UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POST GRADO
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

TESIS:

"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"

PRESENTADA POR EL:

MG. FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

LIMA- PERÚ

2014

DEDICATORIA:

A mi esposa, hijos, padre, madre y hermanos

Por el apoyo permanente

En mi desarrollo profesional.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

AGRADECIMIENTO:

Mi especial agradecimiento para los distinguidos Miembros del Jurado:

DR. JUAN RAÚL MOGROVEJO ARÓSTEGUI

DR. TITO HEBER JAIME BARRETO

DR. LUIS HUMBERTO MANRIQUE SUÁREZ

Por su criterio objetivo en la evaluación de este trabajo de investigación.

Asimismo mi agradecimiento para mi asesor:

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

Por las sugerencias recibidas para el mejoramiento de este trabajo.

Muchas gracias para todos.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

RESUMEN:

La tesis denominada: **"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ";** cuyo problema se ha identificado en el deficiente desarrollo de la pesca artesanal que llevan a cabo los denominados pescadores artesanales. Lo cual se concreta en la deficiente economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de sus recursos y actividades. Se ha determinado la existencia de informalidad total, altos costos y mínimos beneficios, inadecuada racionalización de recursos; falta de cumplimiento de metas y objetivos; no existen programas de cambios cualitativos y cuantitativos; asimismo se ha determinado un nivel deficiente de competitividad. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera las decisiones financieras facilitarán el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú? Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú. Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Diseñar un sistema de decisiones financieras que pueda facilitar el desarrollo de los pescadores artesanales del Perú. La investigación es básica o pura; del nivel descriptivo-explicativo; se utilizó los métodos descriptivo e inductivo. El diseño es el no experimental. La población estuvo compuesta por 10,000 personas y la muestra estuvo compuesta por 370. El tipo de muestreo aplicado es el muestreo probabilístico. Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos fueron las encuestas. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información: análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos. Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. El resultado más importante es que el 93 por ciento de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

Palabras clave: Decisiones financieras; desarrollo empresarial formalizado; pescadores artesanales del Perú.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

ABSTRACT

The thesis entitled: **"FINANCIAL DECISIONS FOR BUSINESS DEVELOPMENT ENTERED. IF FISHING CRAFT PERU",** whose problem has been identified in the poor development of artisanal fisheries holding called artisanal fishermen. Which is specified in the poor economy, efficiency, effectiveness, continuous improvement and competitiveness of its resources and activities. We have determined the existence of complete informality, high costs and minimal benefits, inadequate rationalization of resources, lack of achievement of goals and objectives, there are no programs of qualitative and quantitative changes, has also identified a low level of competitiveness. This problem is expressed in the following question: How financial decisions formalized facilitate the business development of the artisanal fishermen of Peru? Financial decisions formalized facilitate business development of the artisanal fishermen of Peru: In the problem, the solution through the formulation of the hypothesis is proposed. This work has focused on the following objective: Design a system of financial decisions that can facilitate the development of artisanal fishermen in Peru. The research is basic or pure; descriptive - explanatory level, the descriptive and inductive methods were used. The design is not experimental. The population consisted of 10,000 people and the sample consisted of 370. The applicable rate of sampling is probability sampling. The techniques used for data collection were surveys. The instrument used was the questionnaire. Documentary analysis, inquiry, conciliation, tabulation, and understanding of graphs: the following data analysis techniques were applied. And rating system, manual record, computerized process with Excel and SPSS computerized process: the following data processing techniques were applied. The most important result is that 93 percent of respondents agree that financial decisions formalized facilitate business development of the artisanal fishermen of Peru.

Keywords: Financial Decisions; formalized business development; artisanal fishermen of Peru.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

SOMMARIO :

La tesi dal titolo: **"DECISIONI FINANZIARIE PER BUSINESS DEVELOPMENT ENTRATA. Se la pesca CRAFT PERU",** il cui problema è stato individuato nello scarso sviluppo della pesca artigianale in possesso di detti pescatori artigianali. Che è specificato nella povera economia, efficienza, efficacia, il miglioramento continuo e la competitività delle proprie risorse e attività. Abbiamo determinato l'esistenza di informalità completo, alti costi e benefici minimi, la razionalizzazione inadeguata delle risorse, la mancanza di raggiungimento degli scopi e obiettivi, non ci sono programmi di cambiamenti qualitativi e quantitativi, ha anche individuato un basso livello di competitività. Questo problema è espresso nel seguente domanda: Come le decisioni finanziarie formalizzate facilitare lo sviluppo del business dei pescatori artigianali del Perù? Le decisioni finanziarie formalizzate facilitare lo sviluppo commerciale dei pescatori artigianali del Perù: Nel problema, viene proposta la soluzione attraverso la formulazione di ipotesi . Questo lavoro si è concentrata sul seguente obiettivo : progettare un sistema di decisioni finanziarie che possono facilitare lo sviluppo dei pescatori artigianali in Perù. La ricerca è di base o pura; livello descrittivo - esplicativo, sono stati utilizzati i metodi descrittivi e induttivi. Il design non è sperimentale. La popolazione composta da 10.000 persone e il campione era composto di 370. L'aliquota applicabile è del campionamento campionamento probabilistico. Le tecniche utilizzate per la raccolta dati sono stati sondaggi. Lo strumento utilizzato è stato il questionario. Analisi documentaria, inchiesta, la conciliazione, la tabulazione, la comprensione dei grafici: sono state applicate le seguenti tecniche di analisi dei dati. E sistema di valutazione, registrazione manuale, processo computerizzato con processo computerizzato Excel e SPSS: sono stati applicati i seguenti tecniche di elaborazione dei dati. Il risultato più importante è che il 93 per cento degli intervistati concorda sul fatto che le decisioni finanziarie formalizzati facilitare lo sviluppo commerciale dei pescatori artigianali del Perù.

Parole chiave: Decisioni finanziarie, di sviluppo del business formalizzato, pescatori artigianali del Perù.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

INTRODUCCIÓN:

La investigación titulada: "DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"; se ha desarrollado en el marco del nuevo Reglamento de grados de la Escuela Universitaria de Postgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal y el proceso científico generalmente aceptado.

El **Capítulo I**, se refiere al **planteamiento del problema** y dentro del mismo se considera los antecedentes, planteamiento del problema, objetivos, justificación, alcances y limitaciones y la definición precisa de las variables.

El **Capítulo II**, contiene el **marco teórico de la investigación**. Específicamente se refiere a las teorías generales y específicas sobre el tema. Dentro de las teorías específicas está el tratamiento de las teorías sobre decisiones financieras; desarrollo empresarial formalizado; y, pescadores artesanales del Perú. También en este capítulo presenta el marco conceptual de la investigación y la hipótesis.

El **Capítulo III**, está referido al **método** y dentro del mismo se trata el tipo de investigación, diseño de investigación, estrategia de la prueba de hipótesis, variables de la investigación, población, muestra, técnicas e instrumentos de recolección de datos; procesamiento; y, análisis de datos.

El **Capítulo IV**, está referido a la presentación de **resultados** y dentro de ello se presenta el análisis de los resultados y la contrastación de hipótesis.

El **Capítulo V**, presenta la **discusión** y específicamente se realiza la discusión de los resultados, la presentación de conclusiones, recomendaciones y las referencias bibliográficas.

Finalmente se presenta los anexos correspondientes y dentro del mismo se considera la matriz de consistencia y la encuesta realizada.

FÉLIX HUGO ILLESCAS SILVA

"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"

ÍNDICE

Dedicatoria 00

Agradecimiento 00

Resumen 00

Abstract 00

Sommario 00

Introducción 00

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Antecedentes de la investigación 00

1.2 Delimitación de la investigación 00

1.3 Planteamiento del problema 00

1.4 Objetivos de la investigación 00

1.5 Justificación e importancia de la investigación 00

1.6 Alcances y limitaciones de la investigación 00

1.7 Definición de las variables 00

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Teorías generales relacionadas con la investigación 00

2.1.1. Teoría general de la administración 00

2.1.2. Teoría generalde las finanzas 00

2.1.3. Teoría general de la contabilidad 00

2.1.4. Teoría generalcontrol empresarial 00

2.2. Bases teóricas especializadas sobre la investigación 00

2.2.1. Decisiones financieras 00

2.2.2. Desarrollo empresarial formalizado 00

2.2.3. Pescadores artesanales del Perú 00

2.3. Marco conceptual de la investigación 00

2.4. Marco filosófico, ético y sociológico de la investigación 00

2.5. Hipótesis de la investigación 00

CAPITULO III:

MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de la investigación 000

3.2. Nivel de la investigación 000

3.3. Métodos de la investigación 000

3.4. Diseño de investigación 000

3.5. Estrategia de prueba de hipótesis 000

3.6. Operacionalización de las variables de la investigación 000

3.7. Población del la investigación 000

3.8. Muestra de la investigación 000

3.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos 000

3.10. Técnicas de procesamiento de datos 000

3.11. Técnicas de análisis de datos 000

CAPÍTULO IV:

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Análisis e interpretación de la encuesta 000

4.2. Contrastación de hipótesis 000

CAPÍTULO V:

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. Discusión de los resultados obtenidos 000

5.2. Conclusiones 000

5.3. Recomendaciones 000

5.4. Referencias bibliográficas 000

ANEXOS

Anexo No. 1: Matriz de consistencia 00

Anexo No. 2: Instrumento: Encuesta 00

Anexo No. 3: Validación del instrumento por expertos 00

Anexo No. 4: Confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach 00

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Los antecedentes son los siguientes:

TESIS NACIONALES

Calderón (2011)[1], describe la forma como las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen a la eficiencia de las empresas del sector comercio, industria y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia. El 98% de los encuestados acepta que las decisiones financieras efectivas facilitan la eficiencia empresarial. El 97% de los encuestados acepta que la economía social de mercado es un ambiente adecuado para que las empresas sean competitivas. El 95% de los encuestados acepta que las decisiones financieras pueden ser de financiamiento, inversión y dividendos.

Cardoza (2011)[2], señala que la problemática de su investigación está identificada en la falta de efectividad, es decir en la falta de logro de metas, objetivos y misión de las empresas; para lo cual se ha propuesto a la dirección financiera, como herramienta para dicha efectividad; mediante la puesta en marcha de políticas, estrategias, procesos y procedimientos que permitan obtener el financiamiento de corto, mediano y largo plazo que permita obtener las inversiones expresadas en el capital de trabajo y bienes de capital necesarios para los propósitos que persiguen las empresas. Las conclusiones del trabajo son las siguientes: La dirección y gestión financiera son herramientas para la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana en el marco de la competitividad; la dirección y gestión financiera facilitan la obtención de financiamiento de corto, mediano y largo en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la

[1] Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011.

[2] Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011.

dirección y gestión financiera facilitan las inversiones corrientes (capital de trabajo financiero) y no corriente (bienes de capital) en las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección y gestión financiera permiten ponderar los riesgos y obtener niveles razonables de rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la dirección financiera está encargada del diseño de la visión, misión, objetivos y políticas para facilitar la efectividad de las empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; la gestión financiera comprende las estrategias, tácticas, procesos, procedimientos y técnicas para facilitar la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana; las micro y pequeñas empresas del sector comercio de Lima Metropolitana, deben minimizar sus costos y gastos para poder lograr sus metas y objetivos empresariales.

Ibarra (2011)[3], que el problema de su ha sido identificado en la falta de crecimiento de las MYPES. Dicha situación se configura en la falta de economía, falta de eficiencia, falta de efectividad, falta de mejora continua y falta competitividad. La gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos. Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. Las conclusiones de este trabajo son las siguientes: La gestión empresarial es la herramienta fundamental para el desarrollo de las MYPES en el Perú; La gestión empresarial es un proceso conformado por la planeación, organización, ejecución y control de los recursos y actividades de las MYPES; Las MYPES, tienen que aplicar un modelo de gestión empresarial para facilitar el proceso gerencial y la toma de decisiones; todo lo cual incidirá en el desarrollo de las mismas; La gestión empresarial permite a la empresa disponer del capital financiero, es decir del financiamiento propio y de terceros para concretar las inversiones temporales y permanentes y generar rentabilidad; La gestión empresarial dispone de políticas, estrategias, tácticas, acciones, procesos y procedimientos; La gestión empresarial ayuda a lograr la economía, eficiencia y efectividad en las actividades de la empresa; El desarrollo de las MYPES, es un

[3]Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011.

proceso que permite lograr las metas y objetivos; El desarrollo de las MYPES, tiene como base la planeación, organización, dirección, coordinación y control de las operaciones financieras y administrativas

Chavieri (2011)[4], señala que el problema se encuentra identificado en la falta de mejora de las actividades de las PYMES, lo cual se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera la gestión empresarial efectiva facilita la mejora continua de las MYPES del sector comercio? Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La gestión empresarial efectiva incide favorablemente en la mejora continua de las MYPES del sector comercio, mediante la definición de un proceso de gestión, definición de estrategias y toma de decisiones bien informadas. Este trabajo está orientado al siguiente objetivo: Determinar el modelo de gestión empresarial efectiva que facilitará la mejora continua de las MYPES del sector comercio. La investigación es de tipo aplicativo, del nivel descriptivo-explicativo. Se utilizó los métodos descriptivo e inductivo. Los resultados obtenidos son los siguientes: El 90% de los encuestados acepta que es posible que un modelo de gestión empresarial efectiva facilite la formulación de estrategias y la toma de decisiones facilitando la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. El 100% de los encuestados, contesta que el proceso gerencial, a través de la planeación, organización, dirección, coordinación y control; facilitará en la efectividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. El 96% de los encuestados acepta que las decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua; facilitarán la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio. La competitividad es imponerse en costos, gastos, ventas y rentabilidad a las empresas de la competencia. Esto es posible lograrlo cuando se dispone de un modelo de gestión empresarial efectiva, es decir orientados a mejorar todo el acontecer empresarial. El 90% de los encuestados acepta que es posible alcanzar la mejora continua de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, sobre la base de la gestión empresarial efectiva. Un modelo de gestión empresarial efectiva contiene un proceso, procedimientos, técnicas y prácticas de gestión generalmente aceptadas orientadas en un proceso sistémico a lograr las metas y objetivos empresariales. Reducir costos, incrementar ventas, mejorar la rentabilidad es sencillo de lograr cuando se dispone de un modelo de gestión orientado a la mejora continua empresarial.

[4] Chavieri Salazar Cesar. Tesis: "Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las MYPES del sector comercio", presentada en la Universidad nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011.

Begazo (1996)[5], evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales. En este trabajo se logró los siguientes resultados: el 95% de los encuestados acepta que la competitividad es una urgencia en las pequeñas empresas de confecciones; el 96% acepta que la estructura óptima del capital financiero de las pequeñas empresas facilita el desarrollo de las inversiones y contribuye a la competitividad.

Zambrano (2005)[6], analiza la gestión financiera y su contribución en el desarrollo de las PYMES. Se considera que la gestión financiera abarca las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión y las decisiones de dividendos. Se considera que el desarrollo de las PYMES abarca la eficiencia, efectividad, productividad y mejora continua empresarial. El 93% de los encuestados acepta que la gestión financiera facilita el desarrollo empresarial formalizado. El 97% acepta que las decisiones de financiamiento adecuadas contribuyen a tener inversiones con alta rentabilidad.

Mendoza (2005)[7], presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía; productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub-sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales. El 98% de los encuestados acepta que la gestión financiera estratégica facilita la competitividad de las empresas. El 95% de los encuestados acepta que la gestión financiera abarca una serie de decisiones sobre economía, eficiencia, efectividad y mejora continua de las empresas.

---

[5] Begazo Villanueva, José Domingo. Tesis: "La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad"; presentada para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 1996.

[6] Zambrano Calle, Abraham José. Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003"; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2005.

[7] Mendoza Torres, Ana María. Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; 2005.

Ángeles (2005)[8], analiza, sintetiza e interpreta como el análisis de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad contribuye a la toma de decisiones financieras efectivas y por tanto conlleva la optimización y competitividad de las MYPES. El 90% de los encuestados acepta que el análisis financiero incide en las decisiones óptimas de las PYMES.

TESIS INTERNACIONALES

Romero (2012)[9], describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo. El 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las empresas, mediante el uso adecuado de los recursos financieros. El 93% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan la economía, eficiencia y efectividad empresarial. El 97% de los encuestados señalan que las decisiones financieras óptimas facilitan la competitividad empresarial.

Arteaga (2012)[10], realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno. El 90% de los encuestados acepta que la administración financiera competitiva solo es posible con decisiones financieras efectivas, es decir enmarcadas en las metas, objetivos y misión empresarial. El 89% acepta que las decisiones de financiamiento, en tanto sean bien informadas y oportunas, facilitan el desarrollo empresarial formalizado.

Juárez (2010)[11], explica todos los aspectos de las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y riesgos empresariales y la forma como optimizan a las empresas en general. Algunas conclusiones del trabajo son las siguientes: Las decisiones de financiamiento facilitan las decisiones de inversión. Las decisiones de inversión facilitan las decisiones de

---

[8] Ángeles Macedo, Floriana Viviana. Tesis: "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2005.

[9] Romero García, Rosalía. Tesis: "Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas ". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México; 2012.

[10] Arteaga García, Carlo Magno. Tesis: "Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas ". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile; 2012.

[11] Juárez Zapata, Domingo. Tesis: Decisiones financieras para la optimización empresarial. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración; 2010.

dividendos o rentabilidad. Las decisiones sobre riesgos facilitan las decisiones de dividendos o rentabilidad. Las decisiones financieras facilitan la optimización de las empresas.

Herrero (2010)[12], describe todos los aspectos que conducen a la efectividad de las empresas españolas y luego establece la forma como incide en la competitividad empresarial. La efectividad es entendida como el logro de las metas, objetivos y misión empresarial. La competitividad es entendida como la forma de vender calidad e imponerse a la competencia local e internacional. Algunas conclusiones son las siguientes: La economía empresarial facilita la eficiencia empresarial. La eficiencia empresarial facilita la efectividad empresarial. La economía, eficiencia y efectividad facilitan la competitividad. Solo las empresas competitivas aseguran continuidad en el desarrollo de sus actividades y eso genera confianza en directivos, trabajadores, inversionistas, clientes, proveedores, acreedores y otros agentes económicos.

1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACION

DELIMITACIÓN TEMPORAL

El trabajo analizará la información de los pescadores artesanales del Perú desde el año 2008 – 2013. Sobre esa base se propondrá un conjunto de decisiones financieras para que en el futuro se alcance el desarrollo empresarial, pero en la condición de formalizado, es decir como sujeto de crédito.

DELIMITACIÓN ESPACIAL

El trabajo se desarrollará en los puertos y caletas del Perú.

DELIMITACIÓN SOCIAL

En el proceso de investigación se establecerá relaciones sociales con pescadores artesanales, hombres y mujeres que trabajan en los puertos y caletas del Perú.

[12] Herrero Heredia, Eduviges. Tesis: La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial. El caso de las empresas españolas. Presentada en la Universidad Complutense de Madrid, para optar el grado de Doctor en Economía; 2010.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El problema se ha determinado en el deficiente desarrollo de la pesca artesanal que llevan a cabo los denominados pescadores artesanales. Lo cual se concreta en la deficiente economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de sus recursos y actividades.

Se ha determinado la existencia de informalidad total, altos costos y mínimos beneficios, inadecuada racionalización de recursos; falta de cumplimiento de metas y objetivos; no existen programas de cambios cualitativos y cuantitativos; asimismo se ha determinado un nivel deficiente de competitividad.

También es parte de esta situación, el deficiente aspecto financiero. Los pescadores no disponen de una adecuada estructura del capital financiero, lo que hace que no dispongan de los recursos financieros necesarios para las inversiones que necesitan para concretar e impulsar el desarrollo empresarial formalizado. Los pescadores artesanales, no disponen de una adecuada estructura de inversiones; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos (lanchas que no utilizan) lo que no contribuye a generar los adecuados bienes de capital y por tanto las rentas en la actividad artesanal. Los pescadores artesanales no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas.

Los pescadores artesanales no disponen de presupuestos financieros que les permita medir a priori la liquidez proyectada que necesitan obtener.

Otro punto importante que afecta el desarrollo de los pescadores artesanales, es la falta de ponderación de los riesgos; no analizan los riesgos internos ni muchos menos los riesgos externos o de mercado. En los riesgos internos está la falta de planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos; los cuales tienen que ponderarse para facilitar el desarrollo empresarial formalizado. En cuanto a los riesgos externos no ponderados están las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia de grupos nacionales e internacionales, las medidas del gobierno, etc. todo lo cual configura una deficiencia en las decisiones sobre riesgos que afecta el desarrollo empresarial formalizado.

Por otro lado se ha determinado que los pescadores artesanales no generan información contable ni financiera por tanto no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica que originan sus actividades; por tanto tampoco disponen de

información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales.

Para solucionar toda esta problemática se propone a las decisiones financieras, tales como de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que permitan desarrollar a los pescadores artesanales en la infraestructura, tecnología, procesos, procedimientos y técnicas propias de sus actividades.

Las decisiones financieras vienen a ser la toma de una postura bien informada y que se concretará en una adecuada economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de los pescadores artesanales de Lima Metropolitana.

Solo tomando las decisiones financieras en forma efectiva se va a mejorar la estructura del capital financiero, capital de trabajo, bienes de capitales, la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de Los pescadores artesanales.

1.3.2. ESTRUCTURACIÓN DEL PROBLEMA

1.3.2.1.PROBLEMA PRINCIPAL

¿De qué manera las decisiones financieras facilitarán el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú?

1.3.2.2.PROBLEMAS SECUNDARIOS

1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento facilitarán la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú?

2) ¿De qué forma las decisiones de inversión facilitarán la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú?

3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad influirán en la competitividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú?

4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos influirán en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un sistema de decisiones financieras que pueda facilitar el desarrollo de los pescadores artesanales del Perú.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1) Analizar las decisiones de financiamiento en la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú.

2) Identificar las decisiones de inversión en la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú.

3) Determinar la rentabilidad y la influencia en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú.

4) Calcular los riesgos y su influencia la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú.

1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Si bien, esta investigación es de tipo básica o pura; sin embargo, en la medida que los pescadores artesanales del Perú lo estimen conveniente pueden utilizar el Modelo de decisiones financieras para el desarrollo empresarial formalizado, para concretar las decisiones de financiamiento, inversiones y rentabilidad y riesgo como base para el desarrollo empresarial formalizado. Este modelo contemplará las fuentes de financiamiento, el costo de cada una de ellas, el costo promedio ponderado de capital (CPPC); el capital de trabajo y los bienes de capital; asimismo la ponderación financiera interna y externa que deben tener este tipo de empresas para contribuir al desarrollo de las mismas.

1.5.2. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para el capital de trabajo y los bienes de capital.

Las decisiones de financiamiento deberán llevarse a cabo con toda la información financiera disponible y en la oportunidad más adecuada para que contribuya a lograr las metas y objetivos, obtener ventajas e imponerse a la competencia.

Las decisiones de financiamiento están orientadas a obtener financiamiento interno, es decir del propietario, socios, accionistas de Los pescadores artesanales; pero también de fuentes externas como créditos bancarios en sus diversas modalidades: préstamos para capital de trabajo, préstamos para bienes de capital; préstamos hipotecarios, arrendamiento financiero y cualquier otra modalidad que permita disponer de los recursos necesarios para que la empresa logre liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; también para que las empresas logren economía, eficiencia, efectividad y competitividad en el desarrollo de su giro o actividad.

La falta de desarrollo de los pescadores artesanales, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante las decisiones de financiamiento. La base para lograr el desarrollo de los pescadores artesanales parte de las decisiones de financiamiento. Las decisiones de financiamiento encaminan a los pescadores artesanales a lograr sus metas, objetivos y misión.

1.5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA

De acuerdo al Artículo 58 de la Constitución Política del Perú del año 1993; la iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país. A su vez el Artículo 59 establece que el Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria; el Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades. El Artículo 60 señala que el Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de empresa, la actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal.

De acuerdo a la Ley General de Sociedades 26887 y el Decreto Legislativo No. 1086 -Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente-, el Estado promueve el acceso de los pescadores artesanales al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de finanzas y microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones - SBS. Asimismo, promueve la incorporación al sistema financiero de las entidades no reguladas que proveen servicios financieros. La Corporación Financiera de Desarrollo - COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a Los pescadores artesanales , diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a Los pescadores artesanales , los considerados en la Ley Nº 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias. También se establece que en los procesos de contratación de bienes y servicios que realicen las entidades públicas con las MYPE, una vez adjudicada la buena pro a favor de cualquiera de estas, las MYPE industriales podrán ceder su derecho de acreedor a favor de las instituciones financieras reguladas por la Ley Nº 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.

Desde el punto de vista social, este trabajo se justifica, porque proporcionará información a los pescadores artesanales del Perú, con la cual podrán solucionar la problemática que enfrentan y encaminar al desarrollo empresarial formalizado. El trabajo también permitirá obtener información de los acreedores para las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgo. En ese mismo contexto se establecerán relaciones con pescadores artesanales para comprender la demanda de bienes y la oferta de materias primas que permitirán a las empresas cumplir sus actividades en forma adecuada.

1.5.4. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia está dada por el hecho de presentar un modelo de investigación que busca resolver una problemática.

Asimismo, porque permite plasmar el proceso de investigación científica y los conocimientos y experiencia profesional.

Este trabajo es importante por que las decisiones financieras en los pescadores artesanales facilitan los recursos financieros para el capital de trabajo de este tipo de empresas y con ello se logrará disponer de dinero en efectivo, en cuenta corriente en cuentas de ahorros; también se logrará tener los recursos para adquirir los materiales directos e indirectos que utilizan para obtener la pesca necesaria; los recursos financieros servirán para pagar la mano de obra directa e indirecta, así como los costos indirectos de fabricación, como los gastos administrativos, de venta y financieros que necesitan estas empresas para desarrollar sus actividades.

Las decisiones de financieras también facilitarán los recursos financieros para los bienes de capital de los pescadores artesanales como la adquisición, renovación de la maquinaria y equipo que se necesita para llevar a cabo la actividad pesquera; para adquirir las unidades de transporte, muebles y equipos diversos necesarios para mantenerlos en las empresas en la generación de la rentabilidad que necesitan para consolidarse en el mercado.

Asimismo este trabajo es importante porque permitirá plasmar los conocimientos y experiencias sobre los pescadores artesanales del Perú.

1.6 ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a los pescadores artesanales del Perú.

Las limitaciones que se han tenido son de carácter informativo y financiero.

Estas entidades tienen mucho celo por la información operativa, financiera y económica.

En lo financiero estas entidades ni ninguna otra facilita recursos financieros para llevar a cabo investigaciones de este tipo.

1.7 DEFINICIÓN DE VARIABLES

1.7.1 VARIABLE INDEPENDIENTE

Las decisiones financieras; son las alternativas viables sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que son tomadas por los responsables de la gestión de las empresas. Para que sean más técnicas y aseguren los objetivos empresariales, requieren que sean bien informadas.

1.7.2 VARIABLE DEPENDIENTE

El desarrollo empresarial formalizado; es un proceso que conduce a los negocios relacionados con la pesca artesanal a formalizarse ante las diferentes instancias, con el propósito de generar garantía en los consumidores de los productos marinos. Genera costos para los interesados, pero a la larga generan beneficios como constituirse en sujetos de crédito para obtener fuentes de financiamiento para llevar a cabo sus actividades pesqueras.

1.7.3 ENTE INTERVINIENTE

Los pescadores artesanales del Perú; son aquellas personas dedicadas a las actividades de pesca en su forma tradicional y/o rudimentaria y que llevan a cabo esta actividad como en pequeñas unidades de transporte marino y pescan solo pequeñas cantidades que los comercializan directamente o por intermedio de los terminales pesqueros, mercados, restaurantes y vecindario. Estas personas necesitan formalizarse para ser sujetos de crédito de modo que consigan los recursos para el capital de trabajo y bienes de capital para desarrollar sus actividades pesqueras cada día de mejor manera.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA

2.1.1. TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN

Interpretando a Chiavenato (2013)[13]; la teoría general de la administración presenta a las escuelas administrativas, que son las que tienen la teoría de esta importante ciencia del saber humano. Al respecto se tiene lo siguiente:

ESCUELA EMPÍRICA:

Inicia a principios del siglo XX a partir que inicia la civilización. Esta corriente postula que las tareas administrativas deben ser ejecutadas y consideradas en la forma sugerida por el pasado reciente, la costumbre o la tradición. Su objetivo es evitar errores basándose en situaciones pasadas. Sus principales representantes son: Peter F Drucker; Ernest Dale; Lawrence Appley; quiénes realizaron estudios vasados en experiencias prácticas, en las que destacaron todos los fundamentos teóricos. Es una práctica generalizada entre muchos gerentes, sobre todo en la empresa mexicana; En ocasiones se logran resultados favorables, sobre todo cuando la empresa es manejada por administradores “natos” o de gran experiencia o cuando se trata de productos o servicios de gran demanda. Aun así, no se obtienen los mismos resultados que se lograrían utilizando la técnica administrativa. Se administran sobre causas, corrigiendo errores; los principios son empíricos y no se realizan ningún esfuerzo para explorar nuevos senderos e intentar algo diferente. Se practican sistemas de otras empresas y se comparan eventos administrativos pasados con los actuales y futuros. La principal desventaja de la escuela empírica es que los resultados que se obtienen, en ocasiones, son mediocres, ya que lo que es conveniente para una empresa no siempre lo es para la otra, y la aplicación y comparación de eventos pasados es dudosa. Además se permanece al margen de todos los avances de la administración y de los de las ciencias auxiliares de la misma.

[13] *Chiavenato, Adalberto. Introducción a las teorías administrativas. México. Pearson Educación. 2013.*

Algunos creen que las tareas administrativas deben básicamente considerarse y ser ejecutadas en las formas similares a las del pasado reciente. Es decir, la administración está guiada por la costumbre o la tradición.

Además, ciertos elementos del estudio de los casos sugieren el uso del enfoque de la costumbre, pero definitivamente no el enfoque exclusivo. El estudio de un caso es la descripción por escrito de la situación de una compañía que se presume requiere una acción administrativa .Se analiza la situación, los eventos clave son discutidos, se revelan las relaciones de importancia, y por último, se origina la solución recomendada. El método del estudio de casos ayuda a crear habilidad en la determinación del problema y en la capacidad analítica. También sugiere que si un gerente se enfrenta a una situación real que se parezca mucho a la descrita y discutida, su mejor recomendación y solución bien podría ser la desarrollada en el estudio del caso. Hasta este grado se puede considerar promover el uso de la escuela de la administración por la costumbre. Con frecuencia se obtiene resultados favorables mediante el empleo de la escuela administrativa por costumbre. La practican en la actualidad muchos gerentes , principalmente debido a que es sencilla , proporciona una sensación de seguridad y mantiene informado al gerente de las actividades fuera de su empresa información detallada del progreso en otras empresas puede ser de considerable ayuda en la solución de problemas de la gerencia. Mantiene la forma acostumbrada de ejecutar las tareas administrativas de hecho, en un sentido real, la principal implicación puede ser muy bien el mantener no alterar las cosas, y continuar administrando la empresa en la misma forma en que siempre ha sido administrada .Eso en la mente del gerente que sigue esta escuela es la forma más segura y atinada para el éxito y la estabilidad administrativa.

Los objetivos son conocidos con precisión se requiere de menos supervisión, se sabe de donde se dirigen los esfuerzos. Es un sistema muy costoso no todos los subordinados tienen la capacidad de saber fijar los objetivos y ser responsables.

ESCUELA CIENTÍFICA:

La principal característica de esta escuela es el uso del método científico para descubrir nuevos conocimientos respecto a la administración. Los creadores de esta escuela son Frederick Winslow; Taylor; Gilbert y Henry L. y Gantt; Quienes a principios de este siglo en Estados Unidos, determinaron las bases de la administración científica. Taylor estableció principios y normas que permiten obtener un mayor rendimiento de la mano de obra y ahorro de los materiales. Básicamente aborda aspectos como estudios de tiempos y movimientos, selección de obreros, métodos de trabajo, incentivos, especialización e instrucción. A esta

corriente se le llama administración científica, por la racionalización que hace de los métodos de ingeniera aplicados a la administración y debido a que desarrolle investigaciones experimentales orientales asía el rendimiento del obrero. Sin embargo, algunos autores consideran que es un error llamar ciencia a una serie de principios que carecen de bases fisiológicas y psicológicas, argumentando que, en esencia, este método no es más que un sistema perfeccionado para aumentar al máximo el rendimiento de la mano de obra atreves de la utilización más estricta de los tiempos; la principal objeción a esta escuela es la preponderancia que se otorga al éxito económico, en lugar de al bienestar físico y mental del trabajador.

Las reacciones que provoco el Taylorismo, al implementarse en las industrias americana y europea, fueron en ocasiones violentas. Así los franceses de la confederación federal del trabajo acusaron al Taylorismo de ser “una organización del surmenaje”.

La influencia tecnicista de Taylor aun existen en algunos sistemas de organización, sus teorías han sido puestas a prueba con diversos resultados en las empresas, desde hace algunas décadas. La contribución fundamental de la administración científica es la aplicación del método científico en la administración y el surgimiento de esta como una rama especifica del conocimiento.

Charles Babbage. Uno de los iniciadores de la ingeniera industrial y de la administración moderna. Dedico gran tiempo al desarrollo de una maquina calculadora a la que llamo maquina diferencial que fue precursora de la actual computadora electrónica.

Anticipo muchas teorías de Taylor. Capítulos inconvenientes del estudio de tiempos. Su mayor aportación fue la división por oficios, al utilizar artesanos especializados en productos completos postulo las ventajas de la división del trabajo: i) Menor tiempo en aprendizaje; ii) Menor habilidad por la frecuente repetición de los mismos procesos; iii) Propicia la invención de herramientas y maquinaria para realizar los procesos; iv) Adecuación del hombre en el puesto.

Capitán Henry Metcalf. Establecía la propuesta de que hay una ciencia de la administración basada en principios que puedes aplicarse a una gran variedad de casos. Indicaban, además, que esos principios pueden determinarse registrando observaciones y experiencias, comparándolas.

Henry Robinson Towne. Fue el mediador para alcanzar el reconocimiento de Taylor y sus métodos. Fue también un innovador por su propio derecho, especialmente por mejorar los sistemas de jornal por trabajo a destajo.

Abogo por un intercambio de experiencia entre los gerentes de servicio de diferentes compañías bajo la dirección de la ASME, representando así los datos sobre los que podría basarse una ciencia administrativa.

Frederick Winslow Taylor. Es una de las personalidades más importantes en el mundo de la administración; Frecuente mente se le llama el “padre de la administración científica”. Nació en Germán Town, estado de Pennsylvania y pertenecía a la clase media. En 1870 ingreso como mecánico a un taller; rápidamente convirtió su departamento en uno de los más productivos y, por lo mismo, consiguió ser jefe de mecánicos. Taylor dedico la mayor parte de sus esfuerzos a estudiar y encontrar la mejor manera de ejecutar el trabajo atreves de los estudios de los tiempos y movimientos y de la forma más adecuada para remunerar a los trabajadores con el fin de incrementar la productividad. Para motivar al personal introdujo el sistema de incentivos de trabajo diferencial, que consistía en crear dos tipos de tarifas. Ejemplo: Si un trabajador obtiene una producción estándar se le paga una primera tarifa, independientemente de su salario normal. Si este mismo rebasa el estándar se le remudara con la segunda tarifa y esta es mucho mayor que la primera. En 1911 publicó el libro Principales of Científica Management en donde trata de demostrar las grandes pérdidas que una empresa tienen frecuente mente en material y en tiempo, por falta de una adecuada administración.

