, para conocer su estabilidad a fin de poder ser tomados en cuenta, al momento de establecer la frecuencia de pago y el número de cuotas.

III. EVALUACIÓN DEL NEGOCIO

1. Estructura del movimiento comercial

Se calculan las ventas y compras mensuales, en base de las transacciones promedio de la semana.

Las ventas promedio semanal, deben ser calculadas en la forma más precisa, considerando el número de días en que se da el promedio máximo y mínimo.

En el caso de las compras promedio semanal, se debe tener en cuenta la frecuencia y el monto promedio de las compras realizadas.

Con la información de ventas y compras promedio semanales, se determina las ventas y compras del mes.

De acuerdo con la información que nos brinda el cliente, podremos determinar que porcentaje de sus ventas, son al crédito y con que periodicidad las recupera.

Igualmente se calcula, que porcentaje de las compras son al crédito y la periodicidad con la cual se devuelve. Esta información nos ayudará a determinar cual es la frecuencia de pago del préstamo más adecuado.

El margen de ventas promedio, se tomará sobre la base de los productos más representativos del negocio.

Para determinar el costo de ventas de comercio y servicios, se debe calcular primero el margen de ventas (o contribución). Para el caso de productores, se calcula sobre el costo de producción.

2. Estados Financieros

Estados de Pérdidas y Ganancias

Refleja las operaciones mensuales realizadas por el negocio a base de la información recogida al momento de la evaluación, la cual se asume como real, para período de un mes.

Ventas

Aquí se incluye el total de ventas que realiza un negocio, considerándose también las que son al crédito, pero que tienen una recuperación menor o igual a treinta (30) días.