Así lo demuestra, que la administración es una ciencia que está basada en reglas, leyes y principios bien definidos. Postulo que para aplicar la administración científica eran necesarias “revolución mental “tanto en la mente del trabajador como en la de la gerencia misma, que comprenden los siguientes aspectos: a) En lugar de que ambas partes estén en pugna por la división del superávit, deben unirse para aumentar este; b) Para efectuar cada tarea debe utilizarse el método científico atreves de la experimentación y de la observación, lo que incrementa la eficiencia; c) Los incentivos promueven el interés del trabajador y la productividad; d) La estandarización de los métodos y condiciones de trabajo es indispensable para realizar el trabajo; e) Es necesario diferenciar las funciones del supervisor, de las del trabajador.

Henry Laurence Gantt. Originario del sur de Marelant, en E.U. obtuvo su título de ingeniero; conoció a Taylor en 1887 y a partir de esta fecha se convirtió en su fiel discípulo y colaboración. Gantt presto más atención a crear un ambiente que le permitiera obtener más cooperación de sus trabajadores, al fijarles una tarea bien definida para tal efecto estableció un sistema de remuneración a los obreros al que llamo primas y tareas de Gantt.

Frank Bunker Gilbert. También fue discípulo y un eficaz continuador de los estudios de Taylor. Después de concluir la preparatoria Gilbert se dedico a trabajar en la construcción y se

inicio como aprendiz de albañil. Fue precisamente donde implanto un método para efectuar el menor número de movimientos en el menor tiempo posible lo llevaron a identificar los 17 elementos básicos que se podrían aplicar en cualquier actividad para reducir movimientos. El llamo a estos elementos Therbligs denominación que utilizo por inversión de su apellido.
Gilbert define estos estudios como "el estudio de los movimientos en el arte o ciencia de suprimir el desperdicio de las fuerzas que implican los movimientos inútiles, ineficaces o mal combinados".

ESCUELA CLÁSICA:

Representantes de esta escuela Henry Fayol; pionero de la teoría clásica, es considerado, junto con Taylor, uno de los fundadores de la administración. Se preocupo por definir las funciones básicas de la empresa, el concepto de administración planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar, y los llamados principios generales de la administración como procedimientos universales aplicables en cualquier tipo de organización o empresa. Para Fayol, existe una proporcionalidad de la función administrativa, que se reparte en todos los niveles de la empresa. Formulan una teoría de la organización que considera a la administración como una ciencia .El énfasis en la estructura lleva a que la organización sea entendida como una disposición de las partes que la constituyen, su forma y la interrelación entre dichas partes.
Esta escuela clásica se circunscribe, esta debe caracterizarse por una división de trabajo y la correspondiente especialización de las partes que constituyen, la división del trabajo debe ser vertical u horizontal .Sin embargo a la par de la división del trabajo y la especialización, debe establecerse la coordinación para garantizar la perfecta armonía del conjunto y, en consecuencia, alcanzar la eficiencia de la organización. Existen varias críticas hacia la teoría clásica: el enfoque extremadamente simplificado de la organización formal, que ignora la organización informal; la ausencia de trabajos experimentales, capaces de dar base científica a sus afirmaciones y principios; sin embargo, las críticas hechas a la teoría clásica no desvirtúan el hecho de que a ella debemos las bases de la teoría administrativa moderna.

ESCUELA DE LAS RELACIONES HUMANAS:

Representantes de esta escuela: George Elton Mayo y Robert Owen. Las reacciones negativas de los trabajadores frente al Taylorismo y los resultados mediocres en su aplicación, así como los principios para la selección científica de los trabajadores, generaron el desarrollo de la psicología industrial. Nació así la escuela de las relaciones humanas, conocido también como la escuela del comportamiento humano misma que otorga mayor importancia al hombre, al

hacer de la conducta de este el punto focal de la acción administrativa. Estas teorías surgieron a partir de las investigaciones que Elton Mayo realizo en Hawthorne, a mediados de los años 20, en donde estudio los efectos de las diferentes condiciones ambientales y psicológicas, en relación con la productividad del trabajador.

En estas investigaciones se obtuvieron conclusiones, para entonces sorprendentes; los factores que influyen para elevar la moral de los trabajadores son aspectos de tipo afectivo y social, tales como el reconocimiento, el ser escuchado por la gerencia, el formar parte del grupo de trabajo etc.

El tipo de supervisión es vital para la eficiencia, así como la solidaridad y la cohesión son de suma importancia para el desempeño para el individuo en su trabajo.

Este enfoque trata de desarrollar un concepto m as humano de la naturaleza de la administración. El punto de vista del "hombre maquina" de la ingeniería, es sustituido por el del hombre que merece un trato de justicia y dignidad. Su objetivo primordial es comprender y lograr los mejores esfuerzos del trabajador, atreves de la satisfacción de sus necesidades psicológicas y de grupo, valiéndose para ello estudios sobre motivación, participación, grupos, etc. La desventaja de esta corriente es que el idealismo respecto a las relaciones humana está condenada a la impopularidad en un campo tan practico como la empresa, ya que en muchas ocasiones se descuida el aspecto técnico y el paternalismo exagerado ocasiona resultados muy pobres.

Su aportación a la administración es muy grande, ya que todas las nuevas corrientes administrativas se basan en esta escuela

ESCUELA NEOHUMANORRELACIONISTA

En algunas ocasiones de forma paralela al desarrollo de las corrientes estructuralistas en Europa se produce los estados unidos una nueva escuela dentro de la administración , la cual denominaremos "nehumano-relacionista" , se considera aspectos fundamentales de la corriente representada por Elton mayo y sus teoría de las relaciones humanas dentro de la organización productiva así como algunos aspectos que vienen a revisar a Elton mayo en relación con las influencias entre la estructura social y la organización o empresa. Esta escuela nehumanorrelacionista lo que en realidad importa es una actualización de las diversas teorías de las relaciones humanas dentro de la empresa de la industria. Toma algunos elementos del estructuralismo, tales como la relación entre la organización productiva y el medio ambiente social , económico , político la importancia , de la vida social y la dinámica que esta produce dentro de la organización en cuanto a motivaciones físicas , materiales y sociales ; pero el

énfasis de esta escuela no se encuentra como en el caso del estructuralismo en el desarrollo de conceptos teóricos que explica la dinámica que se produce dentro de una organización de producción. Por lo contrario, el acento de la corriente neohumanorrelacionista en los estados unidos principalmente se encuentra sobre el desarrollo de técnicas y procedimientos más sofisticados dentro de la organización productiva. El neohumanorrelacionismo adolece del mismo pragmatismo característico de todas las demás escuelas administrativas que se desarrollan en los estados unidos y que podemos englobar bajo el nombre de business administración. Todas estas teorías buscan un último término encontrar solución a problemas muy específicos que se presentan en la industria moderna, el común denominador de todas ellas es la búsqueda de la elevación del nivel de eficiencia básicamente, atreves de lograr una mayor productividad de la fuerza de trabajo.

Este enfoque considera aspectos de las relaciones humanas, principalmente las ideas de Elton Mayo. Su aporte consiste en la actualización de las diversas teorías de las relaciones humanas dentro de las organizaciones y toma elementos del estructuralismo, tales como la relación entre organización productiva y ambiente social. Sin embargo, el aspecto más importante de este enfoque se encuentra en el desarrollo de técnicas y procedimientos más sofisticados para el control de las relaciones humanas que se producen dentro de una organización productiva.

Lo que busca este enfoque es alimentar la eficiencia a través de una mayor productividad de la fuerza de trabajo. Los autores de esta escuela presentan discusiones sobre elementos de la Administración, como planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones de una organización.

Visto así, las características principales de las nuevas relaciones humanas se pueden reducir a las siguientes: Actualiza conceptos de las relaciones humanas y del estructuralismo; Desarrolla técnicas más sofisticadas para el control de las relaciones humanas; Busca aumentar la eficiencia a través de una mayor productividad de la fuerza de trabajo; Una de las principales teorías es la administración por objetivos; Busca la participación del trabajador como en la teoría Y; Surge la teoría Z, donde el trabajador participa en los objetivos de la empresa.

Abraham Maslow Psicólogo y consultor industrial americano, nació en 1908 y murió en 1970. Su modelo desarrollado por Abraham Maslow pertenece a la corriente de las Neo Relaciones Humanas y surge como respuesta frente a las visiones limitadas del conductismo y el psicoanálisis, preocupándose de los problemas auténticos que sufre el ser humano.

El desarrollo de la personalidad humana se realiza a partir de una necesidad o impulso supremo. Maslow abandona tanto el concepto de impulsos múltiples en la motivación humana

como los conceptos de homeostasis o reducción del impulso, para sugerir una tendencia intrínseca al crecimiento o auto perfección, una tendencia positiva al crecimiento, que incluye tanto los motivos de carencia o déficit como los motivos de crecimiento o desarrollo.

Maslow plantea dentro de su teoría, el concepto de jerarquía de las necesidades, las cuales se encuentran organizadas estructuralmente con distintos grados de poder, de acuerdo a una determinación biológica dada por nuestra constitución genética como organismo de la especia humana. Sin embargo para comprender el concepto de motivación es necesario entender primero la noción de necesidad humana.

ENFOQUE NEOCLÁSICO:

La teoría neoclásica (escuela operacional o del proceso administrativo) surgió de la necesidad de utilizar de los conceptos validos y pertinentes de la teoría clásica eliminando las exageraciones en distorsiones típicas de cualquier teoría pionera ajustándolos con otros conceptos igualmente validos y pertinentes ofrecidos por diversas teorías administrativas durante las décadas de 60, 70, 90. El enfoque neoclásico es la reivindicación de la teoría clásica actualizada dimensionada en los problemas administrativos y el tamaño de las organizaciones de hoy. La teoría neoclásica es la teoría clásica adaptada al modelo de las empresas actuales. El enfoque neoclásico “consiste en identificar las funciones “de los administradores y enseguida deducir de ellas los principios fundamentales del la complicada practica de la administración. Dentro de los principales autores se encuentran Peter F. Drucker, William Newman, Ernest Dale, Ralph C. Davis, Louis Allen, Harold Koontz. Los autores neoclásicos no forman propiamente una escuela definida sino un movimiento relativamente heterogéneo. Dentro de las principales características de la teoría neoclásica se encuentran: 1. Énfasis en la práctica de la administración: Los autores neoclásicos buscaron desarrollar sus conceptos en f forma práctica y utilizable, considerando principalmente la acción administraba. Enfatiza los aspectos fundamentales de la administración. 2. Reafirmación relativa de los postulados básicos: los autores neoclásicos pretenden poner las cosas en el lugar preciso, retoman gran parte de la teoría desarrollando material de la teoría clásica, lo redimensionan y lo estructuran de acuerdo en las circunstancias de la época actual. 3. Énfasis en los principios generales de la administración: Retoman con criterios más o menos elásticos, los principios de administración que utilizaban los autores clásicos como leyes científicas, en la búsqueda de soluciones administrativas, prácticas. 4. Énfasis en los objetivos y en los resultados: toda organización existe, no para sí misma sino para alcanzar objetivos y producir resultados. De allí nace el énfasis en los objetivos organizacionales y en

los resultados que deben alcanzar, como medio de evaluar el desempeño de las organizaciones. 5. Eclecticismo: Los autores neoclásicos a pesar de basarse en gran parte en la teoría clásica, son bastante eclécticos y recogen el contenido de todas las teorías administrativas.

Para los autores neoclásicos la administración consiste en orientar, dirigir y controlar los esfuerzos de un grupo de individuos para lograr un objetivo en común. Al formular la teoría de las organizaciones, Drucker destaca tres aspectos principales: En cuanto al objetivo: las organizaciones no viven para si mismas solo son medios y órganos sociales que pretenden la realización de una teoría social. En cuanto a la administración: todas las grades organizaciones son diferentes objetivos y propósitos pero son esencialmente semejante en el área administrativa. En cuanto al desempeño individual: aquí hay una menor diferencia de las organizaciones. En desempeño individual indica la eficacia del personal que trabaja entre a las organizaciones, en cada empresa debe considerarse desde el punto de vista en la eficacia y la eficiencia simultáneamente. La eficacia es una medida del logro de resultados mientras que la eficiencia es una medida de la utilización de los recursos en este proceso.

Este movimiento reafirma los principios básicos de organización. Los principios fundamentales de la organización formal son: división del trabajo, especialización, jerarquía y distribución de la autoridad y la responsabilidad: 1. División del trabajo: consiste en descomponer un proceso complejo en una serie de pequeñas tareas. 2. Especialización: cada órgano o cargo tiene funciones y tareas específicas y especializadas. 3. Jerarquía: en toda organización formal existe una jerarquía por escalas, estratos o niveles de autoridad de los cuales los superiores tienen cierta autoridad sobre los inferiores. 4. Distribución: de la autoridad y la responsabilidad: la jerarquía de la organización formal representa autoridad y la responde en los diversos niveles inferiores de de la organización.

Asimismo, este movimiento pone énfasis en el Proceso administrativo: i) Planeación. Es la función administrativa que determina los objetivos con anticipación y que debe hacerse para alcanzarlos; ii) Organización. Agrupa las actividades necesarias para realizar lo planeado; iii) Dirección. Orienta e indica el comportamiento de las personas en función de los objetivos por lograr; iv) Control. Busca asegurar a lo planeado, organizado y dirigido, cumplió realmente los objetivos previstos.

ESCUELA ESTRUCTURALISTA

La teoría estructuralista surgió en la década de 1950, como una derivación de los análisis de los autores orientados hacia la teoría de la burocracia, quienes intentaron conciliar las tesis

propuestas por la teoría clásica y por la de las relaciones humanas. Dentro de los principales autores representan la teoría estructuralista se encuentran Víctor A. Thompson Omitía Etzioni, Talcoltt Parzons, Peter M. Blau, Reinara Bendix y Robert Presthus. Posterior a Taylor y Mayol surge en el campo de la administración una nueva corriente definida como estructuralismo.

Esta escuela estructuralista viene a realizar una síntesis de los conceptos que expresaban Taylor y mayol y además, considera algunos elementos de análisis de Marx y Weber sobre las organizaciones.

Los autores estructuralistas (mas orientados hacia la sociología organizacional) buscan interrelacionar las organizaciones con su ambiente externo, que es la macro sociedad es decir la sociedad organizacional caracterizada por la interdependencia de las organizaciones. De ahí surge un nuevo concepto de organización y un nuevo concepto de hombre: el hombre organizacional que desempeña roles organizacionales simultáneos. El análisis de las organizaciones desde el punto de vista estructuralista utiliza un enfoque múltiple globalizante: abarca la organización formal y la informal (en una alusión a la teoría clásica y ala de las relaciones humanas, considera el efecto de las recompensas y las sanciones materiales sociales en el comportamiento de las empresas toma en cuenta los diferentes niveles jerárquicos en el análisis organizacional y las relaciones externas de la organización con otras organizaciones. El análisis organizacional se facilita enormemente en este enfoque múltiple y globalizante para la utilización de tipologías organizacionales, tema en el cual las estructuralistas son maestros. Etzioni, Blau y Scott sugieren tipologías sencillas y unidimensionales para analizar y compara las organizaciones.

La teoría estructuralista inicia los estudios ambientales, partiendo del concepto de que las organizaciones son sistemas abiertos en constante introducción con su medio ambiente. Hasta entonces la teoría administrativa partía de una concepción de sistema cerrado se había dedicado al estudio de los aspectos internos de la organización. Se señala los diversos extractos ambientales y se define debidamente los ambientes generales y operacionales, constituidos por las partes per tenientes del ambiente general. La teoría estructuralista es inminentemente criticada además se citan y comentan algunos comentarios satíricos a la organización, como los que hacen Parkinson Peter Thompson y Jay. La evolución critica del estructuralismo la administración, con sus aspectos positivos y sus profundas restricciones y limitaciones concluye que es una teoría de transición hacia la teoría de los sistemas

La corriente estructuralista se diferencia, básicamente, de las escuelas de la administración científica y de las relaciones humanas en cuanto que realiza sobre las relaciones de la unidad

productiva o empresa con el sistema social que lo rodea. Incluye, además, como decíamos anteriormente, conceptos sintetizados de las teorías de Taylor, Fayol y Mayo.

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE SISTEMAS

Según esta corriente los sistemas son de punto fundamental en el que se basa la administración. El sistema es un conjunto formado por partes, de tal modo asociadas, que forman un todo coherente, o unidad. En otras palabras, es la concepción de multitudinarias actividades con las cuales se maneja cualquier organización. Desarrollo un marco sistemático para la descripción del mundo empírico del que se ocupa la administración: la empresa es un sistema hecho por el hombre; sus partes internas trabajan juntas para alcanzar objetivos establecidos, y sus partes externas trabajan para lograr el interfuncionamiento con su ambiente.

La organización no se diseña con la tradicional división departamental por funciones de una empresa, si no con base en los requerimientos de los sistemas individuales.

El funcionamiento de la administración de sistemas esta ayudado por el uso de la computadora atreves del procesamiento de datos se determinan las relaciones entre los diversos componentes.

Así mismo, se relaciona fuertemente con el enfoque matemático, para lograr las mejores decisiones. Implica el análisis de la organización como un todo y no de sus partes aisladas, así como de la interrelación entre todos los componentes del sistema.

Este tipo de administración aporta conocimientos importantes sobre todo para el manejo de grandes organizaciones, aun es demasiado especializada y descuida el factor humano. Algunos de sus autores más connotados de este enfoque son: Norbet Wiener, March y Simon Murdick, Joel Ross y West Churchman.

Ludwin von Bertalanffy. No buscaba solucionar problemas o intentar soluciones prácticas, si no producir teorías y formulaciones conceptuales para aplicaciones en la realidad empírica.

Existe una tendencia asía la integración de las ciencias naturales y sociales: a) Esa integración parece orientarse rumbo a una teoría de los sistemas; b) La teoría de los sistemas constituye el modo más abarcado de estudiar los campos no físicos de los conocimientos científico, como las ciencias sociales; c) La teoría de los sistemas desarrolla principios unificadores que cruzan verticalmente a los universos particulares de las diversas ciencias involucradas, enfocando el objetivo de la unidad de la ciencia; d) La teoría de los sistemas conduce a una integración en la educación científica.

Bertalanffy critica la visión dividida que se tiene del mundo en diferentes áreas, como física, química, biología, psicología, sociología etc. Son divisiones arbitrarias y con fronteras sólidamente definidas. Y espacios básicos entre ellas.

La teoría de los sistemas se fundamente en tres primicias básicas que son:

Sistemas físicos o concretos: Compuestos de equipos, maquinaria y objetos y elementos reales. En resumen, están compuestos de hardware. Pueden describirse en términos cuantitativos de desempeño.

Sistemas abstractos: Compuestos de conceptos, planes, hipótesis e ideas. Los símbolos representan atributos y objetos que muchas veces sólo existen en el pensamiento de las personas. En resumen, cuando se componen de software.

En cuanto a su naturaleza, los sistemas pueden ser cerrados o abiertos:

Sistemas cerrados: No presentan intercambio con el ambiente que los rodea, pues son herméticos a cualquier influencia ambiental. Los sistemas cerrados no reciben ninguna influencia del ambiente ni influyen en éste. Los autores han denominado sistema cerrado a aquellos sistemas cuyo comportamiento es totalmente determinista y programado, y operan con muy pequeño intercambio de materia y energía con el ambiente.

Sistemas abiertos: Presentan relaciones de intercambio con el ambiente a través de entradas y salidas. Los sistemas abiertos intercambian materia y energía con el ambiente continuamente. Son eminentemente adaptativos, pues para sobrevivir deben readaptarse constantemente a las condiciones del medio.

ESCUELA CUANTITATIVA

Se relaciona con la escuela de decisiones, el enfoque matemático postula que la administración es una zentidad lógica cuyas acciones pueden expresarse en términos de símbolos matemáticos, como relaciones y datos que se pueden medir. En los primeros años se utilizo básicamente la operación; tiene gran importancia en el campo de la administración, ya que fomenta el pensamiento ordenado, la metodología lógica y el reconocimiento de restricciones efectivas. Proporciona poderosas herramientas en la solución de problemas complejos. Es de gran utilidad cuando se aplica a problemas físicos de la administración tales como inventarios, control de producción, perfectibilidad y otros, más que a problemas de comportamiento humano. A Kauffman, Norbert Wienner, Irwin D.J. Bross han hecho grandes aportaciones en este campo.

Taylor contribuyó en gran parte sobre la investigación de operaciones, ya que él desarrolló las técnicas científicas en el área de planificación de la producción, creando elementos de

organización cuyo objetivo no era la realización de operaciones sino su análisis. Resaltando que no era la perfección que él creía alcanzar, sino en el grado al cual su trabajo llevó a mejores decisiones que las que eran posibles y a su vez necesarias, como también los equipos mixtos e interdisciplinarios, los cuales son vitales para la eficiente investigación de operaciones. Apareciendo Taylor como pionero de dicho enfoque.

El descubrimiento y utilización de modelos matemáticos se desarrolló en varias disciplinas y temas. Por ejemplo, en la investigación de operaciones, se incluyeron

Varios modelos como la regla de cálculo desarrollada por Carl Barth, convirtiéndose en un modelo matemático representativo. En 1971 A. K. Erlang, matemático danés, ayudó a los ingenieros de la empresa de teléfonos a resolver problemas de naturaleza física y matemática a través del método socrático, no da una solución directa al problema sino determinaba el tema desde cualquier punto de vista concebible. Sus ideas y su trabajo en teléfonos se anticiparon casi medio siglo en conceptos modernos de teoría de líneas de espera.

En el área de Control de inventarios se tienen varios contribuyentes, como lo es Ford Wm Harris, quien publica el primer modelo publicado del lote económico para un sistema simplificado. También se puede nombrar a H. S. Owen, Benjamín Cooper, R. H. Wilson, W. A. Mueller. Donde las técnicas matemáticas de control de inventarios de cuentan entre las más antiguas entre todas las que conforman la investigación de operaciones.

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN POR OBJETIVOS (APO)

La APO surgió en la década de 1950 como consecuencia de las exigencias del entorno tanto externas como internas de las organizaciones empezaron a enfrentar .Cada autor tiende a desarrollar su modelo de la APO. Las características de la APO, a pesar de las diferencias de enfoque de varios autores , pueden definirse así : estableciendo conjunto de los objetivos para cada departamento , entre el gerente de área y el gerente general ; de relación por objetivos de cada departamento ; elaboración de planes tácticos y planes operacionales , con énfasis en la medición y en control ; sistema continuo de evaluación revisión y reanudación de los planes , participación activa de la dirección fuerte apoyo del staff en especial durante los primeros periodos. Como la APO se basa en objetivos, los criterios para fijarlos son fundamentales para el éxito del sistema.

En general la planeación estratégica equivale a la planeación global y largo plazo te orienta todo el sistema, por tanto debe desdoblarse y detallarse en planes tácticos los cuales se desdoblan a su vez, en planes operacionales.

La APO se desarrolla atreves de ciclos que varían, dependiendo de los diversos autores. Así mismo, los esquemas de desarrollo de gerentes dentro de la concepción de la APO varían dependiendo de los autores. La APO presenta ventajas y limitaciones. Para implementarla, es necesario realizar una cuidadosa evaluación crítica, pues la APO no es un remedio para todos los males de la organización.

TEORÍA SITUACIONAL:

La teoría situacional es la última novedad dentro de la teoría administrativa, señala un paso adelante la teoría de sistemas. Sus orígenes se remontan a las recientes investigaciones de Chandler, Burns y Stalker, Woodwar, y Lawrence y Lorsch sobre las organizaciones, sus ambientes y tecnologías. Todas estas investigaciones revelaron que la teoría administrativa formulada hasta entonces no era suficiente para explicar el mecanismo de ajuste de las organizaciones a sus ambientes y tecnologías de manera proactiva y dinámica.

Se verifico que gran parte de lo que acontece en las organizaciones es consecuencia de lo que ocurre fuera de ellas en el ambiente externo. Se empezaron a estudiar los ambientes en la interdependencia entre la organización y el ambiente. Aunque las organizaciones escogen sus ambientes, después son condicionadas por ellos; esto las obliga para la comprensión de los mecanismo organizacionales. Sin embargo el análisis ambiental es bastante precario aun, y se requiere mucha investigación en el futuro. Además de las condiciones tecnológicas, económicas, sociales, culturales, legales, demográficas y ecológicas que existen en el ambiente general, en las organizaciones interactúan con el ambiente de tarea (compuesto de proveedores, clientes, competidores y entidades reguladoras que pretenden conservar su dominio. Dado que el ambiente de tarea puede ser homogéneo o Heterogéneo, estable o inestable, exige condiciones organizacionales diferentes. Otra variable condiciona la estructura y comportamiento organizacional es la tecnología utilizada por la organización para sus operaciones. Algunos autores afirman que la organización es un medio para lograr la máxima eficiencia de la tecnología. La premisa según la cual la tecnología determina las características organizacionales es un medio para lograr la máxima eficiencia de tecnología. Las tipologías de tecnología presentadas son todavía principiantes, muy limitadas e incompletas. Se comprobó que las organizaciones son sistemas abiertos enfrentados al mismo tiempo a la racionalidad técnica. Las organizaciones constan de tres niveles: Nivel institucional, el nivel intermedio y el nivel operacional.

El diseño organizacional empezó a encuadrarse desde un enfoque situacional orientando a las demandas ambientales y tecnológicas sin descuidar otros factores como la tarea y las personas

involucradas. La teoría situacional introdujo una nueva concepción sobre el ser humano el hombre complejo, formulado a partir de los conceptos sobre motivación y liderazgo planteados por esta teoría. Además aporto nuevos elementos acerca de los incentivos atreves de la teoría de la expectativa. El proceso administrativo experimenta un redimensionamiento y las funciones administrativas de planeación, organización, dirección y control se re conceptualiza en los tres niveles: operacional, intermedio e institucional. Se amplían, sobre todo los conceptos de eficiencia y eficacia. Una rápida evaluación critica verifica que la teoría situacional es eminentemente ecléctica e integradora, pero al mismo tiempo relativista y situacional. En el fondo todas las teorías administrativas son validas en determinadas situaciones y circunstancias. En algunos aspectos, parece que esta teoría es mucho más de una manera relativa de ver las organizaciones, que una teoría administrativa propiamente dicha.

ESCUELA DEL DESARROLLO ORGANIZACIONAL (DO)

El DO nació en los años 60 debido al intenso cambio ocurrido en el mundo, y a la incapacidad de las estructuras convencionales para adecuarse a las nuevas circunstancias. El DO se origina en la teoría del comportamiento y los investigadores que al declinar la teoría de las relaciones humanas, se dedicaron a los estudios de dinámica de grupos de modificación de comportamiento grupal. En poco tiempo el DO fue ampliando su área de actuación hasta que, al estudiar la organización como un todo, asumió el enfoque sistemático. En este punto gano espacio en la teoría administrativa. El DO presenta concepto dinámico de la organización, cultura organizacional y cambio organizacional, dentro de supuestos bastante avanzados para nuestra practica administraba. El proceso de DO consta de tres etapas: Recolección de datos, diagnostico organizacional e intervención. Existe una variedad de modelos de DO, algunos de los cuales se basan en alteraciones estructurales en la organización formal, y otros en alteraciones del comportamiento (en la cultura organizacional, las relaciones interpersonales e intergrupales, etc.) como en el desarrollo de equipos, las relaciones interpersonales de equipos, suministro de información adicional, análisis transaccional reuniones de confrontación pero también tiene conflicto intergrupal y laboratorio de sensibilidad.

Existen modelos más complejos, como el de Blake y Mouton (Managerial grid), el de Lawrence y Lorsch, el de Reddin (teoría 3d de la eficacia gerencial). Así parezca una moda pasajera dentro de la administración el DO es una alternativa democrática y participativa muy interesante por la renovación y revitalización de las organizaciones que no podemos despreciar.

ESCUELA AMBIENTAL

Esta corriente administrativa fue emitida por psicólogos experimentales, se basa en la idea de que el ser humano se desempeña mejor si las condiciones ambientales que lo rodean (luz, calor, humedad, etc.) está en armonía con su organismo si se intenta obtener una mayor productividad proporcionando al trabajador condiciones de trabajo más agradables. Un sindicalista llamó sarcásticamente a esta teoría "Escuela De las Vacas contentas". Se entiende por administración ambiental al conjunto de diligencias conducentes al manejo del sistema ambiental. Dicho de otro modo, e incluyendo el concepto de desarrollo sostenible, es la estrategia mediante la cual se organizan las actividades inotrópicas que afectan al ambiente, con el fin de lograr una adecuada calidad de vida, previniendo o mitigando los problemas ambientales. La gestión o administración ambiental responde al "como hay que hacer" para conseguir lo planteado por el desarrollo sostenible, es decir, para conseguir un equilibrio adecuado para el desarrollo económico, crecimiento de la población, uso racional de los recursos y protección y conservación del ambiente. Condicionar el ambiente de trabajo y del trabajador para aumentar la eficiencia en la producción. Su principal autor o representante es George Elton Mayo, quien fue el pionero de esta teoría, el fue quien utilizo las técnicas psicológicas y sociológicas para obtener mejores resultados al aplicarlo a los trabajadores.

ESCUELA DE LA CALIDAD TOTAL

Este concepto, junto con otros dos conceptos modernos de la administración, el justo a tiempo y el mantenimiento productivo total, introducidos por los japoneses en el mundo occidental, pero de padres occidentales: W. Edwards Deming y Joseph Juran, son estrategias decisivas en la gestión moderna gerencial para ser frente a la incertidumbre, al riesgo del entorno, y a la cada vez más madura competencia. Se mezclan conceptos que se complementan adecuadamente: Calidad (TQC), Logística (JIT) y Mantenimiento (TPM), todas ellas orientadas a la reducción de costos, objetivos altamente deseado por toda gerencia, pero con calidad en el producto que al mercado, característica decisiva especialmente en mercados competitivos. Calidad Total es el estado del arte en la gestión gerencial moderna. El efecto multiplicador de su aplicación es objetivamente presentado por Deming en lo que denomina la «Reacción en Cadena de la Calidad», la cual se ilustra y en la cual se puede apreciar lo ventajoso que significa implementar una estrategia de Calidad Total en la Empresa. Existen aspectos que en la actualidad no generan discusión tales como: La calidad se produce, no se inspecciona, ni controla; La calidad nace con el tiempo y se demuestra con la duración;

Calidad en la fuente, en el origen; Calidad de la organización; Competir con calidad; Productividad basada en calidad; Calidad y costos; Calidad y producto.

ESCUELA DEL PROCESO ADMINISTRATIVO:

No es por ser la más moderna que se menciona al final de esta escuela, ya que reúne autores de todas las épocas, si no porque representa una conjunción de ideas de varias corrientes para la aplicación de la administración es decir, aplica los diversos conocimientos de cada escuela, tratando de agruparlos en un pensamiento universal atreves de la aplicación del proceso administrativo. Múltiples son los autores que lo integran entre ellos se pude mencionar por orden cronológico a Henry Fayol, Mary Parker Follet, Lyndall, Urwick, George Terry, Harold Koontz, Cyril O'Donnell, William p. Peonad y lictor Lazzaro, entre los más destacados. Se estudiaran las aportaciones de los más antiguos, ya que los últimos son por demás conocidos, y es su obligación del profesional en administración conoces sus textos: Henry Fayol, consideró al igual que Taylor como los iniciadores de la administración. Nació en Constantinopla y obtuvo el título de ingeniero de minas en Francia. Publico sus observaciones acerca de los principios generales de administración en 1916. Identifico las principales actividades(o aéreas funcionales) que según el deberían realizarse en cualquier organización de la siguiente forma: 1. Técnicas; 2. Comerciales; 3. Financieras; 4. Seguridad; 5. Contabilidad; 6. Herencia

Además determino las funciones de planeación, organización y control como etapas o partes de la administración, postulo que la importancia de la habilidad del gerente se acentúa en las relaciones con la cadena de mando. Estableció 14 principios de administración que, aun actual mente fundamentan la aplicación del proceso administrativo: 1. División del trabajo. 2. Autoridad y responsabilidad. 3. Disciplina. 4. Unidad de mando. 5. Unidad de dirección. 6. Subordinación del interés general al interés individual. 7. Remuneración del personal. 8. Centralización. 9. Cadena escalar. 10. Orden. 11. Equidad. 12. Estabilidad de personal. 13. Iniciativa. 14. Solidaridad

Mary Parker Follet. Nacida en Boston, fue trabajadora social y como tal, su enfoque de la administración lo dirigió hacia la conducta humana .Así mismo señalaba que el método científico podía utilizarse para resolver problemas humanos su contribución más significativa son los estudios para alcanzar un medio más adecuado en la coordinación, y postulo 3 factores para que este fuere más eficaz: i) El contacto directo entre las personas interesadas; ii) El comenzar desde el primer momento, la planificación y la adaptación de directrices políticas; iii) La continuidad del proceso.

2.1.2. TEORÍA GENERAL DE LAS FINANZAS

Interpretando a Van Horne (2010)[14]; las teorías sobre diversificación de riesgos fueron las primeras en aparecer en el cuerpo teórico de las finanzas, según se acepta hoy como válido. La teoría financiera moderna toma como referencia los trabajos de Markowitz sobre el modelo de equilibrio de activos financieros. Otros autores destacados, como Sharpe, Linttner, Mossin o Fama, continuaron con el trabajo iniciado por Markowitz y centraron su investigación en la formación óptima de carteras de activos financieros, culminado en el CAPM (Capital Asset Pricing Model). Ross, en 1976, propuso la Asset Pricing Teory, como modelo alternativo al CAPM. Las finanzas no sólo se han dedicado a la diversificación de inversiones financieras, sino también de la financiación de las empresas diversificadas. En cierto sentido, la inversión vital que representa la decisión de trabajar en un lugar o en otro, en un trabajo o en otro, no es susceptible de diversificación y esa es una gran diferencia que tiene el trabajador con respecto al inversor financiero. No obstante, Smith advierte que este razonamiento necesita tomar como unidad de análisis el individuo. Cuando se utiliza la familia como unidad de partida, es posible encontrar comportamientos tendentes a diversificar, tanto por países de destino como por ámbitos profesionales. Modernamente, se considera que diversificar el riesgo tiene un coste, en forma de pérdida de eficiencia en los mercados. En el caso de las familias diversificadas, este coste se puede identificar con la ineficiencia en los rendimientos que se obtendrían concentrando esfuerzos y asumiendo riesgos en empresas locales, como por ejemplo, el negocio familiar. Desde este punto de vista, la emigración de los miembros activos reduce las expectativas de éxito del conjunto de la familia, identificable ésta con la gran empresa.

Interpretando a Van Horne (2010)[15]; la teoría financiera de la agencia parece ser la única que, en los últimos veinte años ha supuesto un adelanto en las finanzas empresariales. Los autores Jensen y Meckling; Jensen, comienzan a esbozar la teoría de la Agencia, que plantea los conflictos de intereses entre los diversos agentes interesados (grupos de interés o stakeholders) en la empresa, como propietarios y directivos, especialmente grandes sociedades por acciones. La teoría de la agencia se puede extrapolar más allá de las

[14] Van Horne, James. Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV. 2010.
[15] Ibídem.

relaciones existentes entre grupos de interés o stakeholders, en las grandes corporaciones, a otros ámbitos, sin olvidar que en muchas empresas, los trabajadores pueden ser un stakeholder muy importantes, En representación política habría un ámbito idóneo para aplicar los mismos razonamientos, pero no parece ser un ámbito genuinamente aplicable a la problemática de la inmigración, excepto si consideramos a estos como empresarios. La inmensa mayoría de empresas fundadas por inmigrantes es de tipo familiar y en un porcentaje muy alto, se trata de negocios que ya se han probado en los países de origen. En compañías con tales características no suele presentarse el presupuesto de la Teoría de la agencia de separación entre los objetivos de propietarios y gerentes, pues suelen ser las mismas personas. Para los propietarios, el control del agente (el directivo) supone un coste, en cuyo cálculo se han invertido enormes recursos académicos.

Interpretando a Weston (2010)[16], la teoría del orden de preferencias o la teoría de señales tienen en cuenta la existencia de información asimétrica, pero se basan en la "supervisión continuada" por parte de los mercados de capitales es decir, por parte de los propietarios nominales. En la empresa familiar el mercado de crédito es el único accesible y el sector bancario no suele estar involucrado en la gestión de las empresas prestatarias no se produce en sentido estricto, la separación entre propiedad y control. No obstante, existe una tendencia reciente a aplicar la teoría de la agencia a las relaciones entre las empresas (agente) y el prestamista (principal), puesto que éste asume parte del riesgo empresarial, debido a la alta tasa de morosidad. Por este motivo, se considera que son aplicables a las empresas en general. La denominada Teoría financiera de la agencia o T. agencia aplicada a los préstamos, no es únicamente válida para las empresas, sino en general, para cualquier prestatario, incluyendo las ONG de acogida de inmigrantes. Especialmente aplicable es para los negocios de nueva creación, que cada vez en mayor medida, son creados por inmigrantes o para prestar servicios relacionados con la inmigración.

Interpretando a Weston (2010)[17], la teoría de recursos, capacidades y complementariedades; a la competencia entre oferentes de capacidad laboral rara vez se han aplicado teorías que vayan más allá de la clásica asunción de mercado perfecto. Únicamente en lo relativo a

[16] Weston J. Finanzas. México. Compañía Editorial Continental SA de CV. 2010.
[17] Ibídem.

creación de empresas, la inmigración puede ser parcialmente estudiada con el acervo teórico que se usa más frecuente y recientemente en Economía. En cierto modo, tal vez sea esta función de oferta la más competitiva de todas, pero también, en ámbitos de estudio limitados, se pueden apreciar comportamientos estratégicos que podrían explicarse en función de la Teoría de recursos y capacidades. Aunque no es una teoría especialmente vinculada con las finanzas, hay trabajos que tratan de aplicarla a la política financiera de la empresa. No voy a entrar a discutir en qué medida es aplicable a las Finanzas, pero es evidente que una inversión personal, como la de buscar trabajo, especialmente si ello implica desplazamiento, privaciones y renuncias, es algo que tiene mucho que ver con la correcta gestión y conocimiento de los propios recursos y capacidades. Además, la reciente incorporación del tema de las complementariedades y especificidades hace que, en determinadas explotaciones empresariales, se pueda considerar un activo intangible el hecho de tener contratado a un inmigrante, por su conocimiento del idioma u otras características de clientes, proveedores, productos, etc. El derecho de propiedad sobre la empresa lleva consigo el ejercicio de potestades cuya contratación en el mercado ocasionaría altos costes de transacción. El ejercicio de esa autoridad, en este contexto, tendría la finalidad, según el mencionado artículo de Salas, de proteger inversiones que tienen un escaso valor fuera de la relación de poder, pero generan gran valor en la empresa. La concepción inicial de tamaño empresarial nos viene, en esta Teoría, de la idea expresada al final dicho trabajo, pues “el poder surge de la propiedad sobre los activos físicos, lo cual significa que los límites de la empresa están marcados sobre el conjunto de activos físicos”. Debido a eso, Salas defiende la necesidad de completar la Teoría de los derechos de propiedad con una extensión debida a Rajan y Zingales (1998). Según este enfoque, existen activos intangibles que no se pueden comprar ni vender, puesto que consisten en relaciones (normalmente laborales) con personas. No existen derechos de propiedad sobre los servicios que prestan los recursos humanos, pero tales recursos existen y se da, en virtud de una parte tácita del contrato, un “acceso” a tales recursos, en tanto que la empresa es beneficiaria de la creación de valor debida a tales relaciones. Eso se debe a la especialización que se alcanza entre cada recurso productivo (concretamente, los de naturaleza humana) y el resto de recursos. El trabajo de cada empleado es más valioso en la empresa que en el mercado (en otra empresa) y eso liga la prestación de su labor más valiosa a una relación contractual determinada. También el empleado experto, según Salas, ejerce poder sobre los demás recursos, puesto que la empresa no se desprenderá de un activo que le resulta más valioso que los que pueda adquirir en el mercado con el mismo coste.

Interpretando a Weston (2010)[18], la Teoría de las complementariedades, desarrollada sobre todo por Milgrom y Roberts (1995). Cuando se trata de resolver problemas de incentivos y de coordinación, se está intentando, en definitiva, poner en valor aquellos activos derivados de contratos implícitos y potestades de dirección. Los problemas de incentivos y de coordinación surgen, según estos autores, por la falta de complementariedad entre las decisiones de inversión en bienes reales y la contratación o dirección de recursos humanos. Así pues, los recursos humanos supondrán un aumento en el valor de la empresa, siempre y cuando existan complementariedades entre éstos y las inversiones reales.

Interpretando a Hernández (2010)[19], la nueva teoría institucional, cobra especial vigor con el "revival" de la Teoría de costes de transacción, en 1991, cuando a Ronald Coase se le otorga el premio Nobel. Este planteamiento implica la asunción de la relación íntima entre la Economía y el Derecho. Hoy la teoría neo-institucional admite una interacción de la Economía con todas las demás ramas de la Ciencia social, para no perder de vista que determinadas actividades de la 'nueva economía' no serían tan rentables sin la circunstancia específica del inmigrante: Transportes, telecomunicaciones, operaciones bancarias, empleo temporal y colocación, etc. "Los patrones migratorios y de la distribución territorial de la población están inscritos en la lógica del propio esquema económico y es sensible al propio ciclo económico". En relación con la migración, la toma de decisiones se hace un el contexto de unas determinadas estructuras. El neo-institucionalismo se ha postulado como un paradigma emergente en la Economía, en general. El enfoque institucionalista es relativamente nuevo en el ámbito de las Finanzas corporativas. En este ámbito, ninguna de las novedosas teorías vigentes es incompatible con dicha Teoría, ni con la economía industrial, ni con las corrientes neo-institucionalistas. La especialidad del enfoque que aquí se presenta es que no se estudian los recursos como intrínsecos de la empresas, sino más bien como una consecuencia de la financiación que se ha podido obtener, numerosos conceptos, ya explicados, como el de costes hundidos, barreras de entrada o costes de transacción, son perfectamente aplicables para explicar el comportamiento de los trabajadores cuando deciden emigrar. El institucionalismo es un enfoque reivindicado como

[18] Ibídem.
[19] Hernández Celis, Domingo. Finanzas corporativas-Un nuevo enfoque. Lima. UPCI. 2013.

idóneo para este tipo de imperfecciones y, específicamente, para los tamaños inferiores de empresas.

2.1.3. TEORÍA GENERAL DE LA CONTABILIDAD

La contabilidad proporciona información para la toma de decisiones sobre financiamiento, inversiones; liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; también sobre actividades de operación, inversión y financiamiento empresarial. Generalmente se manejan dos gran teorías la de contabilidad de costos y la contabilidad financiera. A continuación se consideran los principales aspectos de estas importantes teorías que facilitan información tanto para las decisiones financieras como para el desarrollo empresarial formalizado

2.1.3.1. CONTABILIDAD DE COSTOS

Interpretando a Horngren, Foster y Datar (2013)[20], la contabilidad de costos es el sistema que permite obtener información para la toma de decisiones de las empresas. Sin la información contable de los costos, no se dispone de datos de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Conocer el valor del costo de producción es fundamental para seguir produciendo, para formar precios, para vender, para ganar competitividad en el mercado. Asimismo la contabilidad de costos es un sistema de información para predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de la empresa, su distribución, administración y financiamiento. La contabilidad de costos debe ser considerada tanto una actividad de servicio como un sistema de información y una disciplina descriptiva y analítica que valúa, registra y presenta los costos y gastos de la empresa.

La contabilidad de costos de la empresa, debe contener las cuatro bases siguientes: 1) la naturaleza económica de la información; 2) medición y comunicación; 3) áreas de la empresa; 4) personas interesadas en formular juicios basados en la información y tomar decisiones sirviéndose de dicha información.

La contabilidad de costos, también se refiere de manera más directa a una información preparada y presentada para ser utilizada por las personas que internamente en la entidad, día a día, deben tomar decisiones respecto a la administración de ésta (directores, gerentes,

[20] Horngren Charles T., Foster George y Datar Srikani. Contabilidad de costos - Un enfoque Gerencial. México. Prentice May Hispanoamericana S.A. 2013.

administradores, funcionarios, etc.). La contabilidad de costos es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones de costos y gastos que realiza la empresa y de ciertos eventos económicos identificables que la afectan, con el objeto de facilitar a la gerencia el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

Según la Asociación Americana de Contabilidad (American Accouting Association AAA), referida por Dutilli (2013)[21], la contabilidad de costos es fundamental para la toma de decisiones. Este tipo de contabilidad proporciona información del costo de producción, costo de distribución y costo total. Si fuera el costo por actividades, igualmente la contabilidad de costos está allí, dando información del costo de cada actividad empresarial. La contabilidad de costos es un proceso de identificación, medición y comunicación de información económica que permite formular juicios basados en la información y la toma de decisiones por aquellos que se sirven de dicha información. La identificación está referida a los documentos que contienen las transacciones. La medición se refiere a la valuación, es decir al valor que tiene una transacción, la misma que puede estar contenida en varios documentos identificados. La comunicación es la forma como se transmite la data de un área a otra y a partir de allí, permite conocer, comprender y aplicar dicha información en las decisiones mas adecuadas; como incrementar costos, reducir costos, mantener costos; vender mas, negociar costos, etc.

La contabilidad de costos, tiene como base de inicio y de fin a los inventarios de una área o de toda la empresa, dichos inventarios constituyen las partidas del activo corriente que están listas para la venta o el uso correspondiente. Las mercancías, materias primos o insumos que posee una empresa en el almacén es valorada al costo de adquisición mas los gastos vinculados con dicha adquisición. El control interno de los inventarios se inicia con el establecimiento de un departamento de compras, que deberá gestionar las compras de los inventarios siguiendo el proceso de compras. Existen varios métodos para llevar el manejo y control de inventarios, los cuales son: Primeras entradas primeras salidas; promedio, identificación específicas, existencias básicas e inventario al por menor. Entre las medidas de control interno con el inventario se tiene las siguientes: Hacer conteos físicos periódicamente; Confrontar los inventarios físicos con los registros contables; Proteger los inventarios en un almacén techado y con puertas de manera que se eviten los robos; Realizar entrega de

[21] Dutilli Trillas, Roberto. Planeamiento y control de costos. Lima- Perú. Editorial San Marcos. 2013.

mercancías únicamente con requisiciones autorizadas; Proteger los inventarios con una póliza de seguro; .Hacer verificaciones al azar para comparar con los libro contables.

Interpretando a Polimeni; Fabozzi y Adelberg (2013)[22], la contabilidad de costos se forma sobre la valuación de los elementos básicos del costo de elementos que necesita la empresa. Los elementos de costo de un producto o sus componentes son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, esta clasificación suministra la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

1) **Materiales:** Son los principales recursos que se usan en la producción; estos se transforman en bienes terminados con la ayuda de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación. Pueden ser i) Directos: Son todos aquellos que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración de un producto; ii) Indirectos: Son los que están involucrados en la elaboración de un producto, pero tienen una relevancia relativa frente a los directos.
2) **Mano de obra:** Es el esfuerzo físico o mental empleados para la elaboración de un producto: Puede ser i) Directa: Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que tiene gran costo en la elaboración; ii) Indirecta: Es aquella que no tiene un costo significativo en el momento de la producción del producto
3) **Costos indirectos de fabricación (CIF):** Son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

Interpretando a Polimeni; Fabozzi y Adelberg (2013)[23], los costos de las empresas se pueden clasificar atendiendo a diferentes aspectos, tales como:

1) **Los costos en relación con la producción**: Esto esta íntimamente relacionado con los elementos del costo de un producto y con los principales objetivos de la planeación y el control. Las dos categorías, con base en su relación con la producción son:

[22] Polimeni, Ralph; Fabozzi, Frank; Adelberg, Arthur. Contabilidad de costos. Santafé de Bogotá. Mc Graw Hill Interamericana SA. 2013.
[23] Ibídem.

Costos primos: Son todos los materiales directos y la mano de obra directa de la producción. Costo primo= MD + MOD

Costos de conversión: Son los relacionados con la transformación de los materiales directos en productos terminados, o sea la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Costo de conversión= MOD + CIF

2) **Los costos en relación con el volumen:** Los costos varían de acuerdo con los cambios en el volumen de producción, este se enmarca en casi todos los aspectos del costeo de un producto, estos se clasifican en:

Costos variables: Son aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen, en tanto que el costo unitario permanece constante.

Costos fijos: Son aquellos en los que el costo fijo total permanece constante mientras que el costo fijo unitario varía con la producción.

Costos mixtos: Estos tienen la característica de ser fijos y variables, existen dos tipos:

Semivariables: la parte fija del costo semivariable representa un cargo mínimo, siendo la parte variable la que adquiere un mayor peso dentro del costeo del producto.

Escalonados: La parte de los costos escalonados cambia a diferentes niveles de producción puesto que estos son adquiridos en su totalidad por el volumen.

De la relación entre el costo y el volumen de producción se puede decir que: 1. Los costos variables cambian en proporción al volumen. 2. Los costos variables por unidad permanecen constantes cuando se modifica el volumen. 3. Los costos fijos totales permanecen constantes cuando se varía el volumen. 4. Los costos fijos por unidad aumentan cuando el volumen disminuye y vice - versa.

La información acerca de los diversos tipos de costos y sus patrones de comportamiento es vital para la toma de decisiones de los administradores.

3) **Los costos en relación con la capacidad para asociar los costos:** Un costo puede considerarse directo o indirecto según la capacidad que tenga la gerencia para asociarlo en forma específica a órdenes o departamentos, se clasifican en:

Costos directos: Son aquellos que la gerencia es capaz de asociar con los artículos o áreas específicos. Los materiales y la mano de obra directa son los ejemplos más claros.

Costos indirectos: Son aquellos comunes a muchos artículos y por tanto no son directamente asociables a ningún artículo o área. Usualmente, los costos indirectos se cargan a los artículos o áreas con base en técnicas de asignación.

4) **Los costos de acuerdo al departamento donde se incurrieron:** Un departamento es la principal división funcional de una empresa. El costeo por departamentos ayuda a la gerencia a controlar los costos indirectos y a medir el ingreso. En las empresas manufactureras se encuentran los siguientes tipos de departamentos:

   Departamentos de producción: Estos contribuyen directamente a la producción de un artículo e incluyen los departamentos donde tienen lugar los procesos de conversión o de elaboración. Comprende las operaciones manuales y mecánicas realizadas directamente sobre el producto.

   Departamentos de servicios: Son aquellos que no están directamente relacionados con la producción de un artículo. Su función consiste en suministrar servicios a otros departamentos. Los costos de estos departamentos por lo general se asignan a los departamentos de producción.

5) **Los costos según las actividades realizadas:** Los costos clasificados por función se acumulan según la actividad realizada. Según la actividad los costos se dividen en:

   Costos de manufactura: Estos se relacionan con la producción de un artículo. Los costos de manufactura son la suma de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.

   Costos de mercadeo: Se incurren en la promoción y venta de un producto o servicio.

   Costos administrativos: Se incurren en la dirección, control y operación de una compañía e incluyen el pago de salarios a la gerencia y al staff.

   Costos financieros: Estos se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa. Incluyen el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a clientes.

6) **Los costos según el periodo en que se cargan al ingreso:** En este caso se tiene que algunos costos se registran primero como activos (Gasto de capital) y luego se deducen (Se cargan como un gasto) a medida que expiran. Otros costos se registran inicialmente como gastos (Gastos de operación).

   La clasificación de los costos en categorías con respecto a los periodos que benefician, ayuda a la gerencia en la medición del ingreso, en la preparación de estados

financieros y en la asociación de los gastos con los ingresos en el periodo apropiado. Se divide en:

Costos del producto: Son los que se identifican directa e indirectamente con el producto. Estos costos no suministran ningún beneficio hasta que se venda el producto y por consiguiente se inventarían hasta la terminación del producto. Cuando se venden los productos, sus costos totales se registran como un gasto denominado costo de los bienes vendidos.

Costos del periodo: Estos no están directa ni indirectamente relacionados con el producto. Los costos del periodo se cancelan inmediatamente, puesto que no puede determinarse ninguna relación entre el costo y el ingreso.

7) **Los costos en relación con la planeación, el control y la toma de decisiones:** Estos costos ayudan a la gerencia y a los administradores en las funciones de planeación, control y toma de decisiones. Entre estos costos se pueden destacar: costos estándares y costos presupuestados; costos controlables y no controlables; costos fijos comprometidos y costos fijos discrecionales; costos relevantes y costos irrelevantes; costos diferenciales; costos de oportunidad; costos de cierre de planta

Interpretando a Ramos (2012)[24], los sistemas de costos son un conjunto de métodos, normas y procedimientos, que rigen la planificación, determinación y análisis del costo, así como el proceso de registro de los gastos de una o varias actividades productivas en una empresa, de forma interrelacionada con los subsistemas que garantizan el control de la producción y/o servicios y de los recursos materiales, laborables y financieros. Dentro de los objetivos de un sistema de costos se encuentran: Fijar pautas a las que se someten los procedimientos de asignación de costos; Determinar los criterios a aplicar en la distribución y prorrateo de los gastos; Establecer la oportunidad o fecha en que deben ser calculados los costos, las modalidades de cálculo, las bases que se pueden utilizar, como tienen que ser tratados ciertos costos, forma de determinar los costos totales y unitarios, así como la metodología para la presupuestación de costos y determinación de estándares. Con el fin de calcular el costo de las unidades producidas o el servicio prestado, es necesario definir un sistema para aplicarlos a la actividad. En general se pueden aplicar dos sistemas de Costo según la concentración de los

[24] Ramos Alcántara, Luis. Costo y Precio-En una sola operación. Lima. Editorial Monteza. 2012.

mismos: Sistema de costo por proceso; y Sistema de costo por órdenes de trabajo u órdenes de producción.

1) **Sistema de costos por procesos:** Interpretando a Giraldo (2013)[25], el sistema de costos por procesos, se aplica en las empresas o en las industrias de elaboración continua o en masa, donde se producen unidades iguales sometidas a los mismos procesos de producción. El mismo constituye un costo promedio, donde a cada unidad física de producción se le asigna una parte alícuota del todo que representa el costo de producción. Se utiliza cuando los productos se hacen mediante técnicas de producción en gran volumen (procesamiento continuo). El costeo por procesos es adecuado cuando se producen artículos homogéneos en gran volumen así como en las refinerías de petróleo, en una fábrica de azúcar o en una fabrica de acero. Bajo un sistema de costo por proceso, los tres elementos básicos del costo de un producto (materiales directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se acumulan de acuerdo con los departamentos o centros de costos.
2) **Sistema de costos por órdenes de trabajo:** Interpretando a Salazar (2012)[26], el sistema de costos por órdenes de trabajo, es el conjunto de principios y procedimientos para el registro de los gastos identificados con órdenes de producción especificas, lo que permite hallar un costo unitario para cada orden y determinar los diferentes niveles del costo en relación con la producción total, en las empresas donde la producción se hace por pedidos. Un sistema de acumulación de Costos por Órdenes de Trabajo es más adecuado donde un solo producto o un grupo de productos se hacen de acuerdo con las especificaciones de los clientes, es decir, que cada trabajo es hecho a la medida. Bajo un Sistema de Costos por Órdenes de Trabajo, los tres elementos básicos del costo de un producto, es decir, materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de producción, se acumulan de acuerdo con su identificación con cada orden. En este sistema la incorporación de los gastos a la orden se realiza teniendo en cuenta la Hoja de Costo, documento principal en el sistema y que se emitirá una por cada orden de trabajo que se ha enviado a los talleres productivos. Esta hoja de costos comienza desde que se ejecuta el trabajo, y constituye el libro auxiliar de la cuenta Producción en Proceso y es diligenciada detalladamente y archivada al terminar las órdenes de trabajo. Para agregar los materiales directos a esta hoja de costos se dispone de un documento primario denominado Vale de Entrega o Devolución, el cual reflejará el número de la orden para la cual es asignado y contabilidad por su parte procede al registro del consumo de los materiales de cada orden en la cuenta Producción en Proceso.

[25] Giraldo Jara, Demetrio. Contabilidad de costos. Lima-Perú. Editorial San Marcos. 2012.
[26] Salazar Jiménez, Horacio. Contabilidad de costos. Lima. Editorial San José. 2012.

MÉTODOS DE COSTOS EMPRESARIALES:

1) **Costos fijos y variables**: Interpretando a Giraldo (2013)[27], costos fijos son los que se tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos, como ejemplo están los arrendamientos, que aunque la empresa este activa o no, hay que pagarlos, así produzca 100 o 500 unidades siempre deberá pagar el mismo valor por concepto de arrendamiento. En cambio los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra,(si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contrataran más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la matera prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo.

   En una empresa es recomendable controlar y disminuir los costos fijos, ya que estos afectan económicamente la empresa, si esta está en una etapa de recesión, tales costos fijos causaran perdida, de tal forma que entre menos costos fijos tenga una empresa, mejor será la razón gastos-ingresos que se tenga. El manejo de costos variables hace que la empresa se mucha más adaptable a las circunstancias cambiantes del mercado, de la oferta.

2) **Costos por actividades:** Analizando a Apaza (2012)[28], los costos basados en actividades (ABC) no han supuesto nada más, que la vuelta a los orígenes de la contabilidad de costos. Esta aseveración se fundamenta en que la Contabilidad de Costos nació científicamente, pareja a la revolución Industrial y como consecuencia de que la producción empezó a desarrollarse dentro de un mismo recinto y bajo la supervisión directa del empresario. La necesidad del empresario de conocer el desempeño en las distintas tareas que realizaba para fabricar los productos, hizo que, en sus comienzos, la Contabilidad de Costos estuviese dirigida principalmente a conocer las actividades que se desarrollaban en la organización. La complejidad cada vez mayor de los procesos productivos y la falta de medios técnicos e informáticos fueron los factores que provocaron que la Contabilidad de Costos se preocupase cada vez menos de las actividades como núcleo del cálculo de costos y más de las diferentes partes de la organización al frente de los cuales fueron apareciendo

[27] Giraldo Jara, Demetrio. Contabilidad de costos. Lima. Editorial San Marcos. 2013.
[28] Apaza Meza, Mario. Costos: ABC-ABM-ABB. Lima. Entrelíneas. 2012.

responsables de la gestión. Justificándose así el auge tradicional de los costos por Departamentos.

El ABC (siglas en inglés de "Activity Based Costing" o "Costeo Basado en Actividades") se desarrolló como herramienta práctica para resolver un problema que se le presenta a la mayoría de las empresas actuales. Los sistemas de contabilidad de costos tradicionales se desarrollaron principalmente para cumplir la función de valoración de inventarios (para satisfacer las normas de "objetividad, verificabilidad y materialidad"), para incidencias externas tales como acreedores e inversionistas. Sin embargo, estos sistemas tradicionales tienen muchos defectos, especialmente cuando se les utiliza con fines de gestión interna.

Dos defectos especialmente importantes son: 1. La capacidad de reportar los costos de productos individuales a un nivel razonable de exactitud. 2. La capacidad de proporcionar retro-información útil para la administración de la empresa a los efectos del control de las operaciones. Por consiguiente, los gerentes de empresas que venden una variedad de productos toman decisiones importantes sobre determinación de precios, composición de productos y tecnología de procesos basándose en una información de costos inexacta e inadecuada.

2.1.3.2. CONTABILIDAD FINANCIERA

Analizando a Anthony (2010)[29], la contabilidad financiera comprende la valuación, registro y presentación de las transacciones; es una clase especial de contabilidad, cuyo objetivo es producir información dirigida a un grupo específico de interesados, aquéllos que no se encuentran involucrados con la administración de las entidades (restricción de diversos interesados) y que debe ser útil para la toma de sus decisiones en relación a las entidades (préstamos, inversiones y rendición de cuentas; restricción de propósito). Precisamente, la contabilidad financiera surge como una disciplina cuyos objetivos son determinar: a) Quiénes son los usuarios de la información financiera; b) Para qué utilizan la información financiera; c) El tipo de información financiera que les resulte necesaria; d) Los requisitos de calidad de esa información financiera; e) Los principios básicos que deben seguir las reglas particulares de contabilidad, f) Emitir las reglas particulares de contabilidad (o normas). El proceso contable en general requiere precisar qué operaciones de las entidades serán su objeto, cómo

[29] Anthony, Robert N. La contabilidad en la administración de empresas. México. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana. 2010.

deben clasificarse, en qué momento se deben incorporar formalmente en los registros contables, cómo se deben cuantificar, cómo se deben presentar en los estados financieros y, por último, qué revelaciones deben hacerse sobre las operaciones informadas. Las normas de contabilidad financiera deben responder a esas cuestiones subordinando los procedimientos contables a un deber hacer, para lograr información financiera que sea útil para los usuarios. Por lo que se refiere a las operaciones que son objeto de la contabilidad financiera, ésta toma el concepto de transacciones y ciertos eventos identificables y cuantificables que la afectan (restricción de operaciones). De esta manera, la contabilidad financiera define, con toda claridad, que de todas las operaciones que realiza una entidad son objeto de la contabilidad financiera únicamente sus transacciones y los ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan. El principio de realización define puntualmente a las transacciones.

Interpretando a Argibay (2010)[30], la contabilidad financiera es el proceso constructivo de la información empresarial, que permite obtener los estados financieros, que constituyen la base para la clasificación de las transacciones y provee los supuestos básicos (los nueve principios básicos y el criterio prudencial) como condiciones que deben observar las reglas particulares, para que los procedimientos contables arriben a la información financiera conforme a sus propios objetivos, bajo las condiciones de calidad establecidas. El procedimiento de clasificación, reconocimiento, valuación, presentación y revelación de las transacciones y de ciertos eventos identificables y cuantificables que afectan a la entidad, naturales al procedimiento contable en general —a través de las normas de contabilidad financiera— se encamina a su finalidad última: información financiera útil para la toma de decisiones de ciertos usuarios. De esta forma, la contabilidad general es llevada a los fines claros y específicos determinados por la contabilidad financiera. Por tanto, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) son el conjunto de criterios que se utilizan en un cierto lugar y en un momento dado, para elaborar y presentar información financiera relevante y confiable de las entidades. Ese conjunto de criterios abarca todo el conocimiento contable teórico, normativo y práctico que resulta necesario aplicar para afirmar que la información financiera presenta de manera razonable la situación financiera de la entidad y los cambios sufridos en la misma. Dichos criterios son innumerables; sin embargo, provienen

[30] Argibay González, María del Mar. Contabilidad financiera. Madrid. Ideaspropias Editorial. 2010.

de fuentes distintas, que al conocerlas, es factible deducir de las mismas, con cierta precisión, cuales son los criterios apropiados para el caso particular en sus circunstancias.

Tales fuentes son: Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento contable actual; Las normas jurídicas; Las normas de autoridad experta; Las prácticas acostumbradas.

Las teorías y desarrollos tecnológicos que conforman el pensamiento actual se encuentran en libros y revistas técnicas. Incluyen, entre muchas cosas, la teoría de la partida doble y la teneduría de libros; la teoría de los inventarios y las metodologías para la determinación de costos unitarios; teoría de la depreciación y los principios de lo devengado; la contabilidad con base en el costo histórico, el costo de reposición, el valor presente, el valor razonable, el valor de realización, el costo histórico reexpresado, etc.

Las prácticas acostumbradas en determinados giros o para la solución de problemas contables no normados. Se entienden como tales, la manera general en cómo se resuelven los problemas por un conjunto significativo de entidades; por ejemplo, en el sector financiero, aseguradoras, industrias extractivas, fraccionadoras, venta de tiempos compartidos, reportos, préstamos de valores, factoraje, plantas productoras de energía, etc.

Interpretando a Bellido (2011)[31], señala que los estados financieros forman parte del proceso de presentar información financiera y constituyen el medio principal para comunicarla a las partes que se encuentran fuera de la entidad. Estos estados normalmente incluyen un balance general, un estado de resultados o de ganancias y pérdidas, un estado de movimiento de las cuentas de patrimonio, un estado de flujo de efectivo y las notas a los estados financieros, así como otros estados y material explicativo que son parte integral de dichos estados. El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera de una entidad económica a una fecha determinada y los resultados de sus operaciones y los movimientos de su efectivo por los períodos en esa fecha entonces terminados. La situación financiera de una identidad está en función de los recursos y obligaciones económicas que mantiene, su estructura financiera, liquidez y solvencia. La información acerca de los recursos financieros controlados por la entidad es útil para evaluar su capacidad en el pasado para modificar dichos recursos y para predecir su habilidad y seguridad e generarlos en el futuro. La información relativa a la estructura financiera es útil para predecir futuras necesidades de

[31]Bellido S. Pedro. Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico Científica SA. 2011.

financiamiento y la capacidad de la entidad para afrontarlos; igualmente es útil para evaluar la posibilidad que tiene de distribuir recursos entre aquellos que tienen un interés en dicha entidad. La información relativa a liquidez y solvencia es útil para determinar la posibilidad de la entidad para cumplir sus compromisos financieros a la fecha de vencimiento de éstos.

Los resultados de las operaciones realizadas por la entidad es una información requerida para conocer la rentabilidad de la misma y predecir la capacidad que tiene para generar flujos de efectivo a partir de los recursos operativos que utiliza y otros adicionales que potencialmente pudiera obtener. Los movimientos del efectivo utilizado por la entidad son una información útil para conocer su habilidad para generar efectivo y sus equivalentes y las distintas aplicaciones hechas de tal flujo de efectivo mediante sus actividades operativas, de financiamiento e inversión durante un período determinado.

INFORMACIÓN FINANCIERA:

Interpretando a Hernández (2013)[32], la información financiera de una empresa se expresa en el estado financiero denominado balance general o estado de situación financiera. El balance general de las empresas comprende las cuentas del activo, pasivo y patrimonio neto. Las cuentas del activo deben ser presentadas en orden decreciente de liquidez y las del pasivo según la exigibilidad de pago decreciente, reconocidas en forma tal que presenten razonablemente la situación financiera de la empresa a una fecha dada.

El activo son los recursos controlados por la empresa, como resultado de transacciones y otros eventos pasados, de cuya utilización se espera que fluyan beneficios económicos a la empresa.

El pasivo son las obligaciones presentes como resultado de hechos pasados, previéndose que su liquidación produzca para la empresa una salida de recursos.

El patrimonio neto está constituido por las partidas que representan recursos aportados por los socios o accionistas, los excedentes generados por las operaciones que realiza la empresa y otras partidas que señalen las disposiciones legales, estatutarias y contractuales, debiéndose indicar claramente el total de esta cuenta.

La información también se detalle en el estado de cambios en el patrimonio neto. El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto de las empresas muestra las variaciones ocurridas en las distintas cuentas patrimoniales, tales como capital, capital adicional, acciones de inversión, excedente de revaluación, reservas y resultados acumulados durante un período determinado.

[32] Hernández Celis, Domingo. Contabilidad Financiera. Lima. USMP. 2013.

Otro estado que presenta la información financiera es el estado de flujos en efectivo. El Estado de Flujos de Efectivo muestra el efecto de los cambios de efectivo y equivalentes de efectivo en un período determinado, generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiamiento.

El Estado de Flujos de Efectivo debe mostrar separadamente lo siguiente: Los flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de operación. Las actividades de operación se derivan fundamentalmente de las principales actividades productoras de ingresos y distribución de bienes o servicios de la empresa.

Los flujos de efectivo de esta actividad son generalmente consecuencia de las transacciones y otros eventos en efectivo que entran en la determinación de la utilidad (pérdida) neta del ejercicio. Los flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de inversión. Las actividades de inversión incluyen el otorgamiento y cobro de préstamos, la adquisición o venta de instrumentos de deuda o accionarios y la disposición que pueda darse a instrumentos de inversión, inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos productivos que son utilizados por la empresa en la producción de bienes y servicios. Los flujos de efectivo y equivalentes de efectivo de las actividades de financiamiento.

Las actividades de financiamiento incluyen la obtención de recursos de los accionistas o de terceros y el retorno de los beneficios producidos por los mismos, así como el reembolso de los montos prestados, o la cancelación de obligaciones, obtención y pago de otros recursos de los acreedores y crédito a largo plazo.

La información financiera se lee conjuntamente con las notas a los estados financieros. Las notas son aclaraciones o explicaciones de hechos o situaciones, cuantificables o no, que forman parte integrante de todos y cada uno de los estados financieros, los cuales deben leerse conjuntamente con ellas para una correcta interpretación.

Las notas incluyen descripciones narrativas o análisis detallados de los importes mostrados en los estados financieros, cuya revelación es requerida o recomendada por las NIC y las normas del Reglamento de preparación de información financiera, pero sin limitarse a ellas, con la finalidad de alcanzar una presentación razonable. Las notas no constituyen un sustituto del adecuado tratamiento contable en los estados financieros.

Las notas son revelaciones aplicables a saldos de transacciones u otros eventos significativos, que deben observarse para preparar y presentar los estados financieros cuando correspondan. Cada nota debe ser identificada claramente y presentada dentro de una

secuencia lógica, guardando en lo posible el orden de los rubros de los estados financieros, como se muestra a continuación: Notas de carácter general que incluyen: i) La nota inicial de identificación de la empresa y su actividad económica; ii) Declaración sobre el cumplimiento de las NIC oficializadas en el Perú. Notas sobre las políticas contables importantes utilizadas por la empresa para la preparación de los estados financieros; iii) Notas de carácter específico por las partidas presentadas en los estados financieros; iv) Otras notas de carácter financiero o no financiero requeridas por las normas, y aquellas que a juicio del directorio y de la gerencia de la empresa se consideren necesarias para un adecuado entendimiento de la situación financiera y el resultado económico.

El informe presentado por la gerencia muestra la evaluación financiera y explica las principales características de la situación financiera, el desempeño financiero y las principales incertidumbres que enfrenta la empresa. Este Informe comprende: Declaración de Responsabilidad; y, Análisis y Discusión de la Gerencia.

El principal propósito que persigue la contabilidad es preparar información financiera de calidad. Para que esta calidad se dé, deben estar presentes unas series de características que le dan valor como son: utilidad, confiabilidad y provisionalidad. I) Utilidad: La característica de utilidad se refiere en que la información pueda efectivamente ser usada en la toma de decisiones de los usuarios, dado que es importante y que ha sido presentada en forma oportuna.