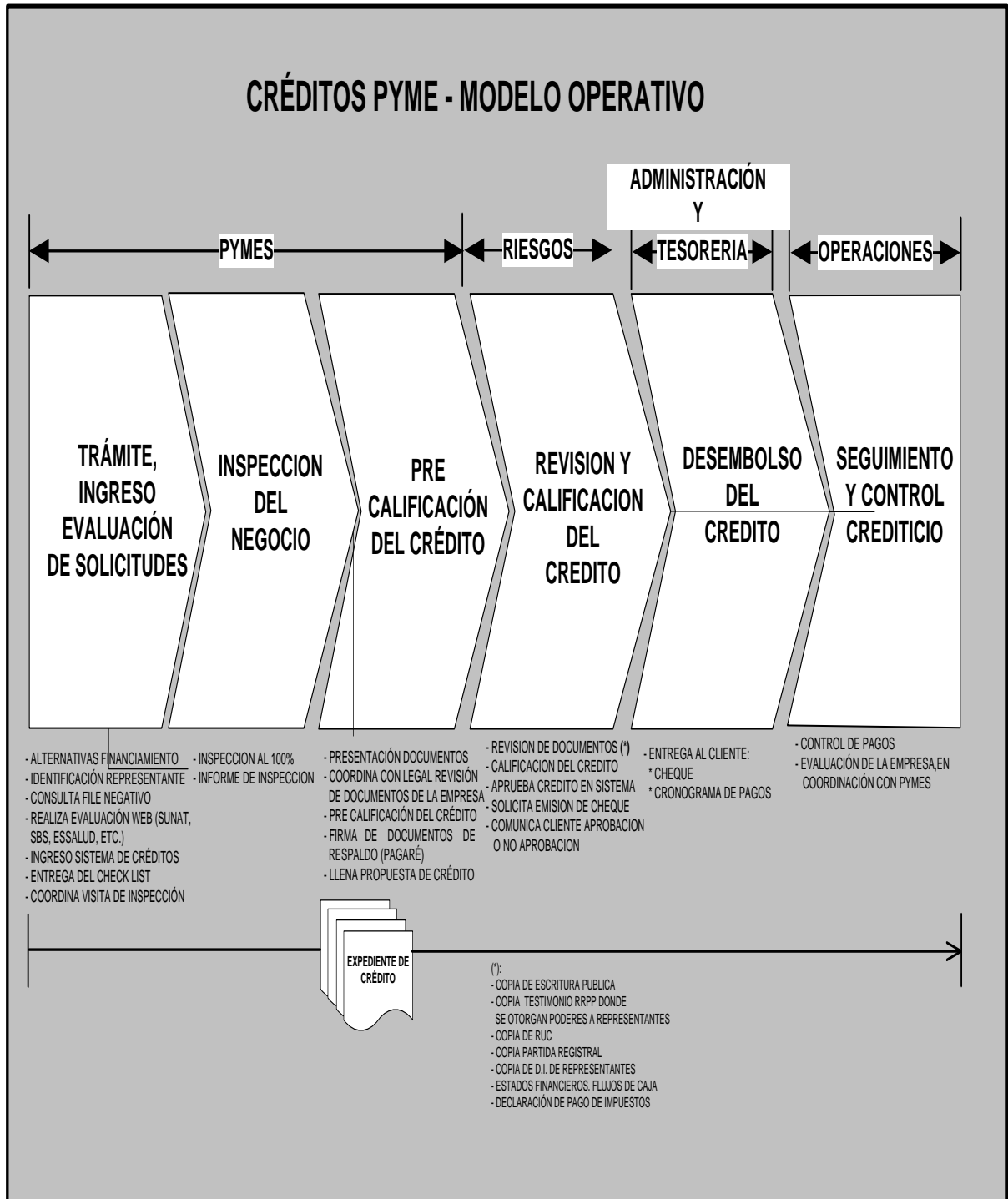
Costo de ventas

Para el caso de comercio y servicios, el costo de ventas, se calcula como diferencia de la utilidad bruta y las ventas debe ser un monto similar al calculado en las compras mensuales.

De presentarse el caso, de que el costo de ventas y las compras tengan diferencias apreciables, debe realizarse un mayor análisis, de tal forma que se sustente esta diferencia. Se pueden presentar los siguientes casos:

- Costo de ventas $<$ Compras \rightarrow Puede darse el caso de que se está acumulando stock.
- Costo de ventas $>$ Compras \rightarrow Se presenta cuando se está vendiendo parte del stock.
- El levantamiento de la información de las compras, no ha sido el adecuado.

11. MODELO OPERATIVO



12. NORMAS

12.1 Trámite de Solicitudes

Dependiendo del tipo de empresa:

Persona Natural → Deberá llenar y firmar la solicitud de crédito para iniciar el trámite de su operación crediticia.

Persona Jurídica → El representante legal de la empresa, deberá presentar una carta solicitud, indicando el monto, y detallando el motivo del préstamo y el período de pago.

12.2 Presentación de los documentos

Todos los documentos presentados por el solicitante, deberán estar suscritos y refrendados por el (los) representante (s) legal (es), sea el caso de ser persona jurídica.

12.3 Registro de Solicitudes

El registro de datos en la "Solicitud de Crédito" (Anexo 01), sea el caso de personas naturales ó jurídicas, es una labor que le corresponde a la Unidad de PYMES y en el que deberá - *entre otros datos* - consignar obligatoriamente:

Razón Social de la empresa

- ✓ Número de RUC / DNI
- ✓ Nombre del Representante Legal, así como su documento de identidad
- ✓ Datos de los Accionistas ó Socios
- ✓ Datos de la inscripción de la empresa y de los poderes del Representante Legal inscritos en los Registros Públicos.

12.4 Características del crédito

Todos los créditos otorgados bajo esta modalidad tendrán las siguientes características:

- ✓ Inspección del domicilio y del negocio
- ✓ Para todos los casos, consulta al File Negativo o la existencia de crédito vigente, vía contacto telefónico con la Central de Aprobaciones, antes de calificar la operación.

- ✓ Documento respaldo del crédito: pagaré
- ✓ La revisión de la documentación legal de la empresa y la constitución de garantías estarán a cargo en forma conjunta del Área de Riesgos y de la Unidad de Asesoría Legal.

✓ **Sin Garantías.**- Endeudamiento del cliente y vinculados en la Financiera TFC hasta S/. 50,000.00 o su equivalente en ME; y tenga vivienda o local propio preferentemente inscrita en RRPP, de lo contrario debe contar con aval calificado (ingresos - patrimonio).

✓ **Con Garantías.**- A partir de los S/.50,001.00 o su equivalente en ME, todos los créditos deberán de contar con garantía hipotecaria (bienes inmuebles)
Cuando las operaciones de crédito no puedan contar con dicha garantía, se requerirá una excepción a la garantía hipotecaria, que deberá contar con la opinión favorable de la Gerencia de Riesgos y la aprobación de la Gerencia General.

Documentación requerida

Las personas naturales o jurídicas (sean clientes MES / COMERCIAL) que soliciten crédito, deberán acompañar a la solicitud de crédito la siguiente documentación:

12.5.1 Acreditación de Identidad

Documentos	<ol style="list-style-type: none">1. Copia DNI / Documento de Identidad / Carné de Extranjería2. Impresión ficha RUC SUNAT (Web).3. Fotocopia de Constitución de la empresa y modificatorias, en caso sea persona jurídica, así como vigencia de poderes – se indican las facultades (15 días máx. de antigüedad).
-------------------	--

12.5.2 Acreditación de Ingresos

Cientes MES	<ol style="list-style-type: none">1. Balance de Situación y EEGG y PP elaborado por el Promotor de Créditos con sustento de documentos de compras y ventas (no mayor de 3 meses de antigüedad)2. Flujo de Caja elaborado por el Promotor de Créditos, por el número de meses que dure el crédito. con promedio de ventas de los 3 últimos meses; más la inversión del préstamo a realizar.3. Fotocopia de último pago IGV/Renta/Sunat/RUS, contrastado por la Web Sunat.
Cliente Comercial	<ol style="list-style-type: none">1. Fotocopia de las 2 últimas Declaraciones Jurada SUNAT (anual) contrastada por la Web Sunat.2. Balance Situación del período anterior y Balance de Situación no mayor a 3 meses de antigüedad + EEGGPP refrendado por un Contador Activo en el Colegio de Contadores y en el caso de mantener responsabilidad vigente con la Financiera TFC se debe actualizar cada 6 meses.3. Flujo de Caja, por el número de meses que dure el crédito, el cual podrá ser elaborado por el Promotor y refrendado por el Contador.4. Fotocopia de los tres (3) últimos pagos IGV / RENTA mensual a la SUNAT, contrastado por la Web Sunat.

12.5.3 Acreditación de Actividad del Negocio

Sustento	<ol style="list-style-type: none">1. Visita de campo realizada por el evaluador de créditos2. Último recibo de luz y agua del local comercial cancelado.3. Contrato de alquiler en caso sea arrendatario y recibos de pago.4. Fotocopia de la Licencia Municipal de Funcionamiento vigente (opcional)5. Boletas de Compra-Venta de mercadería (opcional) por montos mayores a S/.20,000.006. Croquis de ubicación del negocio, de ser necesario (opcional).
-----------------	--

12.5.4 Acreditación de Endeudamiento

Deudas Vigentes	<ol style="list-style-type: none">1. Cronograma de pagos de cada institución con recibo de pago de la última cuota.
------------------------	---

12.5.5 Acreditación de Patrimonio

Bienes Inmuebles	<ol style="list-style-type: none">1. Último Autoevaluó (PU y HR) del inmueble donde reside o local.2. Para créditos mayores o iguales a S/.20,000.00 o su equivalente en Moneda Extranjera se solicita propiedad inscrita en los RR.PP. vía el servicio de información en línea. Si al acceder el inmueble no está inscrito, se debe acreditar la propiedad con:<ol style="list-style-type: none">a) Testimonio de compra-venta otorgado por alguna notaría inscrita en RR.PP.b) Si no estuviera inscrito se debe verificar con la notaría que el trámite se ha iniciado (Nº Kardex).c) Si bien el HR y PU puede no ser suficiente para acreditar la propiedad, igualmente es necesario su presentación adicional a los antes mencionado.d) Si se presenta sólo una minuta de compra-venta del inmueble de fecha reciente, es necesario que se haya registrado (Nº Kardex) en alguna notaría, verificación que puede realizarse telefónicamente.e) Tratándose de un título emitido por el COFOPRI y/o constancia de posesión, esta deberá estar acompañada del HR y PU de la respectiva Municipalidad del Distrito donde se encuentre el predio, la cual deberá estar a nombre del prestatario o aval; o el último recibo de servicios (se deberá verificar en COFOPRI y en la Municipalidad la veracidad de la información).f) Para todos los efectos los documentos que contengan sellos de las notarías, deben ser lo suficientemente legibles, de forma que puedan ser objeto de la constatación respectiva.g) No son válidos los contratos de opción de compra-venta de terreno o inmueble, etc. ya que los mismos no acreditan la propiedad por las consideraciones mencionadas.
-------------------------	---