La utilidad es la calidad de adecuar la información contable al propósito del usuario. La utilidad de esta información esta en función de su contenido informativo y de su oportunidad. El contenido informativo se refiere básicamente al valor intrínseco que posee dicha información. Y esta compuesto por las siguientes características:

1) Significación: Esta característica mide la capacidad que tiene la información contable para representar simbólicamente con palabras y cantidades, la entidad y su evolución, su estado en diferentes puntos en el tiempo y los resultados de su operación;
2) Relevancia: La cualidad de seleccionar los elementos de la información financiera que mejor permitan al usuario captar el mensaje y operar sobre ella para lograr sus fines particulares;
3) Veracidad: La cualidad de incluir en la información contable eventos realmente sucedidos y de su correcta medición de acuerdo con las reglas aceptadas como válidas por el sistema;

4) Comparabilidad: La cualidad de la información de ser cotejable y confrontable en el tiempo por una entidad determinada, y válidamente confrontable dos o más entidades entre si, permitiéndose juzgar la evolución de las entidades económicas;
5) Oportunidad: Esa cualidad de la información se refiere a que esta llegue a mano del usuario cuando el pueda usarla para tomar decisiones a tiempo para lograr sus fines.
6) Confiabilidad: Es la característica de la información financiera por la que el usuario la acepta y la utiliza para tomar decisiones. La confianza que el usuario de la información contable le otorga requiere que la operación del sistema sea: Estable, Objetivo y Verificable; i) Estabilidad: La estabilidad del sistema indica que su operación no cambia en el tiempo y que la información que produce sea obtenida aplicando la misma regla para captar los datos, cuantificarlos y presentarlos, a esta característica se le conoce también como consistencia; ii) Objetividad: Esta característica implica que las reglas bajo las cuales fue generada la información contable no ha sido deliberadamente distorsionada y que la información representa la realidad de acuerdo con dichas reglas; iii) Verificabilidad: Esta característica permite que puedan aplicarse pruebas al sistema que generó la información contable y obtener el mismo resultado.
7) Provisionalidad: Esta característica de la información financiera es fundamental tanto para los lectores de un periódico como para los usuarios de la información financiera. Se refiere al hecho de que ambos tipos de usuarios deben estar conscientes de que lo que aparece en un periódico y lo que aparece en un estado financiero e información provisional; es decir, presenta la información con todos los elementos y circunstancias.

INFORMACIÓN ECONÓMICA:

Interpretando a Hernández (2013)[33], la información económica, contablemente, se expresa en el denominado Estado de Resultado Integral o Estado de Ganancias y Pérdidas.

El Estado de Ganancias y Pérdidas comprenden las cuentas de ingresos, costos y gastos, presentados según el método de función de gasto. En su formulación se debe observar lo siguiente: i) Debe incluirse todas las partidas que representen ingresos o ganancias y gastos o

[33] Hernández Celis, Domingo. Contabilidad Gerencial. Lima. USMP. 2013.

pérdidas originados durante el período; ii) Sólo debe incluirse las partidas que afecten la determinación de los resultados netos.

Los ingresos representan entrada de recursos en forma de incrementos del activo o disminuciones del pasivo o una combinación de ambos, que generan incrementos en el patrimonio neto, devengados por la venta de bienes, por la prestación de servicios o por la ejecución de otras actividades realizadas durante el período, que no provienen de los aportes de capital. Los gastos representan flujos de salida de recursos en forma de disminuciones del activo o incrementos del pasivo o una combinación de ambos, que generan disminuciones del patrimonio neto, producto del desarrollo de actividades como administración, comercialización, investigación, financiación y otros realizadas durante el período, que no provienen de los retiros de capital o de utilidades.

En contabilidad el Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado. El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones. El estado de resultados incluye en primer lugar el total de ingresos provenientes de las actividades principales del ente y el costo incurrido para lograrlos. La diferencia entre ambas cifras indica el resultado bruto o margen bruto sobre ventas que constituye un indicador clásico de la información contable. Habitualmente se calcula el resultado bruto como porcentaje de las ventas, lo que indica el margen de rentabilidad bruta con que operó la compañía al vender sus productos. Luego se restan todos los gastos de venta, administración. A este sub total se lo denomina Resultado de las operaciones ordinarias. Finalmente se restan los gastos financieros y se le suman los productos financieros, el impuesto a las ganancias o a la renta y la participación de los trabajadores en las utilidades (en caso de haber) para llegar al resultado neto o resultado del ejercicio.

2.1.4. TEORÍA GENERAL DEL CONTROL EMPRESARIAL

Interpretando al IAI-España (2013)[34], el control es un instrumento de gestión de las empresas que se utiliza para proporcionar una garantía razonable del cumplimiento de los objetivos establecidos por los directivos. La estructura de control interno es el conjunto de los planes, métodos, procedimientos y otras medidas, incluyendo la actitud del Dirección, que posee una institución para ofrecer una garantía razonable de que se cumplen los siguientes objetivos: (i) Promover las operaciones metódicas, económicas, eficientes y eficaces así como los productos y servicios con calidad, de acuerdo con la misión de la institución (ii) Preservar los recursos frente a cualquier pérdida por despilfarro, abuso, mala gestión, error y fraude (iii) Respetar las leyes, reglamentaciones y directivas de la Dirección, y, (iv) Elaborar y mantener datos financieros y de gestión fiables presentados correcta y oportunamente en los informes.

El sistema de control interno al conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, organización, procedimientos y métodos, incluyendo la actitud de las autoridades y el personal, organizados e instituidos en cada entidad, para la consecución de los objetivos institucionales que procura. Asimismo, sus componentes están constituidos por: (i) El ambiente de control, entendido como el entorno organizacional favorable al ejercicio de prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas para el funcionamiento del control interno y una gestión escrupulosa (ii) La evaluación de riesgos, que deben identificar, analizar y administrar los factores o eventos que puedan afectar adversamente el cumplimiento de los fines, metas, objetivos, actividades y operaciones institucionales (iii) Las actividades de control gerencial, que son las políticas y procedimientos de control que imparte el titular o funcionario que se designe, gerencia y los niveles ejecutivos competentes, en relación con las funciones asignadas al personal, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos de la entidad (iv) Las actividades de prevención y monitoreo, referidas a las acciones que deben ser adoptadas en el desempeño de las funciones asignadas, con el fin de cuidar y asegurar respectivamente, su idoneidad y calidad para la consecución de los objetivos del control interno (v) Los sistemas de información y comunicación, a través de los cuales el registro, procesamiento, integración y divulgación de la información, con bases de datos y soluciones informáticas accesibles y modernas, sirva efectivamente para dotar de confiabilidad,

[34] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

transparencia y eficiencia a los procesos de gestión y control interno institucional (vi) El seguimiento de resultados, consistente en la revisión y verificación actualizadas sobre la atención y logros de las medidas de control interno implantadas, incluyendo la implementación de las recomendaciones formuladas en sus informes (vii) Los compromisos de mejoramiento, por cuyo mérito los órganos y personal de la administración institucional efectúan autoevaluaciones para el mejor desarrollo del control interno e informan sobre cualquier desviación deficiencia susceptible de corrección, obligándose a dar cumplimiento a las disposiciones o recomendaciones que se formulen para la mejora u optimización de sus labores.

La adecuada implantación y funcionamiento sistémico del control interno en las entidades exige que la administración institucional prevea y diseñe apropiadamente una debida organización para el efecto, y promueva niveles de ordenamiento, racionalidad y la aplicación de criterios uniformes que contribuyan a una mejor implementación y evaluación integral. En tal sentido, se considera que son principios aplicables al sistema de control interno: (i) el autocontrol, en cuya virtud todo funcionario y servidor debe controlar su trabajo, detectar deficiencias o desviaciones y efectuar correctivos para el mejoramiento de sus labores y el logro de los resultados esperados; (ii) la autorregulación, como la capacidad institucional para desarrollar las disposiciones, métodos y procedimientos que le permitan cautelar, realizar y asegurar la eficacia, eficiencia, transparencia y legalidad en los resultados de sus procesos, actividades u operaciones; y (iii) la autogestión, por la cual compete a cada entidad conducir, planificar, ejecutar, coordinar y evaluar las funciones a su cargo con sujeción a la normativa aplicable y objetivos previstos para su cumplimiento. La organización sistémica del control interno se diseña y establece institucionalmente teniendo en cuenta las responsabilidades de dirección, administración y supervisión de sus componentes funcionales, para lo cual en su estructura se preverán niveles de control estratégico, operativo y de evaluación.

Para contribuir al fortalecimiento del control interno en las entidades, el titular o funcionario que se designe, debe asumir el compromiso de implementar los criterios que se describen a continuación: i) Apoyo institucional a los controles internos: El titular, los funcionarios y todo el personal de la entidad deben mostrar y mantener una actitud positiva y de apoyo al funcionamiento adecuado de los controles internos. La actitud es una característica de cada entidad y se refleja en todos los aspectos relativos a su actuación. Su participación y apoyo favorece la existencia de una actitud positiva; ii) Responsabilidad sobre la gestión: Todo funcionario público tiene el deber de rendir cuenta ante una autoridad superior y ante el

público por los fondos o bienes públicos a su cargo o por una misión u objetivo encargado y aceptado; iii) Clima de confianza en el trabajo: El titular y los funcionarios deben fomentar un apropiado clima de confianza que asegure el adecuado flujo de información entre los empleados de la entidad. La confianza permite promover una atmósfera laboral propicia para el funcionamiento de los controles internos, teniendo como base la seguridad y cooperación recíprocas entre las personas así como su integridad y competencia, cuyo entorno retroalimenta el cumplimiento de los deberes y los aspectos de la responsabilidad; iv) Transparencia en la gestión: La transparencia en la gestión de los recursos y bienes, con arreglo a la normativa respectiva vigente, comprende tanto la obligación de la entidad de divulgar información sobre las actividades ejecutadas relacionadas con el cumplimiento de sus fines así como la facultad del público de acceder a tal información, para conocer y evaluar en su integridad, el desempeño y la forma de conducción de la gestión; v) Seguridad razonable sobre el logro de los objetivos del control interno. La estructura de control interno efectiva proporciona seguridad razonable sobre el logro de los objetivos trazados. El titular o funcionario designado de cada entidad debe identificar los riesgos que implican las operaciones y, estimar sus márgenes aceptables en términos cuantitativos y cualitativos, de acuerdo con las circunstancias.

Una estructura de control interno no puede garantizar por sí misma una gestión eficaz y eficiente, con registros e información financiera íntegra, precisa y confiable, ni puede estar libre de errores, irregularidades o fraudes. La eficacia del control interno puede verse afectada por causas asociadas a los recursos humanos y materiales, tanto como a cambios en el ambiente externo e interno. El funcionamiento del sistema de control interno depende del factor humano, pudiendo verse afectado por un error de concepción, criterio, negligencia o corrupción. Por ello, aun cuando pueda controlarse la competencia e integridad del personal que aplica el control interno, mediante un adecuado proceso de selección y entrenamiento, estas cualidades pueden ceder a presiones externas o internas dentro de la entidad. Es más, si el personal que realiza el control interno no entiende cual es su función en el proceso o decide ignorarlo, el control interno resultará ineficaz. Otro factor limitante son las restricciones que, en términos de recursos materiales, pueden enfrentar las entidades. En consecuencia, deben considerarse los costos de los controles en relación con su beneficio. Mantener un sistema de control interno con el objetivo de eliminar el riesgo de pérdida no es realista y conllevaría a costos elevados que no justificarían los beneficios derivados. Por ello, al determinar el diseño e implantación de un control en particular, la probabilidad de que exista un riesgo y el efecto

potencial de éste en la entidad deben ser considerados junto con los costos relacionados a la implantación del nuevo control. Los cambios en el ambiente externo e interno de la entidad, tales como los cambios organizacionales y en la actitud del titular y funcionarios pueden tener impacto sobre la eficacia del control interno y sobre el personal que opera los controles. Por esta razón, el titular o funcionario designado debe evaluar periódicamente los controles internos, informar al personal de los cambios que se implementen y respetar el cumplimiento de los controles dando un buen ejemplo a todos.

En el marco del control a continuación se detalle cada uno de sus componentes en la infraestructura de las empresas:

AMBIENTE DE CONTROL

Interpretando al IAI-España (2013)[35], el componente ambiente de control define el establecimiento de un entorno organizacional favorable al ejercicio de buenas prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas, para sensibilizar a los miembros de la entidad y generar una cultura de control interno. Estas prácticas, valores, conductas y reglas apropiadas contribuyen al establecimiento y fortalecimiento de políticas y procedimientos de control interno que conducen al logro de los objetivos institucionales y la cultura institucional de control. El titular, funcionarios y demás miembros de la entidad deben considerar como fundamental la actitud asumida respecto al control interno. La naturaleza de esa actitud fija el clima organizacional y, sobre todo, provee disciplina a través de la influencia que ejerce sobre el comportamiento del personal en su conjunto. Este componente comprende: Filosofía de la Dirección; Integridad y los valores éticos; Administración estratégica; Estructura organizacional; Administración de recursos humanos; Competencia profesional; Asignación de autoridad y responsabilidades; Órgano de Control Institucional. La calidad del ambiente de control es el resultado de la combinación de los factores que lo determinan. El mayor o menor grado de desarrollo de éstos fortalecerá o debilitará el ambiente y la cultura de control, influyendo también en la calidad del desempeño de la entidad.

Filosofía de la Dirección: La filosofía y estilo de la Dirección comprende la conducta y actitudes que deben caracterizar a la gestión de la entidad con respecto del control interno. Debe tender a establecer un ambiente de confianza positivo y de apoyo hacia el control

[35] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

interno, por medio de una actitud abierta hacia el aprendizaje y las innovaciones, la transparencia en la toma de decisiones, una conducta orientada hacia los valores y la ética, así como una clara determinación hacia la medición objetiva del desempeño, entre otros.

Integridad y valores éticos: La integridad y valores éticos del titular, funcionarios y servidores determinan sus preferencias y juicios de valor, los que se traducen en normas de conducta y estilos de gestión. El titular o funcionario designado y demás empleados deben mantener una actitud de apoyo permanente hacia el control interno con base en la integridad y valores éticos establecidos en la entidad.

Administración estratégica: Las entidades requieren la formulación sistemática y positivamente correlacionada con los planes estratégicos y objetivos para su administración y control efectivo, de los cuales se derivan la programación de operaciones y sus metas asociadas, así como su expresión en unidades monetarias del presupuesto anual.

Estructura organizacional: El titular o funcionario designado debe desarrollar, aprobar y actualizar la estructura organizativa en el marco de eficiencia y eficacia que mejor contribuya al cumplimiento de sus objetivos y a la consecución de su misión.

Administración de los recursos humanos: Es necesario que el titular o funcionario designado establezca políticas y procedimientos necesarios para asegurar una apropiada planificación y administración de los recursos humanos de la entidad, de manera que se garantice el desarrollo profesional y asegure la transparencia, eficacia y vocación de servicio a la comunidad.

Competencia profesional: El titular o funcionario designado debe reconocer como elemento esencial la competencia profesional del personal, acorde con las funciones y responsabilidades asignadas.

Asignación de autoridad y responsabilidad: Es necesario asignar claramente al personal sus deberes y responsabilidades, así como establecer relaciones de información, niveles y reglas de autorización, así como los límites de su autoridad.

Órgano de Control: La existencia de actividades de control interno a cargo de la correspondiente unidad orgánica especializada denominada Órgano de Control Institucional, que debe estar debidamente implementada, contribuye de manera significativa al buen ambiente de control.

EVALUACIÓN DE RIESGOS

Interpretando al IAI-España (2013)[36], el componente evaluación de riesgos abarca el proceso de identificación y análisis de los riesgos a los que está expuesta la entidad para el logro de sus objetivos y la elaboración de una respuesta apropiada a los mismos. La evaluación de riesgos es parte del proceso de administración de riesgos, e incluye: planeamiento, identificación, valoración o análisis, manejo o respuesta y el monitoreo de los riesgos de la entidad. La administración de riesgos es un proceso que debe ser ejecutado en todas las entidades. El titular o funcionario designado debe asignar la responsabilidad de su ejecución a un área o unidad orgánica de la entidad. Asimismo, el titular o funcionario designado y el área o unidad orgánica designada deben definir la metodología, estrategias, tácticas y procedimientos para el proceso de administración de riesgos. Adicionalmente, ello no exime a que las demás áreas o unidades orgánicas, de acuerdo con la metodología, estrategias, tácticas y procedimientos definidos, deban identificar los eventos potenciales que pudieran afectar la adecuada ejecución de sus procesos, así como el logro de sus objetivos y los de la entidad, con el propósito de mantenerlos dentro de margen de tolerancia que permita proporcionar seguridad razonable sobre su cumplimiento. A través de la identificación y la valoración de los riesgos se puede evaluar la vulnerabilidad del sistema, identificando el grado en que el control vigente maneja los riesgos. Para lograr esto, se debe adquirir un conocimiento de la entidad, de manera que se logre identificar los procesos y puntos críticos, así como los eventos que pueden afectar las actividades de la entidad. Dado que las condiciones, económicas, tecnológicas, regulatorias y operacionales están en constante cambio, la administración de los riesgos debe ser un proceso continuo.

Establecer los objetivos institucionales es una condición previa para la evaluación de riesgos: Los objetivos deben estar definidos antes que el titular o funcionario designado comience a identificar los riesgos que pueden afectar el logro de las metas y antes de ejecutar las acciones para administrarlos. Estos se fijan en el nivel estratégico, táctico y operativo de la entidad, que se asocian a decisiones de largo, mediano y corto plazo respectivamente. Se debe poner en marcha un proceso de evaluación de riesgos donde previamente se encuentren definidos de forma adecuada las metas de la entidad, así como los métodos, técnicas y herramientas que se usarán para el proceso de administración de riesgos y el tipo de informes, documentos y comunicaciones que se deben generar e intercambiar. También deben establecerse los roles,

[36] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

responsabilidades y el ambiente laboral para una efectiva administración de riesgos. Esto significa que se debe contar con personal competente para identificar y valorar los riesgos potenciales. El control interno solo puede dar una seguridad razonable de que los objetivos de una entidad sean cumplidos. La evaluación del riesgo es un componente del control interno y juega un rol esencial en la selección de las actividades apropiadas de control que se deben llevar a cabo. La administración de riesgos debe formar parte de la cultura de una entidad. Debe estar incorporada en la filosofía, prácticas y procesos de negocio de la entidad, más que ser vista o practicada como una actividad separada. Cuando esto se logra, todos en la entidad pasan a estar involucrados en la administración de riesgos. Este componente comprende: Planeamiento de la gestión de riesgos; Identificación de los riesgos; Valoración de los riesgos; Respuesta al riesgo.

Planeamiento de la administración de riesgos: Es el proceso de desarrollar y documentar una estrategia clara, organizada e interactiva para identificar y valorar los riesgos que puedan impactar en una entidad impidiendo el logro de los objetivos. Se deben desarrollar planes, métodos de respuesta y monitoreo de cambios, así como un programa para la obtención de los recursos necesarios para definir acciones en respuesta a riesgos.

Identificación de los riesgos: En la identificación de los riesgos se tipifican todos los riesgos que pueden afectar el logro de los objetivos de la entidad debido a factores externos o internos. Los factores externos incluyen factores económicos, medioambientales, políticos, sociales y tecnológicos. Los factores internos reflejan las selecciones que realiza la administración e incluyen la infraestructura, personal, procesos y tecnología.

Valoración de los riesgos: El análisis o valoración del riesgo le permite a la entidad considerar cómo los riesgos potenciales pueden afectar el logro de sus objetivos. Se inicia con un estudio detallado de los temas puntuales sobre riesgos que se hayan decidido evaluar. El propósito es obtener la suficiente información acerca de las situaciones de riesgo para estimar su probabilidad de ocurrencia, tiempo, respuesta y consecuencias.

Respuesta al riesgo: La administración identifica las opciones de respuesta al riesgo considerando la probabilidad y el impacto en relación con la tolerancia al riesgo y su relación costo-beneficio. La consideración del manejo del riesgo y la selección e implementación de una respuesta son parte integral de la administración de los riesgos.

ACTIVIDADES DE CONTROL GERENCIAL

Interpretando al IAI-España (2013)[37], el componente actividades de control gerencial comprende políticas y procedimientos establecidos para asegurar que se están llevando a cabo las acciones necesarias en la administración de los riesgos que pueden afectar los objetivos de la entidad, contribuyendo a asegurar el cumplimiento de estos. El titular o funcionario designado debe establecer una política de control que se traduzca en un conjunto de procedimientos documentados que permitan ejercer las actividades de control. Los procedimientos son el conjunto de especificaciones, relaciones y ordenamiento sistémico de las tareas requeridas para cumplir con las actividades y procesos de la entidad. Los procedimientos establecen los métodos para realizar las tareas y la asignación de responsabilidad y autoridad en la ejecución de las actividades. Las actividades de control gerencial tienen como propósito posibilitar una adecuada respuesta a los riesgos de acuerdo con los planes establecidos para evitar, reducir, compartir y aceptar los riesgos identificados que puedan afectar el logro de los objetivos de la entidad. Con este propósito, las actividades de control deben enfocarse hacia la administración de aquellos riesgos que puedan causar perjuicios a la entidad. Las actividades de control gerencial se dan en todos los procesos, operaciones, niveles y funciones de la entidad. Incluyen un rango de actividades de control de detección y prevención tan diversas como: procedimientos de aprobación y autorización, verificaciones, controles sobre el acceso a recursos y archivos, conciliaciones, revisión del desempeño de operaciones, segregación de responsabilidades, revisión de procesos y supervisión. Para ser eficaces, las actividades de control gerencial deben ser adecuadas, funcionar consistentemente de acuerdo con un plan y contar con un análisis de costo-beneficio. Asimismo, deben ser razonables, entendibles y estar relacionadas directamente con los objetivos de la entidad. Este componente comprende: Procedimientos de autorización y aprobación; Segregación de funciones; Evaluación costo-beneficio; Controles sobre el acceso a los recursos o archivos; Verificaciones y conciliaciones; Evaluación de desempeño; Rendición de cuentas; Revisión de procesos, actividades y tareas; Controles para las Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC).

[37] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

Procedimientos de autorización y aprobación: La responsabilidad por cada proceso, actividad o tarea organizacional debe ser claramente definida, específicamente asignada y formalmente comunicada al funcionario respectivo. La ejecución de los procesos, actividades, o tareas debe contar con la autorización y aprobación de los funcionarios con el rango de autoridad respectivo.

Segregación de funciones: La segregación de funciones en los cargos o equipos de trabajo debe contribuir a reducir los riesgos de error o fraude en los procesos, actividades o tareas. Es decir, un solo cargo o equipo de trabajo no debe tener el control de todas las etapas clave en un proceso, actividad o tarea.

Evaluación costo-beneficio: El diseño e implementación de cualquier actividad o procedimiento de control deben ser precedidos por una evaluación de costo-beneficio considerando como criterios la factibilidad y la conveniencia en relación con el logro de los objetivos, entre otros.

Controles sobre el acceso a los recursos o archivos: El acceso a los recursos o archivos debe limitarse al personal autorizado que sea responsable por la utilización o custodia de los mismos. La responsabilidad en cuanto a la utilización y custodia debe evidenciarse a través del registro en recibos, inventarios o cualquier otro documento o medio que permita llevar un control efectivo sobre los recursos o archivos.

Verificaciones y conciliaciones: Los procesos, actividades o tareas significativos deben ser verificados antes y después de realizarse, así como también deben ser finalmente registrados y clasificados para su revisión posterior.

Evaluación de desempeño: Se debe efectuar una evaluación permanente de la gestión tomando como base regular los planes organizacionales y las disposiciones normativas vigentes, para prevenir y corregir cualquier eventual deficiencia o irregularidad que afecte los principios de eficiencia, eficacia, economía y legalidad aplicables.

Rendición de cuentas: La entidad, los titulares, funcionarios y servidores públicos están obligados a rendir cuentas por el uso de los recursos y bienes, el cumplimiento misional y de los objetivos institucionales, así como el logro de los resultados esperados, para cuyo efecto el sistema de control interno establecido deberá brindar la información y el apoyo pertinente.

Documentación de procesos, actividades y tareas: Los procesos, actividades y tareas deben estar debidamente documentados para asegurar su adecuado desarrollo de acuerdo con los

estándares establecidos, facilitar la correcta revisión de los mismos y garantizar la trazabilidad de los productos o servicios generados.

Revisión de procesos, actividades y tareas: Los procesos, actividades y tareas deben ser periódicamente revisados para asegurar que cumplen con los reglamentos, políticas, procedimientos vigentes y demás requisitos. Este tipo de revisión en una entidad debe ser claramente distinguido del seguimiento del control interno.

Controles para las Tecnologías de la Información y Comunicaciones: La información de la entidad es provista mediante el uso de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC). Las TIC abarcan datos, sistemas de información, tecnología asociada, instalaciones y personal. Las actividades de control de las TIC incluyen controles que garantizan el procesamiento de la información para el cumplimiento misional y de los objetivos de la entidad, debiendo estar diseñados para prevenir, detectar y corregir errores e irregularidades mientras la información fluye a través de los sistemas.

INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Interpretando al IAI-España (2013)[38], se entiende por el componente de información y comunicación, los métodos, procesos, canales, medios y acciones que, con enfoque sistémico y regular, aseguren el flujo de información en todas las direcciones con calidad y oportunidad. Esto permite cumplir con las responsabilidades individuales y grupales. La información no solo se relaciona con los datos generados internamente, sino también con sucesos, actividades y condiciones externas que deben traducirse a la forma de datos o información para la toma de decisiones. Asimismo, debe existir una comunicación efectiva en sentido amplio a través de los procesos y niveles jerárquicos de la entidad. La comunicación es inherente a los sistemas de información, siendo indispensable su adecuada transmisión al personal para que pueda cumplir con sus responsabilidades. Este componente, comprende: Funciones y características de la información; Información y responsabilidad; Calidad y suficiencia de la información; Sistemas de información; Flexibilidad al cambio; Archivo institucional; Comunicación interna; Comunicación externa

Funciones y características de la información: La información es resultado de las actividades operativas, financieras y de control provenientes del interior o exterior de la entidad. Debe

[38] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

transmitir una situación existente en un determinado momento reuniendo las características de confiabilidad, oportunidad y utilidad con la finalidad que el usuario disponga de elementos esenciales en la ejecución de sus tareas operativas o de gestión.

Información y responsabilidad: La información debe permitir a los funcionarios y servidores públicos cumplir con sus obligaciones y responsabilidades. Los datos pertinentes deben ser captados, identificados, seleccionados, registrados, estructurados en información y comunicados en tiempo y forma oportuna.

Calidad y suficiencia de la información: El titular o funcionario designado debe asegurar la confiabilidad, calidad, suficiencia, pertinencia y oportunidad de la información que se genere y comunique. Para ello se debe diseñar, evaluar e implementar mecanismos necesarios que aseguren las características con las que debe contar toda información útil como parte del sistema de control interno.

Sistemas de información: Los sistemas de información diseñados e implementados por la entidad constituyen un instrumento para el establecimiento de las estrategias organizacionales y, por ende, para el logro de los objetivos y las metas. Por ello deberá ajustarse a las características, necesidades y naturaleza de la entidad. De este modo, el sistema de información provee la información como insumo para la toma de decisiones, facilitando y garantizando la transparencia en la rendición de cuentas.

Flexibilidad al cambio: Los sistemas de información deben ser revisados periódicamente, y de ser necesario, rediseñados cuando se detecten deficiencias en sus procesos y productos. Cuando la entidad cambie objetivos y metas, estrategia, políticas y programas de trabajo, entre otros, debe considerarse el impacto en los sistemas de información para adoptar las acciones necesarias.

Archivo institucional: El titular o funcionario designado debe establecer y aplicar políticas y procedimientos de archivo adecuados para la preservación y conservación de los documentos e información de acuerdo con su utilidad o por requerimiento técnico o jurídico, tales como los informes y registros contables, administrativos y de gestión, entre otros, incluyendo las fuentes de sustento.

Comunicación interna: La comunicación interna es el flujo de mensajes dentro de una red de relaciones interdependientes que fluye hacia abajo, a través de y hacia arriba de la estructura de la entidad, con la finalidad de obtener un mensaje claro y eficaz. Asimismo debe servir de control, motivación y expresión de los usuarios.

Comunicación externa: La comunicación externa de la entidad debe orientarse a asegurar que el flujo de mensajes e intercambio de información con los clientes, usuarios y ciudadanía en general, se lleve a cabo de manera segura, correcta y oportuna, generando confianza e imagen positivas a la entidad.

Canales de comunicación: Los canales de comunicación son medios diseñados de acuerdo con las necesidades de la entidad y que consideran una mecánica de distribución formal, informal y multidireccional para la difusión de la información. Los canales de comunicación deben asegurar que la información llegue a cada destinatario en la, cantidad, calidad y oportunidad requeridas para la mejor ejecución de los procesos, actividades y tareas.

SUPERVISIÓN

Interpretando al IAI-España (2013)[39], el sistema de control interno debe ser objeto de supervisión para valorar la eficacia y calidad de su funcionamiento en el tiempo y permitir su retroalimentación. Para ello la supervisión, identificada también como seguimiento, comprende un conjunto de actividades de autocontrol incorporadas a los procesos y operaciones de la entidad, con fines de mejora y evaluación. Dichas actividades se llevan a cabo mediante la prevención y monitoreo, el seguimiento de resultados y los compromisos de mejoramiento. Siendo el control interno un sistema que promueve una actitud proactiva y de autocontrol de los niveles organizacionales con el fin de asegurar la apropiada ejecución de los procesos, procedimientos y operaciones; el componente supervisión o seguimiento permite establecer y evaluar si el sistema funciona de manera adecuada o es necesaria la introducción de cambios. En tal sentido, el proceso de supervisión implica la vigilancia y evaluación, por los niveles adecuados, del diseño, funcionamiento y modo cómo se adoptan las medidas de control interno para su correspondiente actualización y perfeccionamiento. Las actividades de supervisión se realizan con respecto de todos los procesos y operaciones institucionales, posibilitando en su curso la identificación de oportunidades de mejora y la adopción de acciones preventivas o correctivas. Para ello se requiere de una cultura organizacional que propicie el autocontrol y la transparencia de la gestión, orientada a la cautela y la consecución de los objetivos del control interno. La supervisión se ejecuta continuamente y debe modificarse una vez que cambien las condiciones, formando parte del engranaje de las

[39] Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.

operaciones de la entidad. Comprende lo siguiente: Prevención y monitoreo; Monitoreo oportuno del control interno; Reporte de deficiencias; Seguimiento e implantación de medidas correctivas; Autoevaluación; Evaluaciones independientes.

Prevención y monitoreo: El monitoreo de los procesos y operaciones de la entidad debe permitir conocer oportunamente si éstos se realizan de forma adecuada para el logro de sus objetivos y si en el desempeño de las funciones asignadas se adoptan las acciones de prevención, cumplimiento y corrección necesarias para garantizar la idoneidad y calidad de los mismos.

Monitoreo oportuno del control interno: La implementación de las medidas de control interno sobre los procesos y operaciones de la entidad, debe ser objeto de monitoreo oportuno con el fin de determinar su vigencia, consistencia y calidad, así como para efectuar las modificaciones que sean pertinentes para mantener su eficacia. El monitoreo se realiza mediante el seguimiento continuo o evaluaciones puntuales.

Reporte de deficiencias: Las debilidades y deficiencias detectadas como resultado del proceso de monitoreo deben ser registradas y puestas a disposición de los responsables con el fin de que tomen las acciones necesarias para su corrección.

Implantación y seguimiento de medidas correctivas: Cuando se detecte o informe sobre errores o deficiencias que constituyan oportunidades de mejora, la entidad deberá adoptar las medidas que resulten más adecuadas para los objetivos y recursos institucionales, efectuándose el seguimiento correspondiente a su implantación y resultados.

Autoevaluación: Se debe promover y establecer la ejecución periódica de autoevaluaciones sobre la gestión y el control interno de la entidad, por cuyo mérito podrá verificarse el comportamiento institucional e informarse las oportunidades de mejora identificadas. Corresponde a sus órganos y personal competente dar cumplimiento a las disposiciones o recomendaciones derivadas de la respectiva autoevaluación, mediante compromisos de mejoramiento institucional.

Evaluaciones independientes: Se deben realizar evaluaciones independientes a cargo de los órganos de control competentes para garantizar la valoración y verificación periódica e imparcial del comportamiento del sistema de control interno y del desarrollo de la gestión institucional, identificando las deficiencias y formulando las recomendaciones oportunas para su mejoramiento.

2.2. BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA

2.2.1. DECISIONES FINANCIERAS

2.2.1.1. TEORÍAS SOBRE DECISIONES FINANCIERAS

Según Van Horne (2010)[40], las decisiones financieras vienen a ser la elección entre varias alternativas de la más conveniente en relación a las inversiones, financiamiento y dividendos. Las decisiones de financiamiento, a diferencia de las decisiones de inversión, se toman cuando se tiene en mente un proyecto a mediano y largo plazo. Al tomar decisiones financieras se buscan opciones en los mercados financieros para poder financiar una empresa en formación. Para poder tomar decisiones financieras adecuadas se necesita realizar un estudio sobre los mercados eficientes. Se trata de analizar el mercado financiero y decidir cuál de las opciones es la más adecuada para nuestros propósitos de negocio o empresa. El objetivo es conocer todas las variantes que existen para obtener un financiamiento ye elegir la que más se adapte a nuestras necesidades y expectativas. La teoría de los mercados eficientes, desarrollada a partir de la década de 1970, trata de adquirir la mayor cantidad de información disponible para tratar de predecir el comportamiento de los mercados y, de esta forma, tomar las decisiones más adecuadas. Aunque hay algunos economistas que argumentan que no se puede llegar a conocer la eficiencia de un mercado, puesto que este siempre está cambiando, es innegable que aquellos que se mantienen informados sobre los precios y sus variaciones, tienen mayores posibilidades de ser exitosos en los mercados financieros y bursátiles que aquellos que se mantienen al margen. Saber analizar la eficiencia de los mercados y tomar decisiones de financiamiento adecuadas se refleja en la potencialidad de hacer crecer nuestro negocio. Si consideramos invertir en un negocio propio o queremos expandir el que ya tenemos, en muchas ocasiones es necesario recurrir al financiamiento.

Los grandes empresarios toman esta clase de decisiones todo el tiempo; sin embargo, el uso de estas técnicas no está limitado a ese tipo de actividad económica. También las personas físicas pueden beneficiarse de esos conocimientos para planear un negocio propio o una microempresa. Es importante analizar bien nuestra situación e informarse sobre las distintas instituciones financieras que pueden otorgar financiamientos. No es recomendable quedarse con la primera opción que conozcamos antes de preguntar y tener contacto con otras alternativas.

---

[40] Van Horne J. Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.; 2010.

Las decisiones financieras se buscan normalmente se buscan con la finalidad de iniciar o expandir un negocio. Así pues, el mejor momento para buscar un financiamiento es cuando veamos una clara oportunidad de negocio o cuando notemos que existe posibilidad de que este crezca y mejore. Cuando indicadores de nuestro negocio nos hagan pensar que nuestro producto o servicio está en boga, es el mejor momento de solicitar un financiamiento. También se puede buscar un financiamiento con el objetivo de modernizar nuestro negocio y hacerlo más eficiente.

Por el contrario, cuando se tienen deudas por el negocio en cuestión que no han sido saldadas adecuadamente, o bien, cuando el negocio está en un ciclo recesivo o de pocas posibilidades de crecimiento, no es un momento adecuado para buscar un financiamiento. En estos casos es más conveniente liquidar las deudas y esperar la recuperación o una señal clara de oportunidad de expansión.