SBS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Impresión SBS Internet: Posición Consolidada, Posición Histórica y Detalle (deudores, garantes y/o empresas relacionadas). 2. Impresión RCC (deudores, garantes y/o empresas relacionadas).
INFOCORP	Impresión INFOCORP incluido página de aproximaciones (deudores, garantes y/o empresas relacionadas).
Servicios Públicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Copia de último recibo cancelado de Luz o agua.
Contrato de Alquiler	Sólo si habita en casa alquilada, actualizada ó confirmada por el Promotor
Verificación domiciliaria	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizada por el Área de Inspecciones 2. En caso el Negocio se encuentre en el mismo domicilio, se exceptúa la verificación y el Promotor, levanta la información de características. Este informe debe estar refrendado por analista PYME de la Central de Aprobaciones.
	<ol style="list-style-type: none"> h) En el caso que la propiedad figure a nombre de ambos cónyuges (para el caso de titular o aval), es necesario que el contrato de crédito y el respectivo pagaré lo firmen ambos. 3. Declaración Jurada Patrimonial (Deudores y Garantes). 4. Búsqueda Registral (opcional).



N° Contrato

Solicitud de Crédito PYME

Datos del Crédito

Tipo de crédito			
Capital de trabajo <input type="checkbox"/>	Compra de activo fijo mueble <input type="checkbox"/>	Compra de activo fijo inmueble <input type="checkbox"/>	Mixto <input type="checkbox"/> Estacional <input type="checkbox"/> Compra de deuda <input type="checkbox"/>
Tipo de moneda	Monto a financiar	N° de Cuotas	Frecuencia de pago
Soles <input type="checkbox"/> Dolares <input type="checkbox"/>			Fecha primer vencimiento
Seguro desgravamen		N° de póliza externa	Compañía de seguros
Individual <input type="checkbox"/>	Póliza externa <input type="checkbox"/>		
Seguro bien (solo para activo fijo)		N° de póliza externa	Compañía de seguros
Interno <input type="checkbox"/>	Externo <input type="checkbox"/>		Situación Formal <input type="checkbox"/> Informal <input type="checkbox"/>

Datos del Cliente (llenar en caso de persona natural o accionista mayoritario de persona jurídica)

Apellido paterno		Apellido materno		Primer nombre		Segundo nombre	
Tipo de documento		N° de documento		Fecha de nacimiento		Sexo	
D.N.I. <input type="checkbox"/>	C.E. <input type="checkbox"/>			Día <input type="text"/>	Mes <input type="text"/>	Año <input type="text"/>	Masc. <input type="checkbox"/> Fem. <input type="checkbox"/>
Nivel de Educación			Profesión / Ocupación		Nacionalidad		Pais
Primaria <input type="checkbox"/>	Secundaria <input type="checkbox"/>	Superior <input type="checkbox"/>			Peruana <input type="checkbox"/>	Extranjero <input type="checkbox"/>	
Estado civil				Apellido de casada			
Soltero(a) <input type="checkbox"/>				Casado(a) <input type="checkbox"/> Conviviente <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/>			

Datos del conyugue / conviviente

Apellido paterno		Apellido materno		Primer nombre		Segundo nombre	
Tipo de documento		N° de documento		Fecha de nacimiento			
D.N.I. <input type="checkbox"/>	C.E. <input type="checkbox"/>			Día <input type="text"/>	Mes <input type="text"/>	Año <input type="text"/>	
Profesión / Ocupación			Nacionalidad		Pais		Telefono
			Peruana <input type="checkbox"/>		Extranjero <input type="checkbox"/>		

Datos del domicilio

Calle/av./jr.		N°		Mz		Lote		Dpto/piso/interior	
Urbanizacion				Zona/sector				Codigo postal	
Distrito				Provincia				Departamento	
Referencia				Telefono Casa				Celular	
Fax		Tipo de Vivienda							
		Propia <input type="checkbox"/> Propia Pagandose <input type="checkbox"/> Hipotecada <input type="checkbox"/> Familiar <input type="checkbox"/> Otros :							

Datos del Cliente (persona jurídica) y/o Información del Negocio

Razón social/Apellidos Nombres				Tipo de razón social			
				Eirl <input type="checkbox"/> Srl <input type="checkbox"/> Sac <input type="checkbox"/> Otros:			
Tipo de documento		N° de documento		Sector económico			
D.N.I. <input type="checkbox"/>	C.E. <input type="checkbox"/>	R.U.C. <input type="checkbox"/>		Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Industria <input type="checkbox"/> Otros:			