Antes de concluir si se debe o no solicitar un financiamiento y el monto de éste, es conveniente pensar en las siguientes cuestiones: -¿Cuál es nuestro negocio actual o proyectado?; -¿Qué cantidad necesito para ponerlo en marcha?; -¿Cuánto tiempo pasará para que empiece a generar ganancias?; -¿En cuánto tiempo podría pagar el financiamiento?

En todos los casos, tanto si se decide recurrir a un financiamiento, como si se opta por esperar a un momento más adecuado, es importante tener un conocimiento amplio sobre las opciones disponibles en el mercado, sus riesgos y condiciones. Es también fundamental consultar varios organismos financieros para acercarnos al más adecuado a nuestro tipo de negocio.

La asesoría de un experto que le ayude a elaborar un plan de negocios adecuado a sus necesidades actuales, puede ser la solución más apropiada a cualquiera de las circunstancias de financiamiento que se mencionaron. Es importante recordar que la información recopilada en el presente artículo tiene como único objetivo introducir al tema de financiamiento, por lo que no puede considerarse como recomendación o asesoría de ningún tipo.

Interpretando a Gitman (2010)[41], las decisiones financieras se producen en mercados financieros sobre información oportuna y amplia. Ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos. Cuando se toma tal actitud con el propósito de

[41] Gitman J. Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana; 2010.

modificar las proporciones de la estructura de capital de la empresa. Ninguna empresa puede sobrevivir invirtiendo solamente en sus propias acciones. La decisión de recomprar debe incluir la distribución de fondos no utilizados cuando las oportunidades de inversión carecen de suficiente atractivo para utilizar estos fondos. Por consiguiente, la recompra de acciones no puede tratarse como decisión de inversión.

Las decisiones de inversión son más simples que las decisiones de financiamiento. El número de instrumentos de financiamiento está en continua expansión. En las decisiones de financiación hay que conocer las principales instituciones financieras. La venta de un título puede generar un VAN positivo para usted y uno negativo para el que invierte. Las decisiones de financiación no tienen el mismo grado de irreversibilidad que las decisiones de inversión. Son más fáciles de cambiar completamente, o sea, su valor de abandono es mayor.

Gitman (2010)[42], indica que el apalancamiento financiero se define como la capacidad de la empresa para utilizar sus cargos fijos financieros, para incrementar los efectos de cambios en utilidades ante de intereses e impuestos sobre las ganancias por acciones de la empresa. Se refiere al uso de valores de renta fija (deudas y acciones preferentes) en la estructura de capital de una empresa. Este afecta a las utilidades después de intereses e impuestos o sea a las utilidades disponibles para los accionistas comunes. El grado de apalancamiento financiero se define como el cambio porcentual en las utilidades disponibles para los accionistas comunes que resulta de un cambio porcentual determinado en las utilidades antes de intereses e impuestos.

Gitman (2010)[43], agrega que desde el punto de vista, del director o responsable financiero las decisiones de inversión son inseparables de las decisiones de financiamiento. Ya que al mismo tiempo que decide la adquisición de activos reales debe decidir como y cuando pagarlos. El ámbito adecuado para analizar las decisiones de financiamiento es el que surge utilizar el enfoque de la estructura óptima del capital. Básicamente, el objetivo del mismo es encontrar la combinación concreta de capital propio y deuda que maximiza el valor de mercado de la empresa. Pero para tomar este tipo de decisiones, el director financiero debe saber cual es el costo de capital para la empresa, que representa la tasa que una empresa debe

[42] Ibídem.
[43] Ibídem.

pagar por el capital (es decir su deuda, utilidades retenidas y acciones) que necesita para financiar sus nuevas inversiones. Existen tres componentes básicos en la determinación del costo de capital: i) La tasa real de retorno que los inversores esperan a cambio de permitirle a alguien que utilice su dinero en una "operación" riesgosa; ii) La inflación esperada, es decir la depreciación esperada en el poder de compra mientras el dinero es utilizado; iii) El riesgo, el cual indica el grado de incertidumbre a cerca de cuándo y cuánto flujo de caja será recibido.

Uno de los métodos más utilizados para la determinación del costo de capital de una empresa es el costo promedio ponderado de capital (WACC). Es la combinación de los costos en función de su participación proporcional, de los distintos componentes de la estructura de capital de la empresa valuados a los precios de mercado y después de impuestos. De aquí, se deriva una de las razones por la cuál, el director o responsable financiero debe conocer todas las fuentes de financiamiento alternativas para la empresa en particular, y el funcionamiento del sistema financiero en general.

Sobre las condiciones de los créditos se debe tener en cuenta el plazo que implica cada una de las opciones, aquí podemos discriminar entre fuentes de financiamiento de corto y largo plazo. Las fuentes de largo plazo, están relacionado con el origen de los recursos financieros, y pueden ser propios de la empresa o externos a ella. Mientras que para las fuentes de corto plazo, el segundo criterio de clasificación está vinculado con la utilización de la operatoria ordinaria de la empresa, denominado funcional, o si está utilizando una fuente financiera. A largo plazo, el responsable financiero, puede optar entre recursos financieros propios o externos para financiar la adquisición de los activos reales que demanden sus proyectos de inversión. En el primero de los casos, la aplicación de reservas ya constituidas o de resultados no distribuidos son los más comunes. En este caso, la empresa se encuentra financiando sus inversiones mediante la canalización de sus ahorros. En el segundo caso, el préstamo bancario es la primera (y muchas veces la única) opción de las empresas argentinas, tema que se ampliará en la unidad siguiente, producto del escaso desarrollo del sistema financiero y su regulación.

Interpretando a Gitman (2010)[44], para financiar las inversiones en el corto plazo, el responsable financiero, puede acudir a lo que se denomina crédito comercial, es decir, financiamiento de proveedores. En este caso, los plazos son casi siempre inferiores a un

[44] Ibídem.

semestre. Pero también, con algún efecto negativo sobre la estrategia de comercialización, puede implementar un sistema de anticipos de clientes. En el caso de las opciones financieras de corto plazo, el descubierto en cuenta corriente es la opción más simple, ya que no requiere de autorización adicional por parte del banco.

Interpretando a Fernández (2009)[45], para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte el capital de trabajo o los activos circulantes de la empresa, como Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar.

2.2.1.2. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

Interpretando a Weston (2010)[46], las decisiones de financiamiento son acciones que toman las empresas para disponer de los recursos financieros necesarios que les permita tener el capital de trabajo y los bienes de capital para desarrollar su giro o actividad. Estas decisiones involucran políticas, estrategias, tácticas y todo un conjunto de formalidades para concretar el financiamiento que requieren las empresas para cumplir con los pedidos de sus clientes. Las decisiones de financiamiento tienen por objeto determinar la mejor mezcla de fuentes de financiación, teniendo en cuenta la estructura de inversiones de la empresa, la situación del mercado financiero y las políticas de la empresa. Si es posible modificar el valor actual de una firma variando su mezcla de financiamiento, entonces debe existir alguna estructura óptima que maximice dicho valor. Debe tenerse presente la estructura de inversiones porque ésta determina el riesgo empresario que a su vez, tiene fundamental importancia en la disponibilidad y en el costo real de las distintas fuentes de fondos. Por otra parte las decisiones de financiamiento determinan el denominado riesgo financiero de la empresa. La decisión de adoptar una estructura financiera dada implica un conocimiento

[45] Fernández C. Gestión Financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas. Santa Fe de Bogotá: Editorial Continental; 2009.
[46] Weston J. Finanzas. Bogotá: Librería el Ateneo Editorial; 2010.

profundo de las distintas formas de financiación, tanto a corto como a largo plazo, y un seguimiento permanente de los mercados de dinero y capitales.

Interpretando a Gitman (2010)[47], las decisiones de financiamiento se producen en mercados financieros. Ello significa que se debe evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más propicio para financiar el proyecto o actividad específica para la cual la empresa necesita recursos. Cuando se toma tal actitud con el propósito de modificar las proporciones de la estructura de capital de la empresa. Ninguna empresa puede sobrevivir invirtiendo solamente en sus propias acciones. La decisión de recomprar debe incluir la distribución de fondos no utilizados cuando las oportunidades de inversión carecen de suficiente atractivo para utilizar estos fondos. Por consiguiente, la recompra de acciones no puede tratarse como decisión de inversión. A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO CON LAS GARANTÍAS:

Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía.

Cuentas por Pagar: Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todos las empresas Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

Pasivos Acumulados: Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aun no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son pagos al gobierno la empresa no

[47] Gitman J. Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana; 2010.

puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

Línea de crédito: Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

Convenio de crédito revolvente: consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

Documentos negociables: El documento negociable consiste en una fuente promisoria sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

Anticipo de clientes: Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

Préstamos privados: Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

Las fuentes de financiamiento pueden ser también:

Fuentes de Financiamiento con garantías especificas y consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario. Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito. El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

Pignoración de cuentas por cobrar: La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

Factorización de cuentas por cobrar (Factoring): Diccionario de Economía y Administración: define el factoraje como la venta de las cuentas por cobrar. Una empresa puede convertir sus facturas en dinero cediéndole sus derechos a un Factor o a una Sociedad

de Factoring, la cual descuenta o anticipa el importe a la empresa una vez deducidos los intereses.

Gravamen abierto: Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

Recibos de fideicomiso: Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantiene en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

Recibos de almacenamiento (Certificados de depósito): Representa otra forma de usar el inventario como garantía colateral. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.

Garantía de acciones y bonos: Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo además es natural que el prestamista esté interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estableen el mercado. Pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

Préstamos con codeudor: Los préstamos con fiadores originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE ACUERDO AL PLAZO:

1) Fuentes de financiamiento de corto plazo:

Crédito Comercial.

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia. El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa

posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas: Es un medio mas equilibrado y menos costoso de obtener recursos; Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas: Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal; Si la negociación se hace acredito se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización: Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará mas adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal. Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les page cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cual sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

Crédito Bancario.

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

Importancia: El Crédito bancario es una de las maneras mas utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de

préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas: Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá mas probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades; Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas: Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa; Un Crédito Bancario acarrea tasa pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de Utilización: Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente; Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes: a) La finalidad del préstamo; b) La cantidad que se requiere; c) Un plan de pagos definido; d) Pruebas de la solvencia de la empresa; e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo; f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias. El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo. Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Pagaré.

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Importancia: Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible

cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ventajas: Es pagadero en efectivo; Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas: Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Formas de Utilización: Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable. Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

Línea de Crédito.

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Importancia: Es importante ya que el banco esta de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas: Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas: Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada. Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de

extender la línea de crédito. Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización: El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado. Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques. El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido. Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

Papeles Comerciales.

Es una fuente de financiamiento a corto plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia: Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los prestamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas: El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario. Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo el capital de trabajo.

Desventajas: Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas. Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago. La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de Utilización: El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a subes lo revende a sus clientes a un precio mas alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del

importe total por manejar la operación. Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa. El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente ½ % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco. El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo. En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia: Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Ventajas: Es menos costoso para la empresa. Disminuye el riesgo de incumplimiento. No hay costo de cobranza.

Desventajas: Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente. Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de Utilización: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría

de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra mas viable.

Financiamiento por medio de los Inventarios

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir

Importancia: Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fabrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Ventajas: Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía. Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas: Le genera un Costo de Financiamiento al deudor. El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización: Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia. El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventarío. Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para le empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo mas que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

2) Fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo.

Hipoteca.

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantiza el pago del préstamo.

Importancia: Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los interese generados.

Ventajas: Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación. Da seguridad al prestatario de no obtener perdida al otorgar el préstamo. El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas: Al prestamista le genera una obligación ante terceros. Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización: La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia: Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionista, derechos preferenciales, etc.

Ventajas: Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso. Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas: El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas. El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización: Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma, También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento. ¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes? Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista. ¿Cómo vender las Acciones? Las emisiones mas recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones. Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos.

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia: Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas: Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores. El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas. Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas: La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Formas de Utilización: Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso". El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo. Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso. La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el titulo sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario. Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero.

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia: La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran e el medio de la operación. El arrendamiento se presta al

financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Ventajas: Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece. Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella. Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas: Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado. Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses. La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización: Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado). La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete. Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

2.2.1.3. DECISIONES DE INVERSIÓN

Interpretando a Collazos (2011)[48]; las decisiones de inversión de las pymes están referidas al aprovechamiento de los recursos escasos en forma eficiente, con el propósito de obtener rendimientos, durante un periodo de tiempo razonable. Todo tipo de inversiones implica de algún modo significativos desembolsos de dinero, cualesquiera fueran sus finalidades. Como quiera que las inversiones se desenvuelven dentro de escenarios diversos, muchas veces de riesgo e incertidumbre, es preciso contar con metodología y calendarios apropiados para su mejor viabilización. Cada posibilidad de inversión de una pyme de Lima Metropolitana recibe usualmente el nombre de proyecto. Cada proyecto plantea soluciones a una problemática concreta. Asimismo dentro de un proyecto es posible identificar varias alternativas, estas pueden diferir en consideraciones de tamaño, localización, mercado, tecnología, etc. Es usual considerar una inversión pyme como proyecto o alternativa, dentro del convencionalismo financiero. Este proceso de identificar y seleccionar alternativas es una actividad común dentro de las decisiones empresariales, basada fundamentalmente en la experiencia y tecnicismo. La importancia del crecimiento de una empresa; el éxito o el fracaso de un proyecto depende no solo de la calidad del estudio, sino también de la naturaleza de las inversiones, de la estrategia empleado y de la gestión desarrollada durante la vida útil del proyecto. Por supuesto, una decisión racional sobre un problema de este tipo demando estudios de factibilidad adecuados que deben considerar las diversas alternativas. Requiriéndose de información veraz y consistente de diverso orden que permitan cuantificar los costos y beneficios previsibles con un alto grado de confiabilidad. Es evidente que, en muchos casos se precisarán estadísticas y estimaciones econométricas razonables. Las fuentes de información varían desde organismos públicos, hasta empresas privadas, consultoras bibliotecas especializadas y organismos internacionales. La calidad de la información sin duda contribuirá a la formulación del estudio; pero para la decisión sobre la inversión, será necesario establecer un modelo que trate de reflejar las situaciones del entorno con la realidad (situación de mercado, disponibilidad de insumos, condiciones riesgo-país, etc.).

Las inversiones se pueden clasificar desde varios puntos de vista: 1) Según el agente inversor: personal o individual; empresarial; pública. 2) Según la naturaleza de la inversión:

[48] Collazos J. Inversión y Financiamiento de Proyectos. Lima: Editorial San Marcos; 2011.

independientes, mutuamente excluyentes. 3) Según su estructura: inversión fija o de bienes de capital; y, capital de trabajo.

La inversión fija está conformada por un conjunto de bienes de larga duración y está dividida en bienes tangibles e intangibles. Los primeros se caracterizan por su materialidad y están en su mayor parte sujetos a depreciación; los últimos, se caracterizan por su inmaterialidad, pudiendo ser servicios o derechos adquiridos, y como tales, no están sujetos a desgaste físico u obsolescencia (atraso tecnológico). Los bienes tangibles, generalmente no están destinados a la venta, es decir a las operaciones comunes de la empresa; los bienes intangibles, constituyen valores inmateriales que le dan derecho y privilegios de utilidad a la empresa y que se relacionan con sus ingresos futuros. De otro lado el capital de trabajo, viene a ser el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos corrientes que se asigna al funcionamiento u operación normal del proyecto durante el ciclo productivo, según su tamaño y capacidad instalada. El capital de trabajo básicamente está dirigido a cubrir las necesidades financieras de largo plazo, en recursos permanentes, sean propios o ajenos.

Interpretando a Brealey (2010)[49]; la planeación de las inversiones para las pymes, comprende las diferentes actividades que son necesarias llevar a cabo sistemáticamente en el tiempo hasta alcanzar las metas u objetivos previstos. Estas actividades abarcan tanto la etapa de construcción como la de puesta en marcha del proyecto. Algunas otras veces estas también se extienden durante el periodo de la operación normal. La materialización del proyecto sin duda alguna depende de la disponibilidad de recursos, tanto reales como financieros, los cuales deben asignarse en forma eficiente dentro del margen del tiempo planeado. Para ello, es importante contar con un calendario de inversiones de manera que se reflejen las estructuras de las inversiones y las fechas y periodos durante las que deben realizarse las diferentes actividades. El horizonte del planeamiento abarca un número de periodos desde la construcción hasta la puesta en marcha. Durante estos periodos se fijan (porcentualmente) niveles de inversión para cada uno de rubros del programa, dependiendo estos de las prioridades. Muchas veces se encuentran casos de proyectos en los que el mayor porcentaje de las inversiones programadas se realizan en la etapa de construcción, de modo que al ultimarse, la puesta en marcha puede comprender un proyecto casi expedito para operación normal. Esto significa que la materialización de las inversiones se habría cubierto hasta el 100 por ciento de la programación. En segundo lugar, es importante determinar las consecuencias de

[49]Brealey R. Principios de Finanzas Corporativas. Madrid: Editorial Impresa; 2010.

inversiones simultáneas y de acción recíproca con diferentes consecuencias financieras, por esta razón es fundamental enumerar las actividades e indicar su secuencia en documentos anexos mediante barras y gráficos de redes. Oras veces, la realización de las inversiones implicarán periodos diferentes, dependiendo de las circunstancias prevaleciente en cada país y de la naturaleza específica y los requerimientos de cada proyectos. No faltan casos en los que algunas actividades de inversión tengan que ser realizadas más temprano o más tarde que otras, ejecutándose según el tiempo requerido. Este puede ser el caso de la adquisición de terrenos y el emplazamiento de la planta. Estas decisiones pueden estar sujetas a negociaciones prolongadas. En tercer término si hubiere lugar será preciso determinar los montos de las inversiones por rubros, tanto en moneda nacional como en moneda extranjera. Ello dependerá de la política de inversiones o de financiación que se tenga para el proyecto. En los casos de inversiones en moneda extranjera será necesario conocer las tendencias del tipo de cambio, así como las ventajas o desventajas de cada una de las transacciones; y, en aquellos proyectos donde se utilizan las dos formas de moneda, las cifras se deberán consolidar en términos de la moneda dura, recomendablemente el dólar norteamericano.

Interpretando a Fernández (2009)[50]; las decisiones de inversión de las pymes se refieren a las políticas de inversiones que vienen dando una nueva perspectiva al papel de la administración financiera, esto ha hecho que el tema sea de interés para todos. Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etc. Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida. Generalmente, a mayor riesgo, mayor utilidad

En la mayoría de organizaciones o empresas de tipo privado, las decisiones financieras son enfocadas o tienen un objetivo claro, "la maximización del patrimonio" por medio de las utilidades, este hecho en las condiciones actuales, debe reenfocarse sobre un criterio de "maximización de la riqueza" y de la creación de "valor empresarial". Frente a esto en las

[50] Fernández C. Gestión Financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas. Santa Fe de Bogotá: Editorial Continental; 2009.

decisiones de inversión aparecen recursos que se asignan y resultados que se obtienen de ellos, los costos y los beneficios. Los criterios para analizar inversiones hacen un tratamiento de los beneficios y costos de una propuesta de inversión, estos beneficios y costos en la mayoría de los casos no se producen instantáneamente; sino que pueden generarse por periodos más o menos largos. Al encontrar los costos y beneficios se deben definir con claridad los criterios que se van a utilizar para su evaluación frente a la propuesta de inversión. Entre los criterios que han logrado un grado alto de aceptación técnica, por parte de los financistas, son los que consideran el valor en el tiempo del dinero, efectuando un tratamiento descontado de los flujos de costos y beneficios. Se pueden mencionar entre ellos el Valor Presente Neto, La Tasa de Rentabilidad, La Relación Beneficio-Costo y La Tasa Interna de Retorno, que brindan la información necesaria para el análisis de las inversiones.

Al realizar una inversión la empresa espera realizar una serie de gastos y producir ciertos costos para obtener una serie de beneficios futuros, La generación de estos costos y obtención de beneficios se conoce con el nombre de "Flujos de fondos", cuyos componentes son: 1. Cantidad y tiempo de las inversiones: En este se expresa el monto de la inversión inicial, esta realizada en desembolsos en efectivo o con créditos y su utilización frente a los activos fijos o capital de trabajo; también debe tenerse en cuenta, las distintas inversiones adicionales durante la vida del proyecto como consecuencia del reemplazo de equipos, compra de nueva tecnología, aumento del capital de trabajo, para tener una estimación aproximada de estos desembolsos. 2. Cantidad y tiempo de los rendimientos: En este se expresa en que cantidad y en cuanto tiempo se espera percibir los rendimientos que genera al inversión efectuada por la empresa. De la misma forma debe preverse la asignación de recursos destinados a la inversión, es necesario establecer en que momento y por que monto se efectuará la recuperación de las inversiones efectuadas.

La mayoría de inversionistas le huyen al riesgo, ya que buscan maximizar su riqueza con el menor riesgo posible. Los "Flujos de fondos", al tomar el valor en el tiempo del dinero, se establece sustantivamente sobre una base de caja después de impuestos. El análisis se realiza sobre una base incremental; esto rige tanto las inversiones, los costos y por ende los ingresos que estos derivan. Un aspecto muy importante en el análisis de los flujos, esta dado por la relación directa que este nuevo proyecto pueda tener con otros que ya se encuentran en marcha dentro de la empresa, es decir, un proyecto suele afectar los flujos de fondos de otras inversiones, este tipo de efectos debe incorporarse al computo del nuevo flujo de fondos para que no se altere el normal funcionamiento de las otras inversiones.

El futuro es incierto, todo lo que pasa a nuestro alrededor puede cambiar de un momento a otro, es por ello que al tomar una decisión de inversión se debe tener muy en cuenta el factor riesgo. El riesgo de una inversión viene medido por la variabilidad de los posibles retornos en torno al valor medio o esperado de los mismos, es decir, el riesgo viene dado por la desviación de la función de probabilidad de los posibles retornos. Toda inversión tiene dos componentes de riesgo, uno que depende de la propia inversión que esta relacionado con la empresa y el tipo de sector en el cual se invierta, este es llamado Riesgo diversificable y otro que es establecido por el mercado en general y afecta a todas las inversiones del mercado y es conocido como Riesgo no diversificable. En la toma de decisiones referentes a las inversiones, se logra minimizar el riesgo si se realiza una eficiente diversificación del riesgo y una correcta medición del no diversificable. La medida del Riesgo no diversificable viene dado por Beta (B), que vincula los retornos del mercado con los de una inversión en particular. Una inversión con Beta mayor que 1, significa que por un aumento de un 1% en los retornos del mercado, el activo aumenta en mayor proporción los retornos y si el Beta es menor que 1, sucede lo contrario. La contribución que una nueva inversión puede hacer a un portafolio eficientemente diversificado, depende del Beta que tenga, puesto que el riesgo es mayor cuanto mayor es el Beta de los activos que lo componen.

La Tasa de retorno requerida es la tasa mínima de rendimiento que se debe exigir a una inversión para que esta sea aceptada. En la determinación de esta tasa se deben tener en cuenta todos los factores internos y externos que influyen en la decisión de inversión. El supuesto de la teoría financiera en el cual se expresa que "los inversores son aversos al riesgo" toma gran relevancia en el sentido que, a medida que hay más riesgo involucrado en la decisión de invertir en un proyecto, se requerirá un mayor rendimiento de los recursos invertidos. Así, el retorno esperado para un proyecto de inversión específico depende del riesgo del proyecto evaluado, teniendo en cuenta la tasa libre de riesgo y la reditualidad por invertir en ese proyecto.

Los aspectos tratados anteriormente son una herramienta eficaz en la consecución de una correcta administración financiera en el ámbito de la toma de decisiones rente a las inversiones empresariales, pero todo esto debe fundamentarse y complementarse con los estudios técnicos, matemáticos y controles de seguimiento implementados por el responsable del área financiera de la empresa.

Interpretando a Flores (2011)[51]; cuando las empresas toman sus decisiones de inversión también tienen que decidir cómo financiarla. Por otro lado, en economías emergentes los empresarios además de decidir la estructura de financiamiento de la inversión, también tienen que decidir si la emisión de deuda se realiza en moneda nacional o en dólares. Estudiar las consecuencias de la dolarización de la deuda es importante, toda vez que esto expone a las empresas a las fluctuaciones del tipo de cambio. Para ser más específicos, un incremento del tipo de cambio aumenta el valor de la deuda en dólares en términos de la moneda nacional, de manera que el patrimonio de la empresa se reduce afectando negativamente sus decisiones de inversión y producción (esto es llamado efecto patrimonio). Las crisis que enfrentaron los países emergentes a fines de la década de los 90´s llevó a muchos investigadores a sugerir que el efecto patrimonio habría más que compensado el efecto expansivo de la depreciación del tipo de cambio real (efecto competitividad). De manera que, las depreciaciones habrían generado un efecto hoja de balance negativo que redujo la inversión y la producción en estas economías. El efecto hoja de balance es definido como la suma del efecto patrimonio (negativo) más el efecto competitividad (positivo). De ahí que, este efecto puede ser positivo, negativo o neutro; dependiendo de cuál de los efectos individuales predomina: el efecto patrimonio o el efecto competitividad. Como resultado de un efecto hoja de balance negativo muchas veces se recomienda reducir la dolarización financiera, y así disminuir la exposición de las empresas a este riesgo. Además, ha dado una razón a los Bancos Centrales para intervenir en el mercado cambiario. Sin embargo, la evidencia empírica acerca del efecto hoja de balance no es del todo concluyente. Algunas investigaciones encuentran un efecto hoja de balance negativo, mientras que otro grupo de investigaciones encuentran un efecto hoja de balance positivo; en ambos casos los resultados son estadísticamente significativos. Hay también investigaciones que encuentran un efecto hoja de balance estadísticamente no significativo.

Interpretando lo indicado por el Instituto Pacífico (2010)[52]; el mercado de valores representa, por un lado, una de las más importantes fuentes de financiamiento para las pymes y, por otra parte, una amplia gama de alternativa de inversión, ahorro y manejo de excedentes monetarios. La bolsa de valores, reglamentada mediante la ley del mercado de valores, es la institución (mercado) en cuyo piso de remates se realizan transacciones de compraventa de

[51] Flores J. Administración Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores; 2011.
[52] Instituto de Investigación El Pacífico. Dirección y Gestión Financiera. Lima: Pacífico Editores; 2010.

valores de los documentos (valores) que formalizan las operaciones. Las tres formas en las que se obtienen ingresos (rendimientos) sobre las inversiones bursátiles son: interés; dividendos y ganancias de capital

El interés es el pago que se pacta por el uso de capital ajeno. Los dividendos son las utilidades que obtienen las empresas que reparte entre sus accionistas. Estos dividendos se pueden pagar en efectivo o en acciones. Se obtienen ganancias de capital al vender acciones a un precio superior al que se paga en el momento de comprarlos. Es la forma más común de obtener rendimientos en la bolsa de valores e incluye el caso de diversos instrumentos que se venden por debajo de su valor nominal, con la consiguiente ganancia de capital. Incluye también, por supuesto, el caso de valores cuyo precio varía en el mercado, lo cual ocasiona diferencias entre el valor de compra y el valor de venta, como es el caso de las acciones y otros instrumentos. En este renglón las ganancias de capital se incluyen el aumento de valor que experimenta algunos instrumentos por el hecho de que su precio está asociado al tipo de cambio peso-dólar o a las UDIs (unidades de inversión). Este concepto es importante, a que las ganancias de capital están exentas de pago del impuesto sobre la renta, mientras que los ingresos por intereses o dividendos sí son gravados por este concepto. Por supuesto, esto tiene efecto sobre el rendimiento efectivo que el inversionista obtiene. Los instrumentos que se negocian actualmente en las bolsas de valores peruana, mexicana y otras son: 1) Acciones de empresas: Seguros y fianzas; Casas de bolsa; Industriales, comerciales y de servicios; Bancos; Grupos financieros. 2) Acciones de sociedades de inversión: De instrumentos de deuda; Comunes (de renta variable); De capitales (de capital de riesgo); Especializadas en fondos para el retiro. 3) Aceptaciones bancarias: Bonos: Bonos bancarios: Bonos bancarios de desarrollo (bbd), Bonos bancarios para el desarrollo industrial con rendimiento capitalizable; Bonos bancarios para la vivienda; Bonos de desarrollo del gobierno federal (bondes); Bonos de desarrollo del gobierno federal denominados en UDIs (udibonos); Bonos de renovación urbana del distrito federal (bores); Bonos ajustables del gobierno; Certificados de la tesorería de la federación (cetes). Certificados de participación: Ordinarios; Certificados de plata (ceplatas); Certificados de participación inmobiliarios (CPI); Certificados de participación inmobiliarios con rendimiento capitalizable; Certificados de participación mixtos. Certificados de depósitos: Obligaciones: Hipotecarias; Quirografarias; Convertibles; Indizadas; Con rendimiento capitalizable. Pagarés: Pagaré de mediano plazo; Quirografario; Avalado; Con garantía fiduciaria; indizado; Pagaré con rendimiento liquidable al vencimiento; Pagaré financiero; Pagaré de corto plazo; Pagarés de la tesorería; Papel comercial

Interpretando a Álvarez (2011)[53]; las decisiones de inversión son aquellas que conllevan el incremento del capital de trabajo y los bienes de capital de una empresa; o dicho de otro modo son aquellas alternativas tomadas por los responsables de las empresas por los activos corrientes y no corrientes que permite desarrollar su giro o actividad. Las inversiones están destinadas a crear, incrementar, mejorar o reponer las existencias de capital físico con el objeto de ampliar la capacidad de las empresas. También es el conjunto de erogaciones de las empresas que afectan la cuenta de capital y se materializan en la formación bruta de capital (fijo y existencias). La inversión es el gasto de capital, pueden ser construcciones, es decir, inversión física; o bien maquinaria y equipo. También se considera que son las erogaciones destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio empresarial. Es el conjunto de recursos asignados para la realización de los proyectos empresariales

2.2.1.4. DECISIONES SOBRE RIESGOS

Según Suarez (2012)[54]; el riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización. El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. De hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión. En el Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen: i) Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas; ii) Riesgo de tipo de interés, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés; iii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados; iv) Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones; v) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no

[53] ÁLVAREZ Torres, Martín G. Inversiones públicas y privadas. Madrid. Editorial Panorama. 2011
[54] Suárez Suárez, Andrés Santiago. Decisiones óptimas de inversión y financiación. Madrid. Editorial Pirámide. 2012.

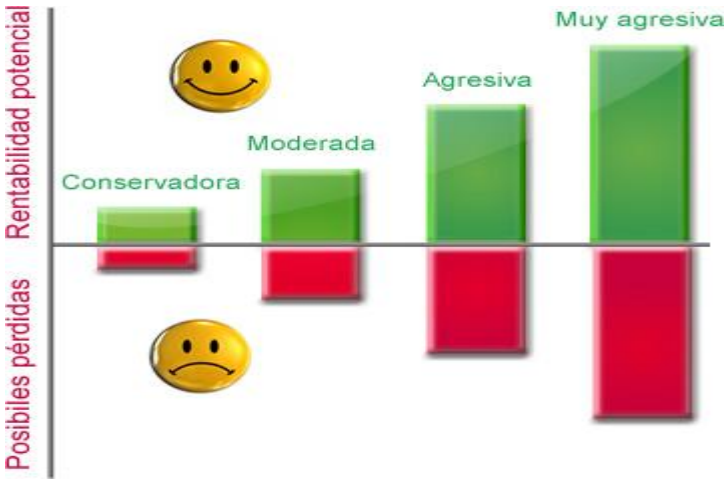
pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos —que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo; vi) Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos.

En finanzas, riesgo sistémico es el riesgo común para todo el mercado entero. Puede ser interpretado como "inestabilidad del sistema financiero, potencialmente catastrófico, causado por eventos idiosincráticos o condiciones en los intermediarios financieros". Se refiere al riesgo creado por interdependencias en un sistema o mercado, en que el fallo de una entidad o grupo de entidades puede causar un fallo en cascada, que puede hundir el sistema o mercado en su totalidad. La forma más fácil de entender el riesgo sistémico es lo inverso de una política protectora. Así como los gobiernos e instituciones que monitorean los mercados establecen políticas y reglas para salvaguardar los intereses de los participantes en los mercados, todos los participantes están entrelazados en una red de dependencias que nacen de compartir exposición a los mismos factores económicos, y que están bajo el control de los mismos mecanismos regulatorios. El riesgo sistémico no debe ser confundido con el riesgo del mercado, pues este último es específico del ítem que se desea comprar o vender. Este tipo de riesgo puede ser mitigado. Por ejemplo, considere un portafolio de inversiones perfectamente balanceadas, o diversificadas. En este caso se puede decir que el riesgo de mercado ha sido anulado. Sin embargo, si sucede una recesión económica y el mercado en general se hunde, esta diversificación podría resultar de poca importancia. Este es el riesgo sistémico del portafolio. La esencia del riesgo sistémico es la correlación de las pérdidas. El riesgo sistémico tiene el problema de que es muy difícil de evaluar. Por ejemplo, mientras que las estimaciones econométricas y la investigación en los ciclos de diversas industrias proveen información importante para predecir recesiones, la información del riesgo sistémico es usualmente muy difícil de obtener, puesto que las interdependencias en los mercados financieros juegan un papel fundamental. Si un banco quiebra y debe vender todos sus activos, la caída en los precios de estos activos puede resultar en problemas de liquidez para otros bancos, creando así pánico en el sistema interbancario. Una frecuente preocupación es la potencial fragilidad de algunos mercados financieros. Si los participantes transan en niveles sobre sus bases de capital, la falla de alguno de los participantes puede privar a los demás de liquidez, y producir un efecto dominó que exponga a todo el mercado al riesgo sistémico.

Una de las características más importantes para diferenciar una alternativa de inversión de otra, es el nivel de riesgo que supone. Antes de seguir, es importante conocer el concepto básico del binomio riesgo-rentabilidad. La capacidad de generar rendimientos se conoce como rentabilidad. En una inversión, los rendimientos futuros no son seguros. Pueden ser grandes o modestos, pueden no producirse, e incluso puede significar perder el capital invertido. Esta incertidumbre se conoce como riesgo.

No existe inversión sin riesgo. Pero algunos productos implican más riesgo que otros.

La única razón para elegir una inversión con riesgo ante una alternativa de ahorro sin riesgo es la posibilidad de obtener de ella una rentabilidad mayor. A iguales condiciones de riesgo, hay que optar por la inversión con mayor rentabilidad. A iguales condiciones de rentabilidad, hay que optar por la inversión con menos riesgo. Cuanto mayor el riesgo de una inversión, mayor tendrá que ser su rentabilidad potencial para que sea atractiva a los inversores. Cada inversor tiene que decidir el nivel de riesgo que está dispuesto a asumir en busca de rentabilidades mayores.



Fuente: Suárez Suárez, Andrés Santiago (2012) Decisiones óptimas de inversión y financiación. Madrid. Editorial Pirámide.

Como vemos en esta gráfica, las estrategias de inversión se suelen clasificar como “conservadoras”, “agresivas”, “moderadas”, etc., términos que se refieren al nivel de riesgo asumido, y por lo tanto la rentabilidad potencial buscada. Cuanto más riesgo se asume, más rentabilidad se debe exigir. Igualmente, cuanta más rentabilidad se pretende obtener, más riesgo hay que asumir. ¡Cuidado! Riesgo y rentabilidad van unidos, pero aceptar un mayor riesgo no es ninguna garantía de obtener mayores rendimientos.