Domicilio del Negocio

Calle/av./jr.		N°		Mz		Lote		Dpto/piso/interior	
Urbanizacion				Zona/sector				Codigo postal	
Distrito				Provincia				Departamento	
Referencia				Telefonos				Fax	
Fecha de constitución				N° de empleados				Exp. En el giro (años)	
Día <input type="text"/>				Mes <input type="text"/>				Año <input type="text"/>	

Representantes legales (llenar en caso de clientes persona jurídica)

Nombre completo		Tipo y N° de doc. identidad		Nacionalidad		Cargo	

Accionistas (llenar en caso de clientes persona jurídica)

Nombre completo		Tipo y N° de doc. identidad		Nacionalidad		% Participación	

ANEXO



INFORMACIÓN COMERCIAL

Fecha de Revisión

Información del Cliente

I. GENERALIDADES

Razón Social / Nombre			
R.U.C./L.E. /D.N.I.			
Fecha de Constitución			
Actividad(des) Principal(es):		
CIU			
Sector Económico			
Dirección de Oficina		Teléfono	
Dirección de Planta		Teléfono	
Capital Social:	Suscrito S/.	Pagado S/.	Patrimonio S/.
			al:

II. ASPECTOS DE PROPIEDAD Y ADMINISTRACIÓN

A. SOCIOS O ACCIONISTAS							
	Nombre o Razón Social	L.E./C.I./DNI	R.U.C.	Nacionalidad	Edad (años)	Aportes	
						S/.	%
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							

B. DIRECTORIO, GERENCIA Y EJECUTIVOS PRINCIPALES (Debe incluir al Auditor Interno)					
	Nombre	L.E./C.I./DNI	Nacionalidad	Cargo en el Directorio	Cargo en la Gerencia
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					

ORDEN DE DESEMBOLSO

FECHA

I. SOLICITADO POR:

NOMBRE: AREA:
DESCRIPCIÓN:

II. COMPRA DE DEUDA: SI
NO

	<input type="checkbox"/>	MONTO EN SOLES
Caja Municipal de Crédito Popular de Lima S.A.	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Bco. Crédito del Perú	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Bco. Financiero	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Bco. del Trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Bco. Scotiabank	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Edpyme Raíz	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Edpyme Crear Arequipa	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Edpyme Edyficar	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Caja Municipal de Trujillo	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
Otras entidades (detallar)	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>

Página 1

III. EMITIR CHEQUE A NOMBRE DE:

NOMBRE / RAZON SOCIAL: N° DNI/RUC

MONTO: Soles EMISIÓN CHEQUE
 Dolares

TRANF. FONDOS BANCO N° DE CUENTA

IV. AUTORIZADO POR:

<input type="text"/> SOLICITANTE	<input type="text"/> GERENTE DE AREA	<input type="text"/> TESORERÍA
--	--	--



Importe
Vencimiento

PAGARE

Pagaré/Pagaremos solidaria e incondicionalmente a FINANCIERA TFC. S.A., a su orden o a quién esté endosado el presente título, en sus oficinas de esta ciudad o donde se presente este título para su cobro, la suma de.....

.....
importe que expresamente declaro/declaramos adeudar a FINANCIERA TFC S.A. y por el cual me/nos obligo/obligamos a abonar los intereses compensatorios y moratorios a las tasas más altas que la FINANCIERA TFC S.A. tenga establecidas para sus operaciones activas, así como penalidades, seguros, gastos notariales, de cobranza judicial y extrajudicial, y en general los gastos y comisiones que pudiera/pudiéramos adeudar derivados del crédito representando en este Pagaré, y que se pudieran generar desde la fecha de emisión del presente Pagaré hasta la cancelación total de la presente obligación, sin que sea necesario requerimiento alguno de pago para constituirme/constituimos en mora, pues que ésta se producirá de modo automático por el solo hecho del vencimiento de este Pagaré. Expresamente acepto/aceptamos toda variación de las tasas de interés, dentro de los límites legales autorizados, las mismas que se aplicarán luego de la comunicación efectuada por FINANCIERA TFC S.A. conforme a ley. Asimismo, si a su vencimiento este Pagaré no fuese pagado, autorizo/autorizamos irrevocablemente a FINANCIERA TFC S.A. para que cobre el importe total adeudado por concepto de este Pagaré, incluidos intereses y demás conceptos derivados del mismo, afectando cualquiera de las cuentas, valores y depósitos en general, que mantuviera/mantuviéramos en FINANCIERA TFC S.A. Acepto/Aceptamos y doy/damos por válidas desde ahora todas las renovaciones y prórrogas totales o parciales que se anoten en este documento, aún cuando no estén suscritas por mi/nosotros. Este título no está sujeto a protesto por falta de pago, salvo lo dispuesto en el artículo 81.2 de la Ley 27287 y en sus normas complementarias y/o modificatorias. Para la transferencia del Pagaré o cualquier otro acto que realice la FINANCIERA TFC S.A. O requiera la intervención de ésta, acepto/aceptamos que la FINANCIERA TFC S.A. podrá sustituir en el Pagaré, la firma autógrafa de sus representantes por su firma impresa, digitalizada o por cualquier otro medio de seguridad gráfico, mecánico o electrónico. Me/Nos someto/sometemos expresamente a la competencia de los Jueces y Tribunales de esta ciudad y señalo/señalamos como domicilio aquél que aparece indicado en este Pagaré, donde se efectuarán las diligencias notariales, judiciales y demás que fuesen necesarias para los efectos del pago. Declaro/Declaramos estar plenamente facultado/facultados para suscribir y emitir el presente Pagaré, asumiendo en caso contrario la responsabilidad civil y/o penal a que hubiera lugar. Se deja constancia que la información proporcionada por el/los emitente(s) en el presente documento, tiene el carácter de declaración jurada, de acuerdo con el artículo 179 de la Ley N°26702.

Lima, de de 200

Firmas

Razón social / nombre cliente	
D.N.I. / R.U.C.	Estado civil
Domicilio	
Nombre representante legal / conyugue	D.N.I
Nombre representante legal	D.N.I

Compras a MYPErú



MEDIDA DEL PLAN DE ESTÍMULO ECONÓMICO COMPRAS A MYPErú - NÚCLEO EJECUTOR CALZADO PRIMERA CONVOCATORIA

1. OBJETO DEL PROCESO

Seleccionar a las MYPE para la adquisición de **371,365** pares de calzado escolar en las tallas del 25 al 38. Las MYPE que participarán en el proceso serán fabricantes de calzado de todo el país, afiliados o no a instituciones gremiales. Esta cantidad puede variar de acuerdo a lo resuelto por el Núcleo Ejecutor Calzado en los reclamos que hayan presentado las MYPE retiradas de la primera convocatoria por informes de inspección o por estar sujetas a cobranza coactiva por la SUNAT. No podrán participar las MYPE a quienes se les ha asignado lotes de fabricación en la primera convocatoria.

2. PRECIO UNITARIO Y PLAZO DE ENTREGA

El precio unitario del par de calzado asciende a S/. 29.41 (Veintinueve y 41/100 Nuevos Soles) más el IGV. El plazo de entrega es de 45 días calendario.

3. FUENTE DE FINANCIAMIENTO

Recursos asignados al Núcleo Ejecutor Calzados en Convenio N° 001-2010-FONCODES, suscrito con FONCODES.

4. CALENDARIO DEL PROCESO

- **Convocatoria:** Desde el 03 de mayo de 2010 en las páginas web de los Ministerios de la Producción (www.produce.gob.pe), Mujer y Desarrollo Social (www.mimdes.gob.pe). Educación (www.minedu.gob.pe). y FONCODES (www.foncodes.gob.pe). Complementariamente se publicará en un diario de circulación nacional.
- **Presentación de Solicitudes:** hasta las 16:00 horas, del 13 de mayo de 2010 en las Oficinas Zonales de FONCODES y de la Sede de Lima.
- **Apertura de Sobres:** Los sobres conteniendo las solicitudes serán abiertos de acuerdo al orden de presentación y con la presencia de Notario Público.
- **Evaluación de solicitudes:** hasta el 21 de mayo del 2010.
- **Publicación de resultados:** El 23 de mayo del 2010 en las páginas web de los Ministerios de Producción (www.produce.gob.pe), Mujer y Desarrollo Social (www.mimdes.gob.pe), Educación (www.minedu.gob.pe) y FONCODES (www.foncodes.gob.pe). Complementariamente se publicará en un diario de circulación nacional.