Para realizar una inversión óptima; las pequeñas y medianas empresas tienen que conocer bien sus objetivos financieros y su tolerancia al riesgo para poder elegir inversiones con un

nivel de riesgo, rentabilidad y plazo adecuados para su perfil. Tómese su tiempo y compare alternativas hasta encontrar la que mejor se ajusta. Nunca invierta en productos que no entienda. Si no los comprende, no podrá saber si son adecuados para su perfil. Asimismo tienen que buscar consejo profesional para la toma de decisiones de inversión, pero recuerde que la responsabilidad final es suya. Para evitar disgustos, mantenga contacto con su intermediario y determine el alcance de sus responsabilidades y libertad de actuar, así como su estilo y filosofía. Solo tienen que destinar a la inversión el excedente entre sus ingresos y sus gastos comunes. Elimine primero las deudas por las que paga altos intereses y sanee su situación financiera actual, antes de tomar decisiones de inversión. Tenga siempre una reserva equivalente a 3-6 meses de gastos en activos relativamente líquidos de los que podrá disponer en caso de emergencia. Nunca invierta en renta variable fondos que se pueden necesitar a corto plazo. Las pequeñas y medianas empresas tienen que invertir para el largo plazo. Los mercados suben y bajan, pero a largo plazo suele haber más subidas que bajadas. Sepa mantener el rumbo y no se distraiga con las variaciones diarias. La prensa, los rumores y las predicciones pueden crear confusión y dramatismo, pero el inversor a largo no necesita tomar acciones drásticas debidas a los altibajos normales del mercado. Las pequeñas y medianas empresas tienen que diversificar, diversificar, diversificar. Siempre de manera coherente con los plazos de sus objetivos, conviene mantener una mezcla de inversiones con distintos horizontes temporales para poder atender a distintas necesidades a medida que se presentan. Por ejemplo, si invierte en varios títulos de renta fija, es buena práctica que tengan distintas fechas de vencimiento (por ejemplo, dentro de un año, dentro de cinco años, dentro de diez años). Esta diversificación temporal le protege contra fluctuaciones de los tipos de interés, y asegura unos ingresos en concepto de cupones durante más tiempo. Tengan cuidado con los costes! Compare bien las tarifas y comisiones de cada entidad. Inciden mucho en la rentabilidad final de su inversión. Deben evitar realizar un exceso de operaciones en un intento de “ganar al mercado”. Hoy en día es relativamente fácil realizar inversiones especulativas, comprando y vendiendo a muy corto plazo a través de Internet y operar en mercados antes reservados a expertos. Sin embargo, sólo por ser fácil, no es recomendable. Hay que tener una formación muy sólida, dedicar mucho tiempo y esfuerzo y disponer de muy buenas herramientas de análisis en tiempo real. Recuerde que los costes de realizar múltiples transacciones disminuyen la rentabilidad. De hecho, uno de los principales errores del inversor particular es realizar un exceso de órdenes de compra y venta de valores. Las empresas deben empezar a invertir antes que después. De todos los factores que afectan a la acumulación de capital por inversión - cantidad inicial invertida, cantidad de las aportaciones,

rentabilidad, tiempo que se mantiene la inversión - el más importante es el factor tiempo. Se debe tener en cuenta la regla del 72: Es una orientación para saber los años necesarios para que una inversión con interés compuesto doble su valor. Simplemente, hay que dividir 72 entre el tipo de interés. 72 / Tipo de interés = Número de años. Por ejemplo, una inversión con interés compuesto del 6%, doblará en valor en 12 años. De la misma forma, se puede saber el tipo de interés necesario para que una inversión doble su valor en un número determinado de años. 72 / Número de años = Tipo de interés necesario. Las pequeñas y medianas empresas deben evitar las modas y los gurús de turno, así como la toma de decisiones emotivas. No persiga los éxitos de ayer. Las rentabilidades históricas no son ninguna garantía de rentabilidad futura. Nadie sabe lo que harán los mercados. La disciplina y paciencia son rasgos importantes para el pequeño inversor. El miedo y la avaricia son sus enemigos. Hay que evitar "comprar caro" cuando los mercados viven momentos eufóricos y "vender barato" en los momentos de crisis. Ejemplo: Uno de los fondos de inversión con más éxito durante la década de los ochenta, tenía una rentabilidad media anual del 20% durante varios años. Sin embargo muchos pequeños inversores perdieron dinero con este fondo. ¿Cómo? Compraron por avaricia cuando el fondo ya había experimentado una fuerte subida, y luego vendieron, presos del pánico, con la primera bajada. En cuanto a la disciplina, que deben aplicar las pequeñas y medianas empresas se recomienda hacer aportaciones periódicas y regulares, aunque sean de pequeña cantidad, en vez de esperar lo que pueden parecer momentos oportunos para invertir cantidades más grandes. Esta táctica reduce riesgos y permite comprar más cuando los precios son bajos, y menos cuando los precios suben. A lo largo, resulta más rentable porque no se pierden los mejores momentos de los mercados, y se aprovecha mejor el poder de los intereses compuestos. Si alguien le ofrece una inversión "demasiado buena para ser verdad" lo más probable es que no sea verdad. Nunca confíe en desconocidos que le ofrecen consejos no solicitados sobre inversiones. Las pequeñas y medianas empresas, nunca comprometan su dinero sin entender la inversión y los riesgos que conlleva, y recuerde que no existe rentabilidad sin riesgo.

2.2.1.5. DECISIONES DE DIVERSIFICACIÓN FINANCIERA

Según Hirt (2013)[55], la diversificación financiera es el proceso mediante el cual los agentes reducen el riesgo de sus inversiones a través de la colocación de sus recursos en títulos con

[55] Hirt Danielsen, Block. Fundamentos de administración financiera. Bogotá. Editorial Norma; 2013

características diversas. Se conoce como diversificación al proceso por el cual una empresa pasa a ofertar nuevos productos y entra en nuevos mercados, por la vía de las adquisiciones corporativas o invirtiendo directamente en nuevos negocios. Existen dos tipos de diversificación dependiendo de si existe algún tipo de relación entre los negocios antiguos y nuevos de la compañía. El motivo por el que las compañías se diversifican es la búsqueda de sinergias o una reducción del riesgo global de la empresa. La diversificación es una de las cuatro estrategias de mercado definidas en la matriz de Ansoff.

La diversificación relacionada: Es un tipo de diversificación que se basa en la búsqueda de sinergias entre las antiguas y las nuevas actividades. Esta se puede deber a una similitud tecnológica o a similitudes en los sistemas de comercialización.

La integración vertical, es un tipo especial de diversificación relacionada serían las integraciones verticales, que suponen para la empresa la entrada en negocios de los que se provee, por ejemplo fabricando las mercaderías necesarias para el proceso productivo de su antiguo producto y pasando así a ser su proveedor, lo que es conocido como integración hacia atrás, o bien convirtiéndose en su propio cliente al entrar en negocios en los que participaba su producto como la fabricación de nuevos bienes y servicios, o la distribución del mismo, lo que se conoce como integración hacia delante. Lo que se pretende cuando se busca la integración vertical es mejorar la eficiencia de la empresa integrando bajo una misma estructura de gobierno procesos que se complementan, incurriendo en una reducción de los costes de transacción.

La integración vertical, sin embargo, presenta problemas como un incremento del riesgo global de la compañía, una pérdida de la flexibilidad, una posible pérdida de la rentabilidad derivada de no disfrutar del efecto experiencia o de las economías de escala y una mayor complejidad organizativa. Un caso extremo sería que una compañía controlara toda la cadena de producción (Standard Oil Trust), si bien esto no es muy común.

Integración vertical hacia delante: Es la diversificación de una nueva actividad que esta situada en un nivel posterior. Es decir que la empresa asume una nueva actividad diferente, que anteriormente sus clientes lo realizaban.

Integración horizontal: Diversificación Relacionada horizontal.- La nueva actividad estará colocada en la mitad de todo el embrollo en el mismo nivel de las actividades que ya tiene la empresa. Es decir supone añadir productos o servicios sustitutivos o complementarios a la actividad de la empresa.

Diversificación no relacionada: La Diversificación no relacionada supone la forma más radical de diversificación, ya que no existe ninguna relación entre las actuales y nuevas actividades de la empresa. Su objetivo es financiero, no busca aprovechar habilidades o buscar sinergias, sino que persigue una reducción del riesgo global a nivel empresarial. Ejemplos de diversificación no relacionada serían Nokia (compañía finlandesa, inicialmente una empresa papelera, hoy el principal productor de móviles del mundo), ACS (compañía española constructora en sus orígenes, pero que está en negocios como la energía o las telecomunicaciones) o Bouygues (compañía francesa constructora que tiene intereses en segmentos como el audiovisual, la telefonía móvil o las concesiones); otra es el grupo Interbank al comprar universidades.

Una premisa fundamental de la inversión financiera es que la diversificación es la mejor forma de reducir el riesgo de inversión. Diversificar significa “no meter todos los huevos en la misma cesta”. Imagínese que tiene usted 10.000 € para invertir y lo utiliza todo para comprar acciones de una sola empresa. Si baja la cotización de esa empresa o si la empresa quiebra, toda su inversión registraría una pérdida. Es decir, su rentabilidad dependerá de los resultados de una sola empresa. Sin embargo, si divide los 10.000 € entre varios instrumentos, su rentabilidad dependerá del promedio de rentabilidad de todos. Las ganancias de unos pueden compensar las pérdidas de otros. Como ya hemos comentado, lo normal es tener varios objetivos financieros, con diferentes horizontes de tiempo. Necesitará entonces más de un producto de inversión para alcanzarlos. Recordamos que se llama cartera al conjunto de instrumentos financieros que un inversor mantiene en un momento determinado: acciones, bonos, fondos de inversión, depósitos bancarios, plan de pensiones, etc. Así, puede usted tener unos títulos de mayor riesgo, otros más seguros pero con menos rentabilidad, unos a corto plazo, otros a medio y otros a largo. Lo importante es que el conjunto de la cartera corresponda a su perfil de inversión y le permita ir atendiendo sus necesidades a medida que estas se presentan.

Para reducir el riesgo asumido y lograr el conjunto de sus objetivos, es recomendable diversificar: i) Puede mantener títulos con distintos grados de riesgo, liquidez y horizonte temporal. Lo importante es que el conjunto, o "cartera", corresponda a su perfil de inversión; ii) Con diferentes categorías de activos; iii) Es decir, mantener una combinación de renta variable, renta fija y activos del mercado monetario, en unas proporciones que dependerán de su perfil de inversor; iv) Con diferentes títulos: Es decir, combinar títulos con diferentes niveles de riesgo, rentabilidad y liquidez: acciones de distintas empresas, bonos y

obligaciones de diferentes emisores y con distintos vencimientos, diferentes tipos de fondos de inversión, etc.

En este contexto aparece la diversificación de sectores; según los ciclos económicos, unos sectores de actividad tienen más éxito que otros. Por ejemplo, durante épocas de recesión lo normal es que las empresas que producen bienes de primera necesidad (alimentos, energía) sufran menos que las empresas de construcción o las tecnológicas. Sin embargo, si la economía va bien, estas últimas pueden prosperar mucho, y sus acciones pueden producir una rentabilidad superior a la media. Mantener títulos de empresas de diferentes sectores evita que la posible crisis de un sector afecte a toda la cartera. La posibilidad que tiene de mantener una cartera bien diversificada estará condicionada por su capacidad económica. No todo el mundo dispone del dinero suficiente para invertir en muchos títulos. Pero aunque sólo puede adquirir dos ó tres productos, hay que procurar que exista cierta diversificación entre ellos.

Los Fondos de Inversión nacieron como respuesta a la necesidad de repartir los huevos entre varias cestas. Para el pequeño inversor, representan un instrumento cómodo y eficaz para diversificar la inversión a todos los niveles. Volviendo al ejemplo anterior, si invierte usted 10.000 € en acciones la empresa X, su rentabilidad dependerá únicamente de los resultados de esa empresas. Sin embargo, si invierte el mismo dinero en un fondo de inversión de renta variable o mixta, estará comprando acciones de muchísimas empresas.

2.2.1.6. CASO PRÁCTICO DE ANALISIS DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA PARA LAS DECISIONES FINANCIERAS.

PESCA EIRL

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

(En miles de nuevos soles)

ACTIVO	2013	2012
Activo Corriente		
Caja y Bancos	3,490	1,254
Valores Negociables	5,240	1,747
Clientes	9,692	8,514
Inventarios	38,768	25,542
Cargas Diferidas	592	395
Total Activo Corriente	57,782	37,452
Activo no Corriente		
Inversiones en Valores	15,000	11,500
Inmuebles, maquinaria y equipo	72,450	45,300
Depreciación acumulada	(23,190)	(13,590)
Total Activo no Corriente	64,260	43,210
TOTAL ACTIVO	122,042	80,662
PASIVO Y PATRIMONIO		
Pasivo Corriente		
Tributos por Pagar	1,949	799
Proveedores	14,600	12,200
Cuentas por pagar diversas	12,343	5,132
Total Pasivo Corriente	28,892	18,131
Pasivo no Corriente		
Deudas a largo plazo	18,514	6,897
Prov. para indemnizaciones	5,498	3,998
Total pasivo no corriente	24,012	10,895
Patrimonio		
Capital social	40,000	40,000
Reservas Legales	9,100	6,190
Reservas estatutarias	4,900	3,113
Resultado del ejercicio	15,138	2,333
Total Patrimonio	69,138	51,636
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	80,662

PESCA EIRL

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

(En miles de nuevos soles)

	2013	2012
Ventas	112,394	65,920
Costos de Ventas	(68,118)	(39,238)
Utilidad Bruta	44,276	26,682
Gastos de administración	(22,401)	(16,427)
Utilidad de Operación	21,875	10,255
Otros Ingresos y (Egresos)		
Ingresos Financieros		
Cargas Financieras		
Otros Egresos	3,750	1,250
Utilidad antes de participaciones	(3,239)	(2,878)
e impuestos a la renta	(7,248)	(6,294)
Participaciones		
Impuesto a la renta 30%	15,138	2,333
UTILIDAD NETA		
	(4,938)	(927)
	(3,060)	(422)
	7,140	984

DESARROLLO DE LOS PRINCIPALES RATIOS O RAZONES:

Razones de Liquidez:

a) Razón Corriente

Denominada también ratio de liquidez, es uno de los indicadores más utilizados en el análisis financiero y se expresa así:

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \qquad \text{Ej.: } \frac{57{,}782}{28{,}892} = 2.00$$

Interpretación:

La empresa dispone de 2.00 Nuevos soles por cada Nuevo sol de deuda de corto plazo. De modo que podría pagar todas sus deudas tranquilamente.

b) Razón de Acidez

Es una medición más severa que permite evaluar críticamente la liquidez de la empresa. Para su cálculo se deduce del activo corriente, los inventarios debido a que estos constituyen la parte menos líquida del activo corriente.

La fórmula es: $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

$$\text{Ej.:} \quad \frac{57{,}782 - 38{,}764}{28{,}892} = \frac{19{,}018}{28{,}892} = 0.658 = 0.66$$

Interpretación:

Sin los inventarios dentro del activo corriente, la empresa dispone solo de 0.66 nuevos soles para pagar cada nuevo sol de deuda corriente. No es la mejor condición para la empresa.

c) Razón de Efectivo

La razón de efectivo o prueba super-ácida, es un análisis más profundo de la liquidez, ya que considera la relación entre el efectivo en caja y bancos, frente a las deudas de vencimiento a corto plazo.

$$\frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} \qquad \text{Ej.:} \quad \frac{3{,}490}{28{,}892} = 0.12$$

Interpretación:

Midiendo el ratio solo con el activo mas líquido la empresa no esta en condiciones de asumir sus deudas de corto plazo, por cuanto solo dispone de 0.12 nuevos soles por cada nuevo sol de deuda.

d) Posición Defensiva

Es llamada también período de liquidez extrema porque es el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos.

Los activos líquidos para el cálculo de este índice, incluyen básicamente el efectivo en caja y bancos, los valores negociables y las cuentas por cobrar a corto plazo.

$$\frac{\text{Activos Líquidos}}{\text{Egresos operativos diarios presupuestados}}$$

$$\text{Ej. } \frac{3{,}490 + 5{,}240 + 9{,}692}{120} = \frac{18{,}422}{120} = 153.5 \text{ días}$$

Interpretación:

Los 154 días representan el período dentro del cual la empresa podría funcionar sobre la base de sus activos líquidos, sin tener que financiarse de recursos, vía ventas u otras fuentes, es decir, el tiempo que podría vivir solo con sus activos líquidos. Es un periodo muy adecuado si se tiene en cuenta que este periodo abarca más de 5 meses.

e) Capital de Trabajo

Es una cifra monetaria y no propiamente una razón financiera. Se obtiene deduciendo del activo corriente, el pasivo corriente. Si el activo corriente excede al pasivo corriente, la empresa dispondrá de mayores recursos financieros para sus transacciones operativos, siendo además un índice de estabilidad financiera.

Fórmula: Activo Corriente – Pasivo Corriente

Aplicación: 57,782 – 28,892 = 28,890

Interpretación:

De acuerdo con este ratio se tiene un capital de trabajo bruto de 57,782; el cual es adecuado para realizar sus operaciones rutinarias. En cuanto al capital de trabajo neto, es positivo; lo que indica que es mayor que las deudas de corto plazo y que tranquilamente puede pagar todas las deudas de corto plazo y tener un exceso de 28,890 para funcionar.

Razones de Solvencia

a) Razón de Endeudamiento a Corto Plazo

Esta razón mide la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo evaluar el grado de palanqueo financiero a corto plazo.

Fórmula: $\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$ Ej.: $\frac{28{,}892}{69{,}138} = 0.420$ 42%

Interpretación:

El cociente obtenido refleja que las deudas a corto plazo equivalen al 42% del patrimonio neto; lo cual es un porcentaje alto si se considera que las deudas de corto plazo deben ser lo mas bajo posible para que no asfixien a la empresa.

b) Razón de Endeudamiento a Largo Plazo

Esta razón mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo determinar además, el grado de palanqueo financiero a largo plazo.

Fórmula: $\frac{\text{Pasivo no Corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$ Ej. : $\frac{24{,}012}{69{,}138} = 0.347$ ó 35%

Interpretación:

El endeudamiento de largo plazo asciende al 35% del patrimonio neto, el cual si es un porcentaje aceptable, pudiendo incrementarse trasladando la deuda de corto plazo a mediano plazo para incrementar el capital de trabajo de la empresa.

c) Razón de Endeudamiento Total

Este ratio o índice evalúa la relación entre los recursos totales a corto plazo y largo plazo aportados por los acreedores y los aportados por los propietarios de la empresa. Además este coeficiente se utiliza para estimar el nivel de palanqueo o Leverage financiero de la empresa.

Fórmula: $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$ Ej.: $\frac{52{,}904}{69{,}138} = 0.765 = 77\%$

Interpretación:

El endeudamiento de terceros constituido en el pasivo total representa solo el 77% del patrimonio neto de la empresa. Si bien esto otorga solvencia, pero representa mayor riesgo para los accionistas al ser ellos los que financian en mayor porcentaje a la empresa.

d) Razón de Endeudamiento del Activo Fijo

Esta razón evalúa la relación del pasivo no corriente o a largo plazo y el activo fijo, permitiendo establecer el empleo de los recursos financieros de largo plazo en la adquisición de activos fijos.

Fórmula: Pasivo no corriente a largo plazo / Activo Fijo Neto Ej.: 24,012 / 49,260 = 0.487 o sea 49%

Interpretación:

Solo el 49% del activo fijo neto es financiado por deudas de largo plazo, el resto es a través del patrimonio de la empresa. Lo cual resulta adecuado.

e) Razón de Endeudamiento del Activo Total

Esta razón tiene como objetivo medir el nivel del activo total de la empresa financiado con recursos aportados a corto y largo plazo por los acreedores.

Fórmula: Pasivo Total / Activo Total Ej. : 52,904 / 122,042 = 0.433 o sea 43%

Interpretación:

Solo el 43% del activo total es financiado por el pasivo total de la empresa, el resto se realiza por intermedio del patrimonio de la empresa. En el marco del financiamiento moderno debería trasladarse el mayor riesgo a los acreedores especialmente con la obtención de financiamiento de largo plazo.

f) Respaldo de Endeudamiento

Este ratio tiene como objetivo indicar la relación que existe entre el activo fijo neto y el patrimonio neto, considerando el primero como garantía o respaldo del segundo.

Fórmula: Activo Fijo Neto / Patrimonio Neto Ej.: 49,260 / 69,138 = 0.712 o sea 71%

Interpretación:

De acuerdo con este ratio el patrimonio neto financia totalmente el activo fijo neto de la empresa; lo cual no es lo mejor en un ambiente de riesgo. La empresa debe incrementar el financiamiento de terceros para que los acreedores asuman el riesgo y no los accionistas y además se aproveche el escudo fiscal. Aún cuando hay que indicar que esta situación le da a la empresa mayor solvencia frente a los acreedores que buscan estas condiciones para correr menos riesgo.

Razones de Gestión (Rotación):

a) Rotación de Cuentas por Cobrar

Esta razón tiene como objetivo medir el plazo promedio de los créditos que la empresa otorga a sus clientes y le permite a su vez, evaluar la política de créditos y cobranzas empleado. También se dice que este ratio presenta la liquidez de las cuentas por cobrar, al reflejar la velocidad de recuperación de los créditos concedidos, velocidad dada por el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en el curso del año.

Fórmula: $\frac{\text{Ventas Anuales al crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$ Ej.: $\frac{67{,}436}{\frac{9{,}692 + 8{,}514}{2}} = \frac{67{,}436}{9{,}103} = 7.408$

Interpretación:

La empresa en promedio cobra 7.408 veces al año, lo que quiere decir que no lo hace ni siquiera una vez al mes. Tienen que mejorarse las políticas de ventas y cobranzas para incrementar vertiginosamente este ratio, de modo que traiga ventajas para la empresa.

b) Período Promedio de Cobro

Un método alternativo para medir la liquidez de las cuentas por cobrar, es el período promedio de cobro, plazo promedio de cuentas por cobrar, días de venta pendientes de

cobro, o simplemente el período de cobro que viene a ser el número de días promedio en que se recuperan las cuentas por cobrar. El cálculo de esta razón se sustenta en el año comercial de 360 días y los meses de 30 días. El período promedio de cobro se puede calcular de dos maneras:

1. Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por cobrar:

Así: $\dfrac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$ Ej.: $\dfrac{360}{7.408}$ = 48.59 = 49 días

Interpretación:

La empresa cobra cada 49 días. Debe reducirse este ratio mediante políticas adecuadas de ventas y cobranzas.

2. Invirtiendo la fórmula de la razón de cuentas por cobrar y multiplicando el resultado obtenido por 360 días.

Así: $\dfrac{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Anuales al Crédito}}$ x 360

Ej. $\dfrac{9,103}{67,436}$ x 360 = 48.5949 días

c) Rotación de Cuentas por Pagar

El índice de rotación de cuentas por pagar, mide el plazo promedio en el cual la empresa paga sus obligaciones o sea el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo durante el año.

Fórmula: $\dfrac{\text{Compras Anuales al Crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$

Generalmente las compras anuales al crédito no se pueden extraer del balance general ni del estado de ganancias y pérdidas, por ello debe estimarse el porcentaje del costo de ventas que comprenderá las compras anuales al crédito.

$$\text{Ej.:} \quad \frac{54{,}494}{\frac{14{,}600 + 12{,}200}{2}} = \frac{54{,}494}{13{,}400} = 4.0667$$

Interpretación:

La empresa paga en promedio 4 veces al año. No siempre pagar menos veces es lo mejor. Mediante el pago oportuno la empresa genera confianza, por lo tanto debe incrementarse el número de veces que se paga a los proveedores. Esto es incluso parte de la ética empresarial.

d) Período Promedio de Pago

El período promedio de pago es similar al período promedio de cobro y permite determinar el número de días promedio que la empresa demora en pagar sus deudas por compras a sus proveedores. El período promedio de pagos también se puede calcular de dos maneras:

1) Dividendo 360 días entre la razón de rotación de cuentas por pagar.

$$\text{Así:} \quad \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}} \qquad \text{Ej.:} \quad \frac{360}{4.0667} = 88.52 = 89 \text{ días}$$

Interpretación:

La empresa está pagando cada 89 días, lo cual no siempre es lo más adecuado. Aun cuando debe analizarse como están pagando otras empresas del sector y manejarse con

ese parámetro. En realidad todo lo que haga la empresa debe hacerlo mirando al mercado.

2) Multiplicando el recíproco de la rotación de cuentas por pagar por 360 días.

Fórmula: $\frac{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}{\text{Compras Anuales al Crédito}} \times 360$

Ej. : $\frac{13{,}400}{54{,}494} \times 360 = 88.52 = 89$ días

e) Rotación de Inventarios

La Rotación de Inventarios o Liquidez de Inventarios, indica la velocidad con que los inventarios se convierten en cuentas por cobrar mediante las ventas, al determinar el número de veces que rota el stock promedio durante el año.

Fórmula: $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$ Ej.: $\frac{68{,}118}{\frac{38{,}768 + 25{,}542}{2}} = \frac{68{,}118}{32{,}155} = 2.1184$

Interpretación:

La empresa cambia de inventario 2 veces al año, lo cual es muy bajo, lo que quiere decir que compra bastante, almacena y distribuye; pero esto también conlleva mayores costos para la empresa. La receta es incrementar el número de veces de rotación del inventario y trabajar con la filosofía del justo a tiempo para evitar mayor costo por almacenamiento.

f) Período Promedio de Inventarios

Denominado también período de inmovilización de los inventarios, es el número de días promedio en que un producto, artículo o un bien de cambio permanece dentro del

inventario de la empresa. Igualmente se puede considerar como el número de días que transcurre entre la adquisición y venta de mercaderías o sea por ejemplo el tiempo que un nuevo sol invertido en stock tarda en convertirse en efectivo. Se calcula de dos formas:

1) Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de inventarios:

Así: $\frac{360}{\text{Rotación de Inventarios}}$ Ej.: $\frac{360}{2.1184}$ = 169.93 = 170 días

Interpretación:

La empresa cambia inventarios cada 170 días lo cual solo es posible cuando se incurre en costos de almacenamiento. Debe reducirse drásticamente este número

2) Multiplicando el recíproco de la rotación de inventarios por 360 días.

Así: $\frac{\text{Inventario Promedio}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$

Ej. : $\frac{32,155}{68,118} \times 360$ = 169.93 = 170 días

g) Rotación del Activo Fijo

La razón de rotación del activo fijo o inmuebles maquinaria y equipo, es un indicador de la eficiencia relativa con que una empresa emplea su inversión en activos fijos o bienes de capital, para generar ingresos.

Para este cálculo se emplea la siguiente:

Fórmula: $\frac{\text{Ventas Anuales Netas}}{\text{Activo Fijo Neto}}$ Ej.: $\frac{112,394}{49,260}$ = 2.28

Interpretación:

La rotación del activo se realiza dos veces al año. Un mayor ratio indicaría el incremento de las ventas, lo cual es adecuado.

h) Rotación del Activo Total

Este ratio es muy similar al anterior, con la diferencia de que relaciona las ventas netas con el activo total de la empresa, permitiendo establecer el nivel de empleo de todo el activo en la generación de ingresos a través de las ventas.

Fórmula: $\frac{\text{Ventas Anuales Netas}}{\text{Activo Total}}$ Ej.: $\frac{112{,}394}{122{,}042} = 0.92$

Interpretación:

En promedio el activo total rota una vez al año, lo cual tiene su lógica.

Nota.- Es recomendable que esta rotación sea elevada, lo que indicarla una gran actividad, ya que a mayor rotación, mejor uso del activo total en la generación de ventas.

En el caso de la rotación del activo fijo, cuanto más elevada sea la rotación del activo fijo, tanto mejor ha sido la utilización del mismo.

Razones de Rentabilidad:

a) Rentabilidad Bruta sobre Ventas

Este ratio es conocido también como margen bruto o utilidad bruta sobre ventas. Muestra el margen o beneficio bruto de la empresa respecto a las ventas. La utilidad bruta se obtiene al restar a las ventas el costo de la mercadería vendida.

Fórmula: $\frac{\text{Ventas – Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$ ó también: $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$

Ej. : $\frac{112,394 - 68,118}{112,394} = \frac{44,276}{112,394} = 0.3939 = 39.39\%$

o $\frac{44,276}{112,394} = 0.3939 = 39.39\%$

Interpretación:

A nivel bruto la rentabilidad de las ventas es 39%. Es un porcentaje aceptable de acuerdo con el giro de la empresa, aún cuando puede reducirse disminuyendo los costos.

b) Rentabilidad Neta sobre Ventas

Es un índice de rentabilidad más concreto, porque determina el margen obtenido luego de deducir de las ventas, todos los costos y gastos, inclusive el impuesto a la renta.

Fórmula: $\frac{\text{Utilidad Neta después de Impuesto}}{\text{Ventas Netas}}$

Ej. : $\frac{7,140}{112,394} = 0.0635 = 6.35\%$

Interpretación:

Las rentabilidad netas asciende a solo 6.35%. Lo cual es muy bajo, considerando el boom del sector construcción. Tiene que mejorarse este ratio incrementando las ventas y reduciendo los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros e incluso los costos de las materias primas, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

c) Rentabilidad Neta del Patrimonio

Esta razón mide la capacidad de generar utilidades con la inversión de los accionistas o el patrimonio de la empresa, según el valor en libros.

Fórmula: Utilidad Neta después de Impuesto

Patrimonio Neto

Ej. : 7,140 = 0.1033 = 10.33%

69,138

Interpretación:

La rentabilidad del patrimonio asciende a 10.33%, no es el mas adecuado, los accionistas esperan mucho mas para seguir apostando por la empresa.

d) Rentabilidad de la Inversión

Este ratio es conocido también como rendimiento de la inversión, tasa de rendimiento sobre los activos, o capacidad generadora de los activos y determina la productividad o rentabilidad de las ventas como resultado del empleo de los activos totales y los activos de operación.

Para obtener este ratio se parte del producto de dos razones: 1) Rentabilidad neta sobre ventas; 2) Rotación del activo total.

Si se reemplaza cada razón por su respectiva fórmula se obtiene:

Utilidad Neta después de Impuestos x Ventas Netas

Ventas Netas Activo Total

Ej. : 7,140 x 112,394 = 0.0585 = 5.85%

112,394 122,042

Interpretación:

La rentabilidad del activo total asciende a casi 6%, lo cual tampoco no es lo más adecuado. La empresa tiene que sacarle el mayor provecho necesario a sus activos, de tal modo de incrementar este ratio.

2.2.2. DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO

2.2.2.1. TEORÍAS DEL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO

Interpretando a Koontz & O´Donnell (2010)[56] el desarrollo empresarial formalizado, está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. El desarrollo empresarial formalizado tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Para alcanzar desarrollo empresarial formalizado, es básico tener una adecuada gestión y que tiene considere al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes. De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Según Díaz y Jungbluth (2009)[57]; se entiende por desarrollo empresarial formalizado cuando Los pescadores artesanales dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más

[56] Koontz R. & O'Donnell C. Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.; 2010.

[57] Díaz B. y Jungbluth C. Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima; 2009.

adecuadas por porte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2010)[58]; el desarrollo empresarial formalizado es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces de les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier, caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Interpretando a Johnson & Scholes (2009)[59] el desarrollo empresarial formalizado solo es posible cuando el estado promueva el acceso de las MYPES empresas industriales al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

[58] Flores J. Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores; 2010.
[59] Johnson G. & Scholes, K. Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.; 2009.

Analizando a Pérez (2010)[60], el desarrollo empresarial formalizado se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre la empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

Según Domínguez (2013)[61]; el desarrollo empresarial de la pesca artesanal está referida al incremento de la actividad, a la mejora continua de la misma, asimismo a la economía, eficiencia, efectividad que logre dicha actividad que es propia de las personas que viven cerca a los puertos, caletas y otros poblados a ubicados a lo largo del océano pacífico que baña las costas del litoral y también en los ríos y lagos del país. La pesca artesanal es un tipo de actividad pesquera que tradicionalmente ha utilizado técnicas tradicionales con poco desarrollo tecnológico, pero que dado el desarrollo que viene teniendo el país tiene el reto de desarrollarse. Esta actividad es practicada en pequeños barcos en zonas costeras a no más de 10 millas de distancia, dentro de lo que se llama mar territorial. Se mantiene en regiones poco desarrolladas donde la producción es escasa y sirve básicamente para el autoconsumo; solo una pequeña parte se destina al mercado; lo cual en los últimos tiempos viene cambiando, especialmente a nivel de los puertos y caletas. Para este tipo de pesca se utilizan yariksas que extraen gran cantidad de especies de peces, mariscos, moluscos y crustáceos, los cuales son comercializados a precios bastante asequibles a la población de menores recursos; con hechos como estos esta actividad emprende poco a poco su recorrido al desarrollo.

En la actualidad se intenta promover este tipo de actividad pesquera con el apoyo de diferentes organizaciones a lo largo del país, ya que incluye únicamente métodos no destructivos y selectivos para su ejecución; es decir, en este tipo de pesca no se utilizan redes de arrastre, palangres, grandes redes de cerco, ni dragas hidráulicas, las cuales no sólo destruyen ecosistemas marinos, sino que también son prácticas poco selectivas, en las cuales se ven atrapadas muchas especies que no son objetivo de pesca. Igualmente con el apoyo de estas organizaciones, se vienen desarrollando proyectos con los cuales se impulsa la pesca

[60] Pérez E. Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos; 2010.
[61] Domínguez Rojas, Antonio. Pesca artesanal-Análisis. Lima. Editorial San José EIRL. 2013.

responsable; tipo de actividad que respalda el consumo de especies que no se encuentren bajo ninguna amenaza, que presenten un tamaño reglamentario, y que sean pescadas en ciertos periodos específicos, es decir, implementando vedas en periodos de reproducción. Organizaciones internacionales tales como MarViva, OLDEPESCA Y COPEMED, son algunas de las que se encuentran desarrollando este tipo de actividades, para lo cual buscan promover esquemas económicos que apoyen el ordenamiento de las actividades humanas en el mar (MarViva), poner en marcha estudios pilotos en ciertas regiones, para ver si son aplicables a otros lugares (COPEMED) y promover el desarrollo sostenible de las pesquerías de la región, preservando el medio marino y de agua dulce, mediante la aplicación de políticas de pesca responsable (OLDEPESCA). Todo esto se realiza a través del trabajo con las diferentes comunidades costeras en las que desarrollan los proyectos, por lo cual se busca generar espacios de discusión con estas mismas en los cuales se busca sensibilizar y concientizar sobre las actividades humanas en el mar. Por otra parte este trabajo con las comunidades, busca estimular las posibilidades de trabajo e ingresos económicos de estas mismas, buscando seguridad alimentaria, no solo para ellas sino para aumentar la oferta a los mercados, y así mismo el rango de distribución de los productos obtenidos por este método.

A nivel mundial, en países como Colombia, Panamá, Costa Rica, Belice, Bolivia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guyana, Honduras, México, Venezuela, Perú y Nicaragua, ya se desarrollan este tipo de iniciativas gracias a MarViva y OLDEPESCA, mientras que Francia, Marruecos, Italia, Malta, España, Túnez, Libia y Argelia son parte del estudio de COPEMED. Todo esto busca como finalidad promover la pesca artesanal como una fuente de alimento sostenible y responsable, para así lograr una oferta suficiente para los mercados, que cumpla con los parámetros de higiene y abastecimiento suficientes para cubrir no sólo el auto-consumo, sino mercados más grandes.