Lima 30 de abril del 2010

EL NÚCLEO EJECUTOR CALZADO

RECOMENDACIONES DE LOS MATERIALES E INSPECCIÓN DEL CALZADO

Modelos

- Romano
- Ejemplo de punta semi cuadrada

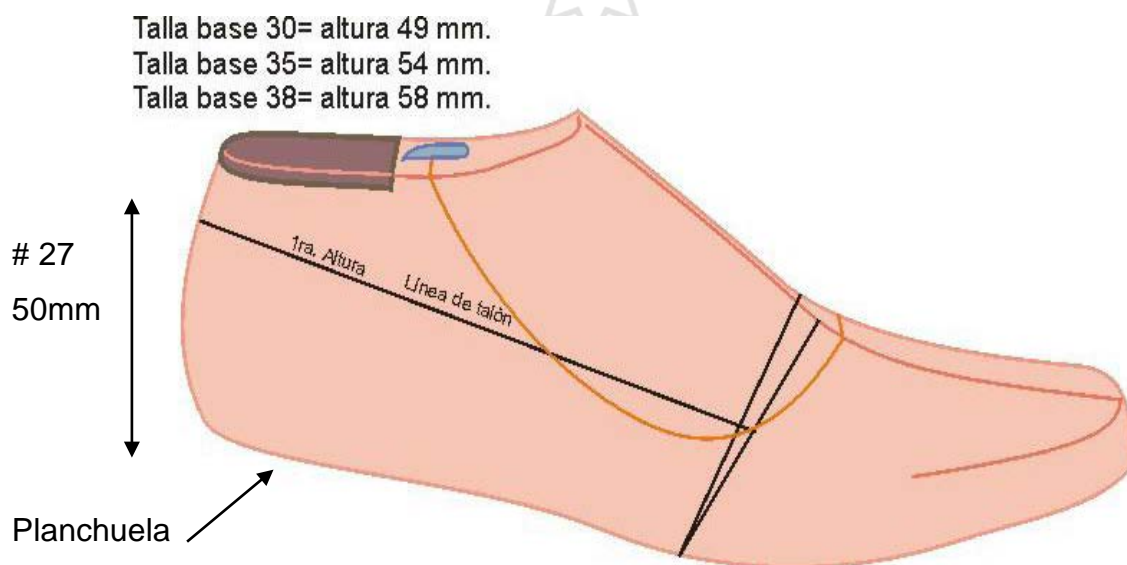


DETALLES DE CALZADO EN LAS DIAPOSITIVAS SIGUIENTES

ALTURA DE TALÓN

- Para obtener una altura de talón uniforme en toda la serie, se recomienda hacer una marca en la horma en la altura correspondiente tomando la medida desde el filo de la planchuela.
- Alturas de talón en mm. (Desde el filo de planchuela)
2750 m

27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61



Cuero

Durante la compra del cuero se deberá tener en cuenta lo siguiente:

- El fondo del cuero deberá de ser de color negro y/o tonalidades oscuras.
- El cuero debe ser de un grabado fino y con plancha lisa.
- El espesor del cuero (corte) debe ser de 1.6 a 1.8 mm

- Deberán tener mucho cuidado con el cuero que muestre al tacto y a la vista con soltura de flor o soplado (cuando presenta arrugas pronunciadas o forman bolsas).



- Deberán observar si se forman grietas o rajaduras, lo que indicará la mala adherencia de la película de acabado del cuero



Forro talón

- El forro de talón debe ser de badana o cuero de color negro.
- El espesor debe estar comprendido entre 0.8 a 1.2 mm. para el caso de badana y cuero, las exigencias deben ser la resistencia al frote en húmedo y seco. Con una franela seca o mojada sobar el lado flor del cuero y apreciar si esta manchada.



Falsa

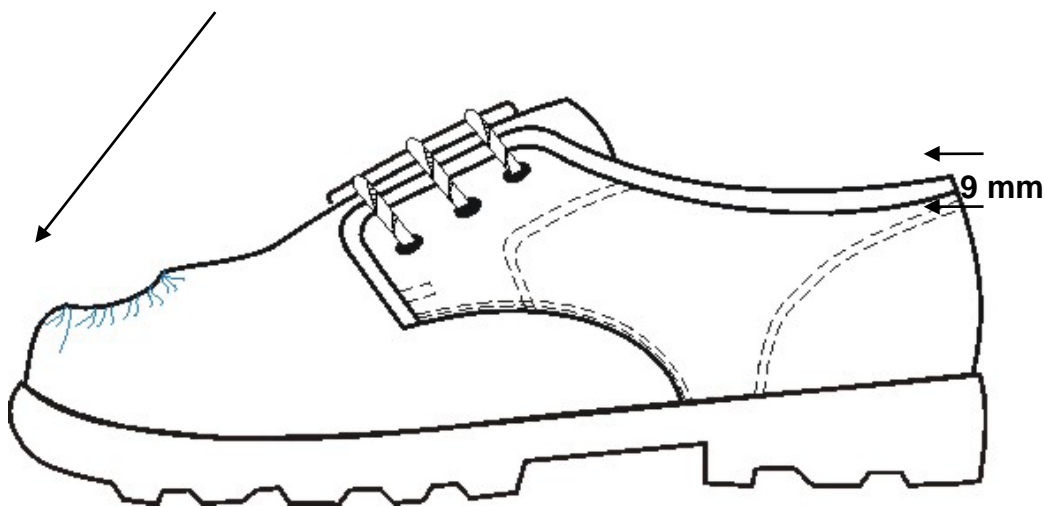
- Se recomienda que la falsa sea de 2mm para todas las series.
- Cambrera forrada por ambos lado con lona gruesa para proteger falsa y mejorar adherencia –dejar lona a los costados.
- En caso de plantas / firmes suaves usar retacón de 1 mm. y Cambrera.



Contrafuerte y puntadura

- Tener cuidado con la longitud de la puntera y contrafuerte.
- El contrafuerte debe estar colocado a 9 mm del borde la costura de la unión de talón.
- El contrafuerte y la puntera podrán ser en termoplástico o de inmersión.
- En el caso del contrafuerte y la puntera de inmersión deberá ser sumergida en el reactivador.
- Evitar esta operación ocasiona una mala presentación al calzado.


**PUNTERA SE
APLASTA FACILMENTE**



- **Etiqueta:**
- La costura debe realizarse con hilo de color blanco y en el lado reverso debe visualizarse el número de RUC de la empresa, asegurarse que no esté cubierto por la costura.
- La etiqueta debe estar compartida para ambos lados.

- La costura de la etiqueta debe ser en color blanco.



DE LA INSPECCIÓN

- Durante el proceso de fabricación se realizan visitas inopinadas de inspección, a fin de verificar el avance de la producción y calidad de los calzados durante la fabricación.
- Al término de la visita de inspección, el Inspector entregará una copia de Informe de Visita de Inspección, el cual debe ser firmado por ambas partes.
- Durante la inspección se verificará que los insumos de calzado sean adquiridos de los proveedores calificados, para lo cual se solicitará los comprobantes de pago.
- Durante la Inspección se extraerá muestras de los insumos y si fuera necesario de un par de calzado, para la verificación del cumplimiento de las especificaciones técnicas de calidad en un laboratorio autorizado.
- Las máquinas inspeccionadas no se deben trasladar a otros lugares; durante las visitas se colocarán los stickers a las máquinas que fueron verificadas en la inspección de inicio.
- La producción debe realizarse en los talleres inspeccionados.

RAZONES DE RECHAZO DE CALZADO

COSTURA

Costura de adorno en el Garibaldi

- Costura chuecas, costura suelta o hilos levantados.

Cerrar talón interior y exterior

- Costuras fuera de las orillas del corte.
- Costura larga.

Asentado del talón:

Costuras reventadas.



Ribeteado

- La cinta debe estar pegada a la caña sin dejar que ésta se separe del cuero.

Colocar forro de talón

- Costura chuecas, costura suelta o hilos levantados.

Unir capellada y guardapolvo

- Costura chuecas, costura suelta o hilos levantados.

Colocar etiqueta

- Costura chuecas, costura suelta o hilos levantados.
- La etiqueta no debe estar sin costura.

RAZONES DE RECHAZO DE CALZADO

ARMADO

Preparado de la horma

- La falsa no debe ser menor a la talla de la horma.
- No debe tener sobresalientes y mal recortados.

Preparado del corte

- El corte no deberá ser empastado con endurecedor en sus laterales, ni en la capellada para que se mantenga rígido o forme cuerpo.

Armado del corte

- Capelladas descentradas
- Talones torcidos
- Cachos” en la punta o talón
- Arrugas o pliegues en los laterales
- Capellada recta (corte no se asienta a la horma)