Según OLDEPESCA[62], el desarrollo empresarial de la pesca artesanal es un reto que depende de los pescadores que se dedican a esta actividad, también del estado y de la comunidad en general, especialmente de aquella que vive en los puertos y caletas del Perú; porque si estas comunidades compran los productos de dicha pescan, entonces dicha actividad va a desarrollarse en cantidad y calidad y en dicho marco todos ganan. El reconocimiento de la

[62] *OLDEPESCA es una persona jurídica de Derecho Internacional Público con sede en la ciudad de Lima, Perú, fue creada en 1982 con el propósito de promover la cooperación y concertación en el área pesquera entre los países de la región. Info obtenido el 14.10.2013.*

importancia de la pesca artesanal y de pequeña escala a la sociedad en general, en términos de provisión de alimentos y empleo; y, de divisas en los últimos tiempos, ha propiciado la realización de diversas acciones gubernamentales para tratar de incorporar a esta, como una actividad estratégica para el desarrollo económico de nuestros países y elevar el nivel de vida de los pescadores y sus comunidades. Se estima que en la pesca artesanal o de pequeña escala en América Latina y el Caribe, participan más de 2 millones de pescadores con un nivel de producción mayor a 2.5 millones de TM, y valores de producción de aproximadamente 3,000 US$ millones. En la mayoría de los países de la región se realizan las operaciones de pesca en diferentes áreas, en sus costas, cuerpos de agua y cuencas continentales y en los últimos años se han incorporado al suministro de insumos a la acuicultura comercial.

Una acción efectiva para contribuir al desarrollo de la pesca artesanal y, por esa vía, incrementar su participación en la reducción de la pobreza, demanda, en primer lugar, una correcta interpretación de la naturaleza multidimensional de la pobreza que afecta a los pescadores artesanales, a cuya conformación concurren factores tecnológicos (métodos y niveles de captura), contexto socio- cultural e institucional, signado por un grado alto de vulnerabilidad (exposición a los riesgos naturales, cambios macroeconómicos y capacidad de adaptación de los pescadores); y, una escasa representación política que agrava la marginación social y económica.

Algunos esfuerzos principales, deberán dirigirse entonces, a mejorar la comprensión del origen y las causas de la pobreza en las comunidades pesqueras, pero paralelamente, deberán orientarse acciones fuertes para entender como la pesca artesanal es capaz de contribuir a reducir la pobreza.

Ya en 2008, la FAO había propuesto enfrentar este tema desde tres perspectivas: la familiar e intrafamiliar, la local y la nacional. En la región resulta urgente adoptar, ahora, una decisión respecto de la manera como se va a enfrentar el problema de la pesca artesanal, si solo en su dimensión productiva o en su manifestación multidimensional que incluye aspectos productivos, sociales, económicos y ambientales.

La experiencia en la región es pródiga en ejemplos de cómo se evidencia la multidimensionalidad de la pobreza. Un pescador puede obtener ingresos y no compartirlos con su familia, otras veces, un grupo (gremio) de pescadores genera riquezas que no revierten en la comunidad; y, no son pocos los casos de países en los que la pesca artesanal, no obstante su aporte a la economía nacional, se encuentra en situación permanente de marginación.

Como respuesta a esa problemática se propone una actividad integral que abarque los tres ámbitos ya señalados y que demandaría acciones en los campos de: i) generación de riqueza en los hogares y su distribución dentro de las comunidades; ii) convertir a la pesca artesanal en una actividad generadora de desarrollo comunal; y, iii) aportar desde ella al crecimiento económico nacional.

La interdependencia entre estos tres ámbitos es sumamente compleja y en ese sentido se hace imprescindible la acción de cooperación, a través de la cual se maximice el aprovechamiento de la experiencia regional e internacional.

Un primer paso será la definición a nivel regional de una política que vaya en apoyo de los planes nacionales de desarrollo de la pesca artesanal complementada, como ya se ha dicho, con acciones de cooperación regional.

Las líneas de acción acerca de las cuales se requiere una reflexión y posterior decisión son las siguientes: i) Favorecer y proteger el acceso de los pescadores artesanales a los recursos, especialmente a las comunidades más pobres, promoviendo de esta manera el incremento del empleo y la mejora de los índices de distribución de la riqueza; ii) Promover la participación de los pescadores artesanales en la toma de decisiones sobre ordenamiento de los recursos pesqueros, lográndose de esta forma, facilitar la incorporación de las necesidades y prioridades de este sector en los procesos de planificación; iii) Promoción de las capacidades pesqueras en la fase post captura, en particular en lo que se refiere a incorporación de valor agregado y comercialización. Estas acciones tenderán a producir mejoras sustantivas en la situación económica de los productores, en la seguridad alimentaria y nutricional de los consumidores; iv) Promover el empoderamiento de la mujer, asignándole roles de responsabilidad y retribución adecuada, en la fase de elaboración y comercialización de las pesca; v) Alentar el establecimiento de un marco legal propicio respecto de los derechos de los trabajadores pesqueros y de la promoción del crédito e inversión local; vi) Promover la planificación y desarrollo integral de las zonas costeras, a través de acciones de saneamiento legal de la propiedad; y, construcción de infraestructura de vivienda, educativa, de salud y sanitaria; vii) Desarrollar acciones intersectoriales para la diversificación de los medios de vida, mediante el apoyo a actividades no pesqueras como parte de las estrategias de subsistencia de la familia o de la comunidad; viii) Desarrollar programas de atención de emergencias debido a desastres naturales u otras causas; ix) Desarrollar mecanismos de mejora de la calidad, sanidad e inocuidad de los productos de la pesca artesanal, con miras a

lograr mejores precios y como consecuencia, incrementar los ingresos de los pescadores y sus comunidades; x) Promover la seguridad en el mar en las operaciones de la pesca artesanal.

Algunas de estas líneas de acción, han sido ya cubiertas por la Organización, como: a) Fomento de sistemas de calidad, sanidad e inocuidad para la comercialización de los productos provenientes de la pesca artesanal. Se elaboró un Proyecto de cooperación que ha sido presentado al Fondo Común de Productos Básicos (FCPB), siendo aprobado en el Subcomité de Comercio de la FAO; b) Elaboración de Protocolos para el mejoramiento de la calidad, sanidad e inocuidad de productos provenientes de la pesca artesanal en la región Igualmente el proyecto fue dirigido a la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID); c) La seguridad en el mar para la pesca artesanal y de pequeña escala en América latina y el Caribe, proyecto realizado con la cooperación de la FAO

Como se aprecia, hay una gran tarea pendiente a realizar, que supera las capacidades nacionales consideradas aisladamente, por lo que se hace imprescindible poner en escena una acción de cooperación complementaria que vaya en auxilio de algunas actividades de la más alta prioridad. Al efecto, se propone a la Conferencia, favorecer el énfasis de la acción de la Organización en los siguientes campos: a) Promover la formulación y aplicación de un modelo de gestión holística de la pesca artesanal que incluya consideraciones acerca de la naturaleza multidimensional de la pobreza y provea soluciones integrales; b) Establecer sistemas de calidad e inocuidad para los productos de la pesca artesanal y la implementación de sistemas de aseguramiento de la calidad en esta actividad; c) Alentar el intercambio de información sobre modelos de gestión en las organizaciones autogestionarias de los pescadores artesanales; d) Establecer un programa de intercambio de técnicos para la capacitación científica en el ordenamiento pesquero costero; e) Desarrollar sistemas de crédito que favorezcan la inversión local.

A Junio del año 2012; unas 56,559 personas se dedican a la captura artesanal en el litoral peruano, según el Primer Censo de la Pesca Artesanal en el Ámbito Marítimo[63]. Este estudio, que se realizó por primera vez en la historia del país, también determinó la existencia de 16,045 embarcaciones pesqueras artesanales, 116 puntos de desembarque y 184 astilleros y

[63] *El I Censo de la Pesca Artesanal del Ámbito Marítimo es un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) por pedido del Ministerio de la Producción.*

carpinterías navales artesanales. Se precisa que son 44,161 pescadores y 12,398 armadores dedicados a la actividad artesanal, es decir, son propietarios de embarcaciones y realizan faenas de pesca. El mencionado censo no tomó en cuenta al sector acuícola.

De los 44,161 pescadores artesanales, la Región Piura cuenta con el mayor número (12,682), le siguen Ica (5,731), Ancash (4,211), Arequipa (4,006), Tumbes (3,447), Lambayeque (2,945), Lima (2,107), Moquegua (2,022), Provincias de Lima Sur (1,791), Provincias de Lima Norte (1,715), Callao (1,241), La Libertad (1,223) y Tacna (1,040).

El mayor número de armadores artesanales también se encuentra en la región Piura (4,058), seguidos de Ancash (1,430), Lambayeque (980), Tumbes (960), Arequipa (900), Ica (888), Lima (851), provincias de Lima Norte (785), Moquegua (475), Callao (455), La Libertad (367), Tacna (152), y provincias de Lima Sur (97).

Por su parte, de los 116 puntos de desembarque, el 56% se encuentra distribuido en los departamentos de Piura, Ica, Ancash y La Libertad.

Los tipos de embarcación más utilizados por los armadores son: bote (9,760), lancha (3,344), chalana (2,312), zapato (169), balsilla (27) y otros (397). Asimismo, un total de 9,559 naves pesqueras artesanales operan sin permiso de pesca vigente, en contraposición de los 6,143 que sí las poseen.

También de los 184 astilleros y carpinterías navales artesanales, el 56% se localiza en Piura, Lima, Lambayeque y Ancash.

Las especies marinas que más extraen los pescadores artesanales son liza (15.9%), cabrilla (12%), jurel (10.6%), pejerrey (10.5%), lenguado (9.5%), chita (8.2%), corvina (6.1%) y perico (5.9%). Le siguen lorna (5.2%), anchoveta (3.5%), merluza (3.1%), cachema (3%), bonito (2.3%), caballa (2.1%), tollo (1.4%) y tramboyo (0.8%).

Los aparejos o artes de pesca más utilizados por los hombres de mar artesanales son la cortina (31.1 por ciento), pinta o cordel (30 por ciento), línea potera (21.9 por ciento) y cerco (19.7 por ciento).

La presencia de la mujer también es importante en la labor pesquera porque un total de 1,822 mujeres participan en el procesamiento primario de la actividad pesquera artesanal, es decir realizan labores de lavado, eviscerado, además de otros procesos menores. Asimismo, de 12,398 armadores pesqueros artesanales, el 16.5% son mujeres (2,051).

De acuerdo con el PRODUCE[64] e IMARPE[65], la actividad pesquera artesanal, que se sustenta en gran parte en la extracción marítima y que proviene en mayor cantidad de la zona norte, reviste especial importancia para el desarrollo económico y social del país, no sólo por ser la mayor fuente de empleo e ingresos en el sector pesquero y por su abastecimiento a la industria conservera y congeladora de pescado, que ayuda a mitigar de manera significativa la pobreza y a captar divisas, sino también, por el trascendente rol que cumple en la soberanía y seguridad alimentaría nacional.

Desembarque pesquero artesanal

Principales especies desembarcadas por la pesca marítima artesanal: 2003 – 2008
(en toneladas)

Año / Especie / Total	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% Prom.	% 2008
	238,583	281,394	316,259	348,547	344,545	452,022	100	100
1. Pota	113,708	178,929	170,764	227,733	191,688	291,177	59.7	64.4
2. Anchoveta, peladilla	4,060	16,915	26,546	8,585	22,062	36,593	5.8	8.1
3. Dorado, perico	13,568	12,365	12,911	15,875	15,229	20,037	4.5	4.4
4. Bonito, chauchilla	1,215	1,182	1,892	6,307	5,016	17,538	1.7	3.9
5. Caballa	1,165	12,537	10,284	14,304	10,052	12,331	3.1	2.7
6. Concha de abanico	4,876	7,340	4,022	6,039	9,253	11,008	2.1	2.4
7. Pejerrey	9,980	6,745	7,775	5,474	6,012	4,553	2.0	1.0
8. Jurel	6,690	6,578	4,014	12,099	13,095	4,417	2.4	1.0
9. Lisa, lisa común	5,314	2,822	1,703	1,178	4,267	3,692	1.0	0.8
10. Anguila común	2,407	2,819	6,135	5,146	7,800	3,189	1.4	0.7
Sub Total	162,983	248,253	255,045	302,940	284,472	404,534	83.7	89.5
Otras Especies	75,600	33,141	61,214	45,407	60,073	47,488	16.3	10.5

Fuente: PRODUCE

[64] *Ministerio de la Producción*
[65] *Instituto del Mar del Perú*

Infraestructura de desembarque

Infraestructura portuaria pesquera artesanal por Regiones y su estado				
REGIONES	COMPLETA	PARCIAL	NO TIENE	TOTAL
TUMBES	3	2	5	10
PIURA	6	8	4	18
LAMBAYEQUE	-	2	5	7
LA LIBERTAD	-	3	5	8
ANCASH	3	3	8	14
LIMA	3	6	14	23
ICA	2	4	1	7
AREQUIPA	6	-	3	9
MOQUEGUA	1	-	-	1
TACNA	1	1	8	10
TOTAL	25	29	53	107

Fuente: IMARPE

Pescadores artesanales

Número de pescadores artesanales por Regiones			
REGIONES	PESCADORES		Variación en %
	I ENEPA 1995 - 96	II ENEPA 2004 - 05	
TUMBES	2,125	2,861	35
PIURA	9,103	13,050	43
LAMBAYEQUE	2,938	1,422	-52
LA LIBERTAD	1,080	1,221	13
ANCASH	3,033	3,523	16
LIMA	3,952	5,613	42
ICA	2,372	3,525	49
AREQUIPA	2,318	4,172	80
MOQUEGUA	687	1,640	139
TACNA	490	700	43
TOTAL	28,098	37,727	34

Fuente: IMARPE

Embarcaciones pesqueras artesanales

Distribución del número de embarcaciones pesqueras por Regiones

REGIONES	EMBARCACIONES		Variación en %
	I ENEPA 1995 - 96	II ENEPA 2004 - 05	
TUMBES	468	667	43
PIURA	2,200	2,898	32
LAMBAYEQUE	285	222	- 22
LA LIBERTAD	172	333	94
ANCASH	713	1,294	81
LIMA	1,286	2,178	69
ICA	636	784	23
AREQUIPA	260	816	214
MOQUEGUA	126	347	175
TACNA	122	128	5
TOTAL	6,268	9,667	54

Fuente: IMARPE

2.2.2.2. ECONOMÍA EMPRESARIAL

Según Koontz & O´Donnell (2010)[66], la economía empresarial de los pescadores artesanales, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales se adquiere recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos (computarizados), obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible. Si nos centramos en la economía será importante definir correctamente los gastos. Esto a menudo es un problema. Algunas veces sería posible introducir aproximaciones de los costos reales, por ejemplo definiendo los costos en términos de número de empleados, cantidad de insumos utilizados, costos de mantenimiento, etc. En general se pueden tratar asuntos como los siguientes: a) En que grado los recursos como los suministros diversos, equipo, etc.; son adquiridos al mejor precio y en que medida son los recursos adecuados?; b) Cómo se comparan los gastos presentes con el presupuesto?; c) En que medida son utilizados todos los recursos?; d) Se desocupan a menudo los empleados o están completamente utilizados?; e) Utiliza la entidad la combinación idónea de insumos/entradas (v.gr. debió haberse contratado menos funcionarios para, en su lugar, haber adquirido más equipos o suministros)?. Por otro lado, en el marco de la economía, se tiene que analizar los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones. Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de la entidad y la toma de decisiones respecto al servicio, costo, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para adquirir insumos, métodos de prestación de servicios, inversiones corrientes y de capital, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la entidad. El tratamiento económico de las operaciones proporciona una guía útil para la planeación de beneficios, control de costos y toma de decisiones administrativas no debe considerarse como un instrumento de precisión ya que los datos están basados en ciertas condiciones supuestas que limitan los resultados. La economicidad de las operaciones, se desarrolla bajo la suposición que el concepto de variabilidad de costos (fijos y variables), es válido pudiendo identificarse dichos componentes, incluyendo los costos semivariables; éstos últimos a través de procedimientos técnicos que requieren un análisis especial de los datos históricos de ingresos y costos para varios períodos sucesivos, para poder determinar los costos fijos y variables.

---

[66] Koontz R. & O'Donnell C. Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.; 2010.

2.2.2.3. EFICIENCIA EMPRESARIAL

Según Koontz & O´Donnell (2010)[67], la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión empresarial. La eficiencia está referida a la relación existente entre los bienes o servicios producidos o entregados y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido. Los pescadores artesanales podrán garantizar la calidad de los productos y servicios que facilitan si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia los clientes y con un nivel sostenido de calidad. La eficiencia puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año.

Esta medida de la eficiencia del costo también puede ser invertida (costo total en relación con el número de servicios prestados) para obtener el costo unitario de la industria. Esta relación muestra el costo de cada servicio. De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma prestar un servicio (el inverso de la eficiencia del trabajo) es una medida común de eficiencia. La eficiencia es la relación entre los resultados en términos de bienes, servicios y otros resultados y los recursos utilizados para producirlos. De modo empírico hay dos importantes medidas: i) Eficiencia de costos, donde los resultados se relacionan con costos, y, ii) eficiencia en el trabajo, donde los logros se refieren a un factor de producción clave: el número de trabajadores. Para medir la eficiencia, se deberá comenzar analizando los principales tipos de resultados/salidas de la MYPE. También podría analizar los resultados averiguando si es razonable la combinación de resultados alcanzados o verificando la calidad de estos. Cuando utilizamos un enfoque de eficiencia para este fin, se debe valorar, al analizar como se ha ejecutado el programa, que tan bien ha manejado la situación la entidad. Ello significa estudiar la entidad para chequear como ha sido organizado el trabajo. Algunas preguntas que pueden plantearse en el análisis de la eficiencia son: a) Fueron realistas los estudios de factibilidad de los proyectos y formulados, de modo que las operaciones pudieran basarse en ellos?; b) Pudo haberse implementado de otra forma el proyecto de modo que se hubiesen obtenido más bajos costos de producción?; c) Son los métodos de trabajo los más racionales?; d) Existen cuellos de botella que pudieron ser

[67] Koontz R. & O'Donnell C. Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.; 2010.

evitados?; e) Existen superposiciones innecesarias en la delegación de responsabilidades?; f) Qué tan bien cooperan las distintas unidades para alcanzar una meta común?; g) Existen algunos incentivos para los funcionarios que se esfuerzan por reducir costos y por completar el trabajo oportunamente?. La eficiencia, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible. La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que las entidades van a ser racionales si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales. La racionalidad se logra mediante, normas y reglamentos que rigen el comportamiento de los componentes en busca de la eficiencia. La eficiencia busca utilizar los medios, métodos y procedimientos más adecuados y debidamente planeados y organizados para asegurar un óptimo empleo de los recursos disponibles. La eficiencia no se preocupa por los fines, como si lo hace la efectividad, sino por los medios. La eficiencia, se puede medir por la cantidad de recursos utilizados en la prestación del servicio. La eficiencia aumenta a medida que decrecen los costos y los recursos utilizados. Se relaciona con la utilización de los recursos para obtener un bien, o para cumplir un objetivo.

Analizando a Pérez (2010)[68], cuando los pescadores artesanales responsables de la gestión empresarial de sus empresas se preocupan por actuar correctamente, están transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos) y cuando utilizan instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar si las cosas bien hechas, son las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles) y cuando buscan los menores costos y mayores beneficios están en el marco de la economía. La economía, eficiencia y efectividad no van siempre de la mano, ya que una empresa puede ser eficiente en sus operaciones, pero no efectiva, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser efectiva, aunque sería mucho más ventajoso si la efectividad estuviese acompañada de la eficiencia. También puede ocurrir que no sea ni eficiente ni efectiva, como ocurre actualmente por no utilizar un modelo de gestión empresarial.

[68] Pérez E. Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos; 2010.

2.2.2.4. EFECTIVIDAD EMPRESARIAL

Interpretando a Koontz & O´Donnell (2010)[69], la efectividad empresarial de los pescadores artesanales, se refiere al grado en el cual se logran las metas, objetivos y misión u otros beneficios que pretendía alcanzar, previstos en la legislación o fijados por la gerencia y/o exigidos por los clientes. Si nos centramos en la efectividad, debiéramos comenzar por identificar las metas de los programas y por operacionalizar las metas para medir la efectividad. También necesitará identificar el grupo meta (población objetivo) del programa y buscar respuestas a preguntas como: a) Ha sido alcanzada la meta a un costo razonable y dentro del tiempo establecido?; b) Se definió correctamente el grupo meta?; c) Está la gente satisfecha con la ayuda y equipo suministrados?; d) En que medida el equipo suministrado satisface las necesidades del grupo meta?; e) Está siendo utilizado el equipo por los trabajadores?. Desde el punto de vista de la efectividad, la entidad, debe lograr promover el desarrollo de las empresas proponiendo y supervisando el cumplimiento de las políticas, así como coordinar la ejecución de las mismas. La efectividad, no se logra fácilmente, es producto del trabajo permanente y en buena cuenta aparece como consecuencia de la productividad institucional, que es la producción de bienes y servicios con los mejores estándares de eficiencia, economía y efectividad. Las empresas, van a obtener mayor productividad cuando dispongan de una gestión empresarial adecuada. La productividad, es la combinación de la efectividad y la eficiencia, ya que la efectividad está relacionada con el desempeño y la eficiencia con la utilización de los recursos.

Las organizaciones deben tener un liderazgo que sea fuerte, comprometido, innovador y que tenga la visión para prever lo que pueda ocurrir. A fin de que el líder guíe las unidades de trabajo juntas con un proceso general sin demoras, defectos o re-trabajos. Para que lo que exija la misión, visión y estrategia sea efectivamente llevado a cabo día a día. Las organizaciones estables contratan al mejor personal y lo recompensan por un desempeño excepcional. Una institución avanza hacia la estabilidad organizacional cristianizando los poderes de la efectividad a través de aspectos como el personal, interpersonal, gerencial y organizacional. Ello implica que los lideres deben poseer un nivel de madurez y aprendizaje que le permita identificarse a cada quien como una sola persona, a la cual se debe involucrar

[69] Koontz R. & O'Donnell C. Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.; 2010.

dentro de la organización como parte de un sistema esencial de la estabilidad de dicha empresa.

Los esfuerzos para el éxito empresarial no dependen exclusivamente del líder, si este no piensa estratégicamente y en conjunto con su equipo de trabajo, las técnicas y herramientas de administración no se podrán desarrollar por si solas, ni podrán logar el desarrollo organizacional. Cada individuo posee creencia, valores, paradigmas, habilidades y destrezas, que hacen posible el desempeño individual y profesional, todos ellos suman o restan efectividad, en conjunto con las relaciones que se establezcan con terceras personas, el trabajo en equipo, la cooperación y la comunicación.

La gerencia debe ser ejercida por personas que desarrollen habilidades para pensar y actuar estratégicamente, a fin de cumplir con la misión empresarial. Las estrategias organizacionales deben basarse en las fortalezas de la organización y en las necesidades identificadas en un análisis del contexto. Le corresponde a las empresas buscar líderes fuertes, que puedan comunicar su visión de futuro, su dedicación a los objetivos de la organización y el deseo de encontrar nuevas formas para solucionar problemas.

Entre los niveles de la efectividad que contribuyen a la excelencia en el desarrollo organizacional, se encuentran: i) Desarrollo personal: En la medida en que cada persona se involucra con la organización, sus paradigmas, pensamientos, valores, habilidades y destrezas se verán enriquecidas e incrementaran la efectividad de la empresa; ii) Desarrollo Interpersonal: La interacción con otras personas, el trabajo en equipo, la comunicación y cooperación deben ser valores claves para la efectividad de la empresa y sustentada en los comportamientos del líder; iii) Alta Gerencia: El estilo de liderazgo que ejerza el gerente se verá reflejado en los rendimientos producidos y utilización que se le de a los recursos organizacionales, cuanto mejor sea el clima organizacional y desempeño gerencial, mejores resultados deberá obtener la empresa; iv) Organización: El conjunto de elementos que conforman la unidad de trabajo, reúnen un acumulado de elementos y esfuerzos destinados a producir bienes y servicios. Es necesaria la armonía y equilibrio en la combinación de los mismos, a fin de lograr los objetivos planteados.

La confiabilidad que posea el líder en si mismo y en su equipo de trabajo gobierna la efectividad personal e interpersonal de quienes conforman a la organización, enriquece el camino para contribuir óptimamente a la misión, visión y estrategia de la empresa. La efectividad está acompañada de un buen líder, toda organización es dirigida hacia el éxito como un todo concatenado de semillas que deben aflorar como jardines.

La efectividad es el resultado de la economía y efectividad empresarial. Es el corolario de un conjunto de esfuerzos. Es la plasmación de la realización adecuada de las actividades, procesos y procedimientos empresariales.

2.2.2.5. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

Interpretando a Redondo (2009)[70], la competitividad empresarial de los pescadores artesanales, es la capacidad para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúan. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos". Para Porter, en su artículo "Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia, esa ventaja tiene que ver en lo fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo.

La competitividad es un concepto relativo, muestra la posición comparativa de los sistemas (empresas, sectores, países) utilizando la misma medida de referencia. Podemos decir que es un concepto en desarrollo, no acabado y sujeto a muchas interpretaciones y formas de medición. Dependiendo de la dimensión a la que pertenezcan los sistemas organizativos, se utilizarán unos indicadores distintos para medirla.

Se puede considerar la competitividad empresarial en un doble aspecto; como competitividad interna y como competitividad externa. La competitividad interna está referida a la competencia de la empresa consigo misma a partir de la comparación de su eficiencia en el tiempo y de la eficiencia de sus estructuras internas (productivas y de servicios.) Este tipo de análisis resulta esencial para encontrar reservas internas de eficiencia pero por lo general se le confiere menos importancia que al análisis competitivo externo, el cual expresa el concepto más debatido, divulgado y analizado universalmente.

Resulta esencial para comprender el cómo llegar a la competitividad, vincular como mínimo los siguientes elementos de enlace: ¿Cuáles son los factores que la condicionan? ¿Cuál es la relación estrategia-competitividad? Estas respuestas son complicadas y no tienen unanimidad en su consideración pero intentar un mínimo esclarecimiento, a partir de la práctica gerencial

[70] Redondo A. Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano; 2009.

actual y de los criterios de los estudiosos del tema, es siempre una valiosa ayuda para desbrozar el camino hacia la competitividad.

En definitiva, la competitividad empresarial requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo y tecnológico, y consciente de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo. La experiencia demuestra que las empresas que mantienen en el tiempo posiciones competitivas sostenidas, dedican una gran atención al futuro, al tiempo que vigilan constantemente su entorno. Michael Porter a partir de la definición de "cadena de valor" identifica las líneas de acción que la empresa puede tomar para diseñar su estrategia competitiva adecuada a sus necesidades.

La competitividad [de calidad y de precios] se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores al menor precio, o sea con producción al menor costo posible.

Frecuentemente se usa la expresión pérdida de competitividad para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto. La competitividad depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor: i) Calidad: Calidad de producto es la capacidad de producir satisfactores (sean bien económico o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles); ii) Productividad: La capacidad de producir más satisfactores (sean bienes o servicios) con menos recursos. La productividad depende en alto grado de la tecnología (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano). Una mayor productividad redunda en una mayor capacidad de producción a igualdad de costes, o un menor costo a igualdad de producto. Un coste menor

permite precios más bajos (importante para las organizaciones mercantiles) o presupuestos menores (importante para organizaciones de Gobierno o de Servicio Social); iii) Servicio: Es la capacidad de tratar a sus clientes o ciudadanos atendidos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc., dejándolos satisfechos de sus relaciones con la organización; iv) Imagen: Es la capacidad de la organización de promover en la mente de muchas personas la idea de que es la mejor alternativa para la obtención de los bienes o servicios que dejarán satisfechas sus necesidades y sus expectativas. Posicionar la marca en la cabeza y gustos del consumidor

El aumento de la competitividad internacional constituye un tema central en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo socioeconómico. La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas para producir bienes y servicios de forma eficiente (precios decrecientes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes. Una condición necesaria para ello es la existencia, en cada país, de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología, y un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico. Tal condición necesaria ha caracterizado a los países que, a su vez, han demostrado ser los más dinámicos en los mercados mundiales.

En este sentido, y con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad de los países, el World Economic Forum (WEF) presenta en forma anual, a través de su publicación The Global Competitiveness Report (GCR), indicadores de competitividad a nivel mundial, generando un escalafón por países. En su versión 2004-2005, los componentes utilizados para calcular el Índice de Competitividad para el Crecimiento (ICC) fueron: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la situación tecnológica.

La utilización de las tecnologías de información y comunicación (TIC) y el comercio electrónico por parte del sector empresarial, abre nuevas oportunidades de negocios que redundarían en una serie de beneficios económicos, los cuales van desde el mejoramiento y la facilitación de la comunicación entre las empresas, hasta el manejo más eficiente de los recursos de la firma. En tal sentido, las tecnologías deberían ser utilizadas por el sector en las diferentes etapas de la cadena de valor. A continuación podemos ver apreciaciones del

Vefinen Vickery y Vincent (2004), que establecen etapas al respecto: i) Los procesos centrados en la producción: En esta etapa, las TIC pueden ser utilizadas para diseñar y probar nuevos productos, e-procurement, procesos de pagos, sistemas de gestión automática de stocks, diferentes tipos de links electrónicos con proveedores, sistemas de control y procesos más relacionados con la producción, entre otros; ii) Los procesos internos: En lo referente a administración de personal, entrenamiento, reclutamiento interno, compartir y diseminar información de la compañía vía electrónica, entre otros; iii) Los procesos de compra on-line: Acceso a vendedores y catálogos de productos, compras y pagos electrónicos, utilización de marketplaces electrónicos, administración de inventarios, etc.

2.2.2.6. MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL

Interpretando a Johnson y Scholes (2012)[71], la mejora continua empresarial debe entenderse como la innovación continua de las empresas para lograr sus metas, objetivos y misión a los menores costos, menores tiempos, menores movimientos y con el mayor beneficio posible. La mejora continua por resultados, es sinónimo de cambio en todo su contexto, políticas, estrategias, tácticas, acciones; procesos, procedimientos y técnicas que vienen desarrollándose, todo con el propósito de lograr eficiencia, efectividad, productividad y competitividad a favor de los usuarios de los servicios que prestan las empresas. Si bien siempre fue necesario aplicar la mejora continua, evitando quedar atrapado en los moldes que dieron origen a las pasadas situaciones, hoy los cambios son más veloces y poderosos, razón por la cual continuar viendo los procesos con los paradigmas del pasado llevará a institución a la pérdida de competitividad y la falta de confianza ciudadana. Es necesario reactualizar constantemente los paradigmas. Revisar y criticar éstos de manera permanente se hace una necesidad y una obligación.

La mejora continua empresarial implica alistar a todos los miembros de la institución en una estrategia destinada a mejorar de manera sistemática los niveles de calidad y productividad, reduciendo los costos y tiempos de respuestas, mejorando los índices de satisfacción de los contribuyentes y usuarios del sistema en general, para de esa forma mejorar la calidad de la prestación del servicio empresarial.

Mejorar de manera continua en las empresas implica reducir constantemente los niveles de tiempos de atención, oportunidad de la atención, calidad de atención, algo que se adecua a la época actual signada en la necesidad de salvaguardar los escasos recursos.

[71] Johnson, Gerry y Scholes, Kevan. Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd. 2012.

La mejora continua empresarial implica tanto la implantación de un sistema, como también el aprendizaje continuo de la organización, el seguimiento de una filosofía de gestión eficiente y efectiva, y la participación activa de todo el personal. La empresa, no puede seguir dando la ventaja de no utilizar plenamente la capacidad intelectual, creativa y la experiencia de todo su personal. Ha finalizado la hora en que unos pensaban y otros sólo trabajaban. Como en los deportes colectivos donde existía una figura pensante y otros corrían y se sacrificaban a su rededor, hoy ya en los equipos todos tienen el deber de pensar y correr. De igual forma como producto de los cambios sociales y culturales, en las empresas todos tienen el deber de poner lo mejor de sí para el éxito de dichas empresas. Sus puestos de trabajo, su futuro y sus posibilidades de crecimiento de desarrollo personal y laboral dependen plenamente de ello. Hoy el personal de las empresas debe participar de equipos de trabajo tales como los círculos de control de calidad, los equipos de benchmarking, los de mejora de procesos y resolución de problemas. Con distintas características, objetivos especiales y forma de accionar, todos tienen una meta fundamental similar: la mejora continua de los procesos y, productos y servicios de las empresas.

Si es tan evidente y necesaria la mejora continua empresarial, como es factible que muchos directivos y funcionarios se nieguen a verla y adoptarla, o dicho en otras palabras, porqué se niegan a tomar conciencia de dicha imperiosa necesidad. Se puede decir que se niegan por varias razones, siendo las principales: en primer lugar la tan mencionada resistencia al cambio, en segundo lugar la necesidad de compromiso, persistencia y disciplina que la mejora continua requiere, en tercer lugar el poseer tanto una ética de trabajo, como una cultura de creer y querer la mejora continua, y en cuarto término la exigencia de un aprendizaje permanente. Como se mencionó al principio, el fuerte conservadorismo, que lleva a no cuestionar paradigma alguno, sumado a la falta de apertura mental para contemplar y comprender el cambio en el entorno, como así también la incapacidad de ver en la mejora continua una ventaja estratégica (o una desventaja o debilidad en caso de no aplicarla) lleva a las empresas a permanecer firmes en los procesos, productos, servicios y formas de gestión que le permitieron crecer y desarrollarse en el pasado.

Pero lo que hasta ayer les permitió competir hoy ya no les permite ni siquiera participar en la contienda. A tales efectos cabe citar el Efecto Fosbury. Durante muchos años la forma más común de realizar el salto de altura era el “salto de rodillo”: el atleta corría hasta la barra y se lanzaba hacia delante efectuando un movimiento de rodillo. Durante los juegos celebrados en México 1968, el atleta Dick Fosbury sorprendió al mundo al establecer una nueva marca olímpica y ganar la medalla de oro con una nueva técnica en la que había trabajado durante

varios años: el “salto Fosbury” consistente en correr hacia la barra y sobrepasarla lanzándose de espalda. Fosbury “cambio el modelo” en el salto de altura, sustituyó un modelo por otro nuevo en su totalidad. Aplicando estos conceptos al área de la producción, administración y dirección de las empresas ello implica que es menester adoptar las nuevas técnicas si se quiere mantener a la entidad en competencia, ya no sirve perfeccionar los viejos métodos.

Interpretando a Johnson y Scholes (2012)[72], la mejora continua empresarial no implica tratar de hacer mejor lo que siempre se ha hecho. Mejorar por resultados implica aplicar la creatividad e innovación con el objeto de mejorar de forma continua los tiempos de preparación de las atenciones a los usuarios, mejorar la forma de organizar el trabajo pasándolo del trabajo por proceso al trabajo por producto o en células, mejorar la capacitación del personal ampliando sus conocimientos y experiencias mediante un incremento de sus polivalencias laborales. Mejorar significa cambiar la forma de ver y producir la calidad, significa dejar de controlar la calidad para empezar a diseñarla y producirla. Todo ello y mucho más significa la mejora continua, por ello tantos huyen de ella, y por ello es tan necesaria, lo cual lleva a los que la adoptan a conciencia y como una filosofía de vida y de trabajo a mejorar no sólo la institución, sino además la calidad de vida en el trabajo.

[72] Johnson, Gerry y Scholes, Kevan. Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd. 2012.

2.2.3. PESCADORES ARTESANALES DEL PERU

La pesca es la captura y extracción de su medio natural de los peces u otras especies acuáticas como crustáceos, moluscos y otros invertebrados, además de mamíferos en el caso de culturas orientales. Ancestralmente, la pesca ha consistido en una de las actividades económicas más tempranas de muchos pueblos del mundo. De acuerdo con estadísticas de la FAO, el número total de pescadores y piscicultores se estima cercano a los 38 millones. Hay dos tipos de pesca: en agua salada (mares, océanos) y en agua dulce (ríos, embalses, lagos, lagunas).

Entre las artes de pesca más comunes se pueden citar la de arrastre, la pesca al cerco, la pesca al curricán, la almadraba, el trasmallo, la pesca a palangre y las redes de deriva.

Pero para llevarlas a cabo existen varias modalidades, que se suelen dividir en pesca deportiva y comercial. Esta última se puede considerar artesanal, industrial o sostenible, dependiendo de la envergadura de las técnicas empleadas y del carácter de la actividad pesquera.

La pesca comercial es la actividad pesquera efectuada con fines de beneficio comercial. Originariamente era el sustento de algunas poblaciones costeras o isleñas. Esta actividad actúa de referencia para identificar los grandes grupos de pesca: en agua salada (desarrollada en la masa de agua oceánica) y en agua dulce (practicada en aguas continentales como ríos, embalses o lagos). Esta distinción suele realizarse también a nivel legislativo, ya que está regulada por los diferentes Estados, correspondiendo las competencias en la materia a diferentes administraciones.

Hoy en día se han industrializado los sistemas de pesca, aunque en algunos países se siguen usando artes de pesca tradicionales para la obtención de recursos hidrobiológicos. Por ello, y según el fin económico, esta pesca se puede distinguir entre pesca artesanal y pesca industrial.

La pesca industrial emplea las técnicas más avanzadas desde el punto de vista tecnológico. Tiene como objetivo obtener un gran número de capturas, por eso necesita: capital para equipar a los barcos e investigar nuevos sistemas de pesca; tecnología a la vanguardia de la industrialización para aumentar el volumen de capturas, y por lo tanto que la actividad sea rentable; infraestructuras portuarias donde puedan desembarcar y donde se puedan distribuir las capturas.

La pesca artesanal es un tipo de actividad pesquera que utiliza técnicas tradicionales con poco desarrollo tecnológico. La practican pequeños barcos en zonas costeras a no más de 10 millas de distancia, dentro de lo que se llama mar territorial. Se mantiene en regiones poco desarrolladas donde la producción es escasa y sirve básicamente para el autoconsumo; solo una pequeña parte se destina al mercado. Para este tipo de pesca se utilizan Yariksas que extraen gran cantidad de especies de peces, mariscos, moluscos y crustáceos.

En la actualidad se intenta promover este tipo de actividad pesquera con el apoyo de diferentes organizaciones a lo largo del mundo, ya que incluye únicamente métodos no destructivos y selectivos para su ejecución; es decir, en este tipo de pesca no se utilizan redes de arrastre, palangres, grandes redes de cerco, ni dragas hidráulicas, las cuales no sólo destruyen ecosistemas marinos, sino que también son prácticas poco selectivas , en las cuales se ven atrapadas muchas especies que no son objetivo de pesca. Igualmente con el apoyo de estas organizaciones, se vienen desarrollando proyectos con los cuales se impulsa la pesca responsable; tipo de actividad que respalda el consumo de especies que no se encuentren bajo ninguna amenaza, que presenten un tamaño reglamentario, y que sean pescadas en ciertos periodos específicos, es decir, implementando vedas en periodos de reproducción. Organizaciones tales como MarViva, OLDEPESCA Y COPEMED, son algunas de las que se encuentran desarrollando este tipo de actividades, para lo cual buscan promover esquemas económicos que apoyen el ordenamiento de las actividades humanas en el mar (MarViva), poner en marcha estudios pilotos en ciertas regiones, para ver si son aplicables a otros lugares (COPEMED) y promover el desarrollo sostenible de las pesquerías de la región, preservando el medio marino y de agua dulce, mediante la aplicación de políticas de pesca responsable (OLDEPESCA). Todo esto se realiza a través del trabajo con las diferentes comunidades costeras en las que desarrollan los proyectos, por lo cual se busca generar espacios de discusión con estas mismas en los cuales se busca sensibilizar y concientizar sobre las actividades humanas en el mar. Por otra parte este trabajo con las comunidades, busca estimular las posibilidades de trabajo e ingresos económicos de estas mismas, buscando seguridad alimentaria, no solo para ellas sino para aumentar la oferta a los mercados, y así mismo el rango de distribución de los productos obtenidos por este método.

En países como Colombia, Panamá, Costa Rica, Belice, Bolivia, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guyana, Honduras, México, Venezuela, Peru y Nicaragua, ya se desarrollan este tipo de iniciativas gracias a MarViva y OLDEPESCA, mientras que Francia, Marruecos, Italia, Malta, España, Túnez, Libia y Argelia son parte del estudio de COPEMED. Todo esto busca

como finalidad promover la pesca artesanal como una fuente de alimento sostenible y responsable, para así lograr una oferta suficiente para los mercados, que cumpla con los parámetros de higiene y abastecimiento suficientes para cubrir no sólo el auto-consumo, sino mercados más grandes.

El Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES), entrega créditos asistidos a los pescadores artesanales de diversos puntos del litoral peruano. En el marco de las celebraciones por el Día del Pescador, que se celebró en la víspera, los pescadores recibieron motores, redes, cabos, plomo, corchos, hilos, aparejos, radios y materiales para insulado. En una ceremonia realizada en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Pucusana, se entregaron cinco motores fuera de borda, redes animaleras, una radio de alta frecuencia, entre otros. La entrega permitirá que las embarcaciones artesanales de los pescadores beneficiados cuenten por primera vez con motores, lo que optimizará su capacidad de captura en menor tiempo y mejorará sus posibilidades de ingreso. En representación de la ministra de la Producción, Gladys Triveño, el director de Pesca Artesanal de Produce, Ezequiel Beltrán, saludó a los pescadores artesanales al celebrarse su día. Asimismo, destacó la importante labor que realizan, arriesgando su vida diariamente cuando salen a la mar, para que todos los peruanos puedan disfrutar de las especies marinas en sus mesas. Por su parte, el jefe de FONDEPES, Sergio González, señaló que en el caso de Pucusana, la institución viene fortaleciendo su Centro de Entrenamiento Pesquero para que más hombres de mar puedan beneficiarse de los cursos formativos de Marinero de Pesca Artesanal y formalizarse, contribuyendo así al desarrollo de la pesca artesanal del país. FONDEPES entregó también certificados a un grupo de 30 pescadores artesanales de Pucusana, que culminaron exitosamente el curso de "Marinero de Pesca Artesanal", primer paso para que empiecen el trámite para obtener su carnet de pescador artesanal y consigan la formalización.

"Agradecemos al FONDEPES por su apoyo, y al gobierno por que ahora si apuestan por el pescador artesanal, podemos capacitarnos y nos ayudan para ser formales", manifestó uno de los pescadores de Pucusana que recibió su certificado.

2.3. MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACION

2.3.1. CONCEPTOS DE RELACIONADOS CON LAS DECISIONES FINANCIERAS

- **Acción** - Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía, cuyo valor puede apreciar o depreciar.
- **Acreedor** – Persona o entidad que presta o concede crédito a otra persona o entidad y adquiere de ese modo el derecho de cobrar intereses y el repago de la suma prestada.
- **Acreedor garantizado** - Persona cuyos derechos sobre otra están protegidos con colateral o con una hipoteca u otra garantía real.
- **Agente** - Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.
- **Anualidad** - Suma predeterminada que un "beneficiario" tiene derecho a recibir periódicamente, hasta su muerte, o durante determinado número de años, como resultado de un plan convenido.
- **Bono** - Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.
- **Cartera de inversiones (portfolio)** - Conjunto de valores que pertenecen a una persona. Conforme a los propósitos de quien invierte, la cartera puede ser para ingreso, crecimiento, crecimiento agresivo o especulación.
- **Cargo por financiamiento** – El costo de un préstamo o interés de un préstamo. Puede ser simple y compuesto; también puede considerarse como gasto financiero o costo financiero.
- **Certificado de Depósito (CD)** - Es una cuenta de depósito a plazo fijo que se evidencia en un documento emitido como recibo en el que se hace constar: el plazo, la tasa de interés y otras condiciones, entre ellas que no puede retirarse antes del vencimiento pactado sin penalidad.

- **Codeudor** – Es toda otra persona, en adición al deudor directo, que firma los documentos de un préstamo asumiendo así una obligación igual a la del deudor directo.
- **Corredor de préstamos -** Cualquier persona natural o jurídica que ofrece y contrata sus servicios para gestionar, tramitar u obtener préstamos hipotecarios u otros tipos de préstamos y financiamientos para terceras personas a cambio de una comisión.
- **Crédito** – Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.
- **Crédito rotativo** – Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.
- **Cuenta corriente o de cheques -** Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).
- **Cuenta de ahorros -** Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.
- **Depositario -** Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.
- **Deudor -** Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.
- **Diversificación -** Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, industrias y localidades, con la idea de reducir el riesgo.
- **Estimado de buena fe -** Estimado de los probables costos del servicio de cierre de un préstamo hipotecario que el deudor debe recibir al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud.
- **Estudio de título -** Verificación del récord público para determinar el dueño de un predio de bienes raíces y los gravámenes que puedan existir sobre dicha propiedad.
- **Fiador -** Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.
- **Fraude -** Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro. Es ilegal.

- **Garantía** - Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.
- **Gastos de cierre** - Incluye, entre otros: puntos, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, tasación e informe de crédito.
- **Gravamen** - Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.
- **Historial de crédito** – El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.
- **Interés** – Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.
- **Inversión** - Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias. También son los activos que dispone una empresa. Asimismo puede ser el capital de trabajo y los bienes de capital de una empresa.
- **Préstamo de consolidación** – El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés mas baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.
- **Principal** - Cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se computa y han de pagar intereses.
- **Rendimiento** - Ingreso que se obtiene en una inversión expresada como un porciento de la cantidad invertida. Es la rentabilidad o beneficio o ganancia que se obtiene al invertir en activos financieros o activos reales.
- **Rentabilidad** – Beneficio obtenido de las inversiones realizadas
- **Recargo** - Importe que frecuentemente se agrega a un contrato de pago en una venta a plazos, para cubrir los gastos de venta y administrativos, los intereses, riesgos y algunas veces también otros factores.
- **Refinanciamiento** -Sustitución de una deuda con otra nueva.

- **Reglamentación Financiera** – Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.
- **Riesgo -** La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión. Puede ser sistemático o de mercado y no sistemático o específico o propio de una empresa.
- **Tarjeta de crédito** – Tarjeta plástica emitida por un acreedor que permite a los individuos obtener dinero prestado y adquirir bienes o servicios según un acuerdo de crédito previamente establecido.
- **Tarjeta de débito -** Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.
- **Tasa fija -** Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.
- **Tasa variable -** Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.
- **Tasa primaria (prime rate) -** Tasa de interés que imponen los principales bancos en préstamos de corta duración a clientes con buenas clasificaciones de crédito.
- **Tasa de interés anual -** Es el costo total del crédito expresado como una tasa porcentual anual. Incluye la tasa de interés, puntos, costos del intermediador financiero y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.
- **Tasa de rentabilidad mínima atractiva (TREMA)** – Tasa promedio ponderada de las inversiones de las inversiones que tienen las empresas
- **Tasa del costo promedio ponderado de capital (CPPC)** – Tasa promedio ponderada de las deudas que tienen las empresas
- **Tasa nominal anual** – Tasa de referencia de las operaciones financieras. Es una tasa publicitaria

- **Tasa efectiva anual (TEA)** – Tasa que efectivamente se va a pagar o cobrar por una transacción financiera.
- Tasa real – Es la tasa que tiene en cuenta la inflación

2.3.2. CONCEPTOS RELACIONADOS CON EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LA PESCA ARTESANAL

Biomasa de población reproductora: Peso total de todos los peces sexualmente maduros de la población (tanto machos como hembras). Esta cantidad depende de la abundancia de las clases de edad, del modelo de explotación, de la tasa de crecimiento, de las tasas de pesca y de mortalidad natural, de la llegada a la madurez sexual y de condiciones ambientales.

Biomasa: 1) Peso total de los organismos vivos de que se trate, tanto en un sistema, una población o una parte de una población: por ejemplo, biomasa de plancton en una zona, biomasa de desovadores o de peces recientemente reclutados. 2) Peso total de un recurso, una población o un componente de dicha población. Ejemplos: la biomasa de todos los peces bentónicos de Georges Bank; la biomasa de la población de bacalao; la biomasa de desovadores (es decir, el peso de las hembras maduras) (también ictiomasa).

Captura incidental: Parte de las capturas de una unidad de pesca que se captura accidentalmente además de la especie objetivo a la que se dirige el esfuerzo de pesca. La totalidad o parte puede devolverse al mar en forma de descartes.

Captura nominal: Suma de las capturas desembarcadas (expresada como equivalente en peso vivo). Las capturas nominales no incluyen los descartes no declarados y pueden diferir considerablemente de las capturas efectivas.

Captura permitida: La captura que una pesquería tiene permitido realizar en una población durante un período de tiempo determinado. Suele definirse como la **Captura total permitida (CTP)**, y se suele distribuir explícitamente entre los que tienen derecho a acceder a la población. Ver: **Cupo.**

Captura por unidad de esfuerzo (CPUE): La cantidad de capturas que se logran por unidad de arte de pesca; por ejemplo, el número de peces por anzuelo de palangre-mes es una forma de expresar la CPUE. La CPUE puede utilizarse como medida de la eficiencia económica de

un tipo de arte, pero normalmente se utiliza como índice de abundancia, es decir, se espera que una variación proporcional en la CPUE represente la misma variación proporcional en la abundancia. La CPUE nominal es simplemente la medida de la CPUE de la pesquería. Sin embargo, se sabe que existen muchos factores (incluidos factores económicos, distribuciones geográficas) que pueden afectar a la CPUE pero que no representan variaciones de abundancia. Por tanto, las CPUE suelen "normalizarse" utilizando varias técnicas estadísticas para eliminar los efectos de dichos factores que se sabe que no están relacionados con la abundancia. Por ello, la utilización de la CPUE normalizada resultará más apropiada para un índice de abundancia. La mayoría de los análisis de evaluación (modelos de producción, análisis de población virtual) utilizan el índice de datos de abundancia para calibrar (ajustar) los modelos.

Capturas totales permitidas (CTP): Capturas totales que se pueden pescar en un recurso durante un período especificado (generalmente un año), definidas en el plan de ordenación. Las CTP pueden distribuirse entre los participantes en forma de cupos como cantidades o proporciones específicas.

Capturas: 1) Cualquier actividad que da por resultado la muerte de peces o la captura de peces vivos a bordo de una embarcación. 2) El componente de peces que se encuentran con un arte de pesca y que retiene dicho arte.

Censo: Un censo de pesca es un estudio en el que el valor de cada variable para la zona estudiada se obtiene de los valores de la variable en todas las unidades declarantes, que suelen ser las unidades familiares de pescadores. El principal objetivo de los censos de pesca es ofrecer una clasificación detallada de la estructura de la pesca del país. Ofrece estimaciones por unidad familiar y, por lo tanto, datos agregados para las subdivisiones administrativas, políticas y estadísticas más pequeñas del país y para las clasificaciones de las unidades familiares por tamaño u otros subgrupos de interés.

Coeficiente de actividad de las embarcaciones (CAE): Proporción de unidades pesqueras que se espera pesquen durante un día concreto del período de estudio. Es un parámetro de esfuerzo de muestra y se suele expresar en forma porcentual.

Desarrollo sostenible: 1) “Desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades” (Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, 1987). 2) “Manejo y conservación de la base de recursos naturales y la orientación del cambio tecnológico e institucional de tal manera que se asegure la continua satisfacción de las necesidades humanas para las generaciones presentes y futuras. Este desarrollo viable (en los sectores agrícola, forestal y pesquero) conserva la tierra, el agua y los recursos genéticos vegetales y animales, no degrada el medio ambiente y es técnicamente apropiado, económicamente viable y socialmente aceptable” (Consejo de la FAO, 1991).

Desembarques: Peso de las capturas desembarcadas en un muelle o playa.

Día-embarcación: Medida del esfuerzo de pesca; por ejemplo, 10 embarcaciones en una pesquería, faenando cada una de ellas durante 50 días, habrían realizado 500 días-embarcación de esfuerzo.

Embarcación pesquera: Cualquier buque, barco, bote u otra nave que se utiliza, equipa para ser utilizado, o de un tipo utilizado normalmente, para la explotación de recursos acuáticos vivos o en apoyo de dicha actividad. Esta definición puede incluir cualquier embarcación que ayuda o asiste a una o más embarcaciones en el mar en la realización de cualquier faena relacionada con la pesca, incluidas, pero no exclusivamente, la preparación, el suministro, el almacenamiento, la refrigeración, el transporte y la elaboración (por ejemplo, los buques de apoyo).

Especies objetivo: Especies que buscan básicamente los pescadores de una determinada pesquería. El objeto del esfuerzo de pesca dirigido en una pesquería. Puede haber especies objetivo tanto primarias como secundarias.

Evaluación de la población: Proceso de recopilación y análisis de información biológica y estadística para determinar los variaciones en la abundancia de las poblaciones de peces como respuesta a la pesca y, en la medida de lo posible, para prever futuras tendencias de abundancia de la población. Las evaluaciones de la población se basan en estudios de recursos; el conocimiento de los requisitos del hábitat, la historia de su vida y el comportamiento de las especies; la utilización de índices medioambientales para determinar las repercusiones en las poblaciones; y estadísticas de capturas. Las evaluaciones de población

se utilizan como base para evaluar y especificar el estado actual y el probable estado futuro de una pesquería.

Flota: Suma de unidades de cualquier tipo independiente de actividad pesquera que utiliza un recurso concreto. De esta forma, por ejemplo, una flota puede incluir todas las embarcaciones con cerco de jareta de una pesquería de sardinas determinada, o a todos los pescadores que lanzan las redes desde la orilla en una pesquería tropical de especies múltiples.

Grupo de especies: Grupo de especies consideradas en conjunto, a menudo porque resulta difícil diferenciarlas sin realizar un examen detallado (son especies muy similares) o porque no se dispone de datos de las especies separadamente (por ejemplo, en las estadísticas pesqueras o las categorías comerciales).

Índice de abundancia: Medida relativa de la abundancia de una población, por ejemplo datos de una serie cronológica de capturas por unidad de esfuerzo.

Intensidad de pesca: Esfuerzo de pesca efectivo por unidad de superficie. Es proporcional a la mortalidad debida a la pesca.

Modelo bioeconómico: Instrumento analítico para facilitar las decisiones de ordenación. Los modelos bioeconómicos establecen relaciones funcionales entre características específicas de la base de recursos naturales (es decir, el recurso pesquero), y las actividades humanas para utilizar dicho recurso. La formalización de dichas relaciones requiere ciertas abstracciones de la realidad, así como estimaciones sobre los procesos biológicos y el comportamiento humano. En la medida en que dichas estimaciones pueden falsearse en parte en una pesquería concreta estudiada, los resultados de los modelos deberían considerarse teóricos y potencialmente sesgados. Si bien la fiabilidad de los modelos aumenta con la validez de las estimaciones, existen límites para formalizar e interpretar los resultados de los sistemas altamente complejos.

Partes interesadas: Grupo amplio de personas y grupos de personas (incluidas las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, las comunidades tradicionales, universidades, instituciones de investigación, organismos de desarrollo y bancos, donantes, etc.) con un interés o crédito (tanto declarado como implícito) que pueden verse afectados por un proyecto determinado y sus objetivos o afectar a éste. Las partes interesadas que tienen un

interés directo o indirecto pueden encontrarse en la unidad familiar o la comunidad, o a nivel local, regional, nacional o internacional.

Pesca artesanal: Pesca tradicional en la que participan las unidades familiares de pescadores (en contraposición a las empresas comerciales), utilizando una cantidad relativamente pequeña de capital y energía (o ninguna), realizando salidas de pesca cortas, cerca de la costa, principalmente para el consumo local. En la práctica, la definición varía de un país a otro, es decir, de la recolección o la pesca en una canoa en solitario, en los países pobres en desarrollo, a los arrastreros, cerqueros y palangreros de más de 20 metros, en los desarrollados. La pesca tradicional puede ser de subsistencia o comercial, para el consumo local o para la exportación. En ocasiones se denomina pesca en pequeña escala. Ver: **Pesca de subsistencia.**

Pesca de subsistencia: Pesca en la que los peces capturados son consumidos directamente por las familias en lugar de ser vendidos por intermediarios en el mercado vecino más grande.

Pesca recreativa: Cualquier pesca cuya motivación principal es el ocio, más que el beneficio, la obtención de alimentos o la realización de investigación científica, y que puede no comprender la venta, trueque o comercialización de la totalidad o de parte de las capturas.

Pesca responsable: Este concepto abarca "el aprovechamiento sostenible de los recursos pesqueros en armonía con el medio ambiente, la utilización de prácticas de captura y acuicultura que no sean nocivas para los ecosistemas, los recursos y o la calidad de los mismos; la incorporación del valor añadido a estos productos mediante procesos de transformación que respondan a las normas sanitarias; la aplicación de prácticas comerciales que ofrezcan a los consumidores acceso a productos de buena calidad" (Conferencia Internacional sobre Pesca Responsable, Cancún, México, 1992).

Pesca: Cualquier actividad, distinta de la investigación científica llevada a cabo por una embarcación de investigación científica, que entraña la captura, redada o recolección de peces; o cualquier intento de hacerlo; o cualquier actividad que pueda esperarse razonablemente que de lugar a la captura, redada o recolección de peces y cualquier actividad en el mar que apoye esta actividad (versión modificada de la definición del Departamento de Comercio de EE.UU., 1996).

Pescador: Persona (hombre o mujer) que participa en una actividad pesquera. Persona que participa en la pesca que se lleva a cabo desde una embarcación pesquera, plataforma (tanto fija como flotante) o desde la orilla.

Peso entero o en redondo: Peso del pez entero antes de elaborarlo o de eliminar cualquier parte.

Pesquerías (pesca): 1) La suma (o ámbito) de todas las actividades pesqueras respecto de un recurso dado (por ejemplo, pesquería de merluza o pesquería de camarones). También puede referirse a las faenas de un único tipo o estilo de pesca (por ejemplo, pesca con artes de playa o pesca de arrastre). La pesca puede ser artesanal y/o industrial, comercial, de subsistencia y recreativa, y puede ser anual o estacional. 2) Actividad de captura de pescado, de una o más poblaciones de peces, que puede tratarse como una unidad a los fines de la conservación y la ordenación y que se identifica sobre la base de características geográficas, científicas, técnicas, recreativas, sociales o económicas y/o el método de captura. Ver: **Pesca.**

Población de peces: Recursos vivos en la comunidad o población de una pesquería en la que se realizan las capturas. La utilización del término población de peces suele indicar que la población en cuestión está más o menos aislada de otras poblaciones de la misma especie y por tanto, es autónoma. Ver: **Recurso pesquero**

Precio de desembarque: Precio de un producto en el punto de desembarque, sin tener en cuenta ningún gasto de transporte o manipulación. Equivalente al precio "en la puerta de la piscifactoría" en la acuicultura.

Puerto base: El puerto desde el que operan las unidades pesqueras, independientemente de donde estén registradas (puerto de matrícula). La diferenciación entre los puertos base y los puertos de matrícula se produce cuando las unidades pesqueras migran de los lugares indicados en el estudio marco a otros sitios, habitualmente con carácter estacional.

Rendimiento sostenible: Número o peso de los peces de una población que pueden capturarse mediante la pesca manteniendo al mismo tiempo la biomasa de la población a un nivel estable de un año a otro, suponiendo que se mantengan las condiciones medioambientales. Los rendimientos sostenibles pueden presentar todo tipo de valores, desde valores muy bajos para las pesquerías infraexplotadas o sobreexplotadas a valores muy altos

para las que están correctamente explotadas. Es difícil de lograr en la práctica debido a las fluctuaciones medioambientales.

Rendimiento: Capturas en peso. Las capturas y el rendimiento se utilizan a menudo indistintamente.

Rendimiento: Realización; cumplimiento; funcionamiento, generalmente con respecto a la efectividad. Los indicadores de rendimiento se interpretan en relación con los puntos de referencia y objetivos.

Sector pesquero: Incluye tanto la pesca recreativa, de subsistencia y comercial, y los sectores de captura, elaboración y comercialización.

Seguimiento: Recopilación de información para evaluar el progreso y el éxito de un plan de aprovechamiento de tierras (o de ordenación pesquera). El seguimiento se utiliza para hacer observar y revisar el plan original, o para recopilar información para planes futuros.

Sesgo en las estimaciones: Parámetros de población estimados que son sistemáticamente menores (sesgo negativo) o superiores (sesgo positivo) que el valor real. Los sesgos no pueden localizarse a menos que se confronten estudios paralelos de vez en cuando. Una alta precisión no es indicativa de estimaciones sin sesgo; de hecho, una precisión sumamente alta (= variabilidad muy baja en las muestras) puede estar perfectamente asociada a muestras con un sesgo positivo.

Sistema de gestión de bases de datos (SGBD): Programa informático de aplicación que almacena, mantiene, localiza y recupera datos de una base de datos.

Sistema de información geográfica (GIS): Sistema de información que almacena y manipula datos referenciados con localizaciones sobre la superficie terrestre, tales como mapas digitales y localizaciones de muestra.

Sistema de información: Conjunto estructurado de procesos, personas y equipo para convertir datos en información.

Sistema de vigilancia de las embarcaciones (VMS): El VMS ofrece a los organismos de vigilancia localizaciones precisas de las embarcaciones pesqueras que participan en el VMS.

Tasa de mortalidad total (Z): Efecto combinado de todas las causas de mortalidad que actúan en una población de peces. Suele expresarse convenientemente en términos de tasa de mortalidad instantánea, ya que la tasa de mortalidad instantánea es simplemente la suma de la tasa instantánea de mortalidad por pesca y la tasa instantánea de mortalidad natural. Por ejemplo, la tasa de mortalidad instantánea total que se produciría con una tasa instantánea de mortalidad por pesca de 0,3 y una tasa instantánea de mortalidad natural de 0,2 sería de 0,5 Ver: **Mortalidad debida a la pesca, Mortalidad natural**.

Transbordo: Acción de transferir las capturas de una embarcación de pesca a otra embarcación de pesca o a una embarcación utilizada exclusivamente para transportar carga.

Utilización sostenible: Utilización de componentes de diversidad biológica en una forma y en una tasa tales que no lleve a una reducción a largo plazo de la diversidad biológica, manteniendo así su potencial para satisfacer las necesidades y aspiraciones de las generaciones presentes y futuras.

Validación de datos: Confirmación de la fiabilidad de los datos a través de un proceso de comprobación, en el que se suele emplear información de otra fuente.

Variable: Cualquier cosa que pueda cambiar. Cantidad que varía o puede variar. Parte de una expresión matemática que puede tomar cualquier valor (Enciclopedia Compton, 1995).

Zona económica exclusiva (ZEE): 1) Zona bajo jurisdicción nacional (de hasta 200 millas náuticas) declarada con arreglo a las disposiciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar de 1982, en virtud de la cual el Estado costero tiene derecho a explorar y explotar, y la responsabilidad de conservar y administrar, los recursos vivos y no vivos. 2) Zona adyacente a un Estado costero que incluye todas las aguas entre: a) la frontera litoral del citado Estado, b) una línea cuyos puntos se encuentran a 200 millas náuticas (370,40 km) desde la línea base de la que se miden las aguas territoriales del Estado costero (salvo cuando deben tenerse en cuenta otras fronteras internacionales), y c) las fronteras marítimas acordadas entre dicho Estado y los Estados vecinos.

Administración Calidad Total: Proceso de mejora continuo de la calidad en el largo plazo. Compromiso con la excelencia por todas las personas en una organización, que pone de

relieve la excelencia alcanzada por medio del trabajo en equipo y un proceso de mejoramiento continuo.

Área de competencia laboral: Sector de actividad productiva delimitado por un mismo género o naturaleza de trabajo; es decir, por el conjunto de funciones productivas con objetivos y propósitos análogos para la producción de bienes o servicios de similar especie.

Cadena Productiva: Es el Conjunto de los actores de una actividad productiva, que interactúan para hacer posible la producción, transformación y comercialización de bienes.

Calidad de la información: Es una calificación del valor de la información mayormente en términos de su utilidad potencial o real para los usuarios.

Clima Organizacional: Concepto que se refiere a las percepciones del personal de una organización con respecto al ambiente global en que desempeña sus funciones.

Competencias básicas: Describen los comportamientos elementales que deberán mostrar los trabajadores, y que están asociados a conocimientos de índole formativa.

Competencias específicas: Identifica comportamientos asociados a conocimientos de índole técnico, vinculados a un cierto lenguaje tecnológico y a una función productiva determinada.

Competencias genéricas: Describen los comportamientos asociados con desempeños comunes a diversas ocupaciones y ramas de actividad productiva, como son la capacidad de trabajar en equipo, de planear, programar, negociar y entrenar, que son comunes a una gran cantidad de ocupaciones.

Competente: Persona que posee un repertorio de habilidades, conocimientos y destrezas y la capacidad para aplicarlos en una variedad de contextos y organizaciones.

Comportamiento Organizacional: Estudio de los individuos y de los grupos dentro del ámbito de la organización.

Coordinación: Proceso de armonizar todas las actividades de una organización, facilitando el trabajo y los resultados. Sincroniza recursos y actividades en proporciones adecuadas y ajusta los medios a los fines. Establecer relaciones entre varias partes del trabajo.

Criterios de desempeño: Parte constitutiva de una norma de competencia laboral que hace referencia a aquellos aspectos que definen el resultado del desempeño competente, es decir, definen las condiciones con las que el elemento de competencia debe ser desempeñado.
Los criterios de desempeño se asocian a los elementos de competencia.

Cultura Organizacional: Conjunto de suposiciones, creencias, valores y normas que comparten y aceptan los miembros de una organización.

Desarrollo Organizacional: Conjunto de valores, visiones, conceptos y técnicas de índole psicosocial orientadas a apoyar el cambio planificado en organizaciones.

Economía de Escala: Disminución de costos producida por el aumento del volumen. A mayor cantidad de unidades producidas, menor costo por unidad.

Eficacia: Capacidad para determinar los objetivos adecuados "hacer lo indicado".

Eficaz: Se refiere al logro de los objetivos en los tiempos establecidos.

Eficiencia: Capacidad para reducir al mínimo los recursos usados para alcanzar los objetivos de la organización. "hacer las cosas bien".

Entorno: Conjunto de elementos que rodean a una organización. Instituciones o fuerzas externas a la organización que tienen potencial para afectar su rendimiento.

Empresa: Unidad económica de producción de bienes y servicios. Sus objetivos se relacionan no sólo con la creación de nuevos productos para el mercado, sino también con la disminución de costos, tiempos de fabricación y mejoramiento de la calidad de los tradicionalmente fabricados con la finalidad de aumentar las ventas y/o el beneficio.

Emprendedor: El iniciador de una nueva empresa o una organización nueva para esa empresa.

Estándar: Unidad de medida adoptada y aceptada comúnmente como criterio. Método documentado y el mejor conocido para realizar alguna tarea o proceso.

Estrategia: Esquema que contiene la determinación de los objetivos o propósitos de largo plazo de la empresa y los cursos de acción a seguir. Es la manera de organizar los recursos.

Estudio de Mercado: Es el diseño, recolección y análisis sistemático de información con relación a las características de un mercado específico.

Estructura administrativa: Configuración administrativa que representa las unidades operacionales de la administración o de una institución.

Estructura formal: Está constituida por los patrones de las relaciones y obligaciones formales, por la descripción de fuentes, las políticas de operación, los procedimientos, las compensaciones, etc.

Evaluación Desempeño: Acción sistemática de evaluar la conducta y el trabajo de una persona en relación a sus responsabilidades.

Formación de la empresa: Toda formación profesional impartida en los locales de una empresa y donde la persona formada tiene categoría de trabajador. Esta formación puede ser impartida tanto en los puestos de trabajo como fuera de él.

Función: Grupo de actividades afines, ejecutadas con base a un plano o esquema general para la consecución de él o los objetos trazados.

Función productiva: Conjunto de actividades laborales que son necesarias para lograr uno o varios objetivos específicos de trabajo con relación al propósito general de un área de competencia o de una organización productiva.

Gestión: Proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otros individuos.

Habilidad: Destreza y precisión necesaria para ejecutar las tareas propias de una ocupación, de acuerdo con el grado de exactitud requerido.

Indicador: Es el elemento característico que describe una situación permitiendo su análisis. Por ejemplo, el coeficiente de promoción es un buen indicador del éxito de las acciones educativas.

Índices: Son números relativos que expresan el valor de una cierta cantidad al compararla con otra análoga (o con otra de época distinta) que se ha tomado como base igual a 100.

Infraestructura: La infraestructura constituye la base material y los recursos necesarios para ejecutar una actividad productiva dada.

Innovación: Selección creadora, organización y utilización de recursos humanos y materiales bajo una forma nueva y original conducente a una mejor consecución de los fines y objetivos definidos. El esfuerzo de innovación debe ser continuado, con visitas a una utilización óptima de las facilidades y a la consecución del modelo ideal propuesto. Gracias a la innovación un sistema educativo puede acelerar su evolución.

Integración Organizacional: Logro de la unidad de esfuerzos entre las distintas unidades e individuos mediante liderazgo y planificación.

Investigación y desarrollo (I+D): Se entiende por I+D cualquier trabajo creativo llevado a cabo en forma sistemática para incrementar el volumen de conocimientos, incluido el conocimiento del hombre, la cultura y la sociedad y el uso de éstos para derivar nuevas aplicaciones. Comprende: Investigación Básica, Investigación Aplicada y Desarrollo Experimental.

Metas: Es la traducción de los objetivos y las prioridades de la política corporativa de una organización, en resultados cuantitativos y cualitativos de los servicios y/o productos a obtener en tiempos definidos.

Nivel de competencia: Grado de autonomía y de complejidad de conocimientos, habilidades y destrezas que son aplicados en el desempeño de una función productiva.

Objetivos: Son resultados concretos a lograrse en plazos predeterminados por medio de acciones estratégicas y metas claramente diseñadas.

Planeación Estratégica: Proceso por el cual los administradores de la empresa de forma sistemática y coordinada piensan sobre el futuro de la organización, establecen objetivos, seleccionan alternativas y definen programas de actuación a largo plazo.

Productividad: Medida del rendimiento que influye la eficacia y la eficiencia por medio del control de las Salidas sobre Entradas.

Sinergia: Situación donde el todo es mayor que las partes. Suma total de la energía que puede ofrecer un grupo cualquiera.

Sistema de información: Conjunto organizado de acciones destinadas a lograr la transferencia de información.

2.4. MARCO FILOSÓFICO, ÉTICO Y SOCIOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN.

2.4.1. MARCO FILOSÓFICO DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Bunge (2012)[73], la filosofía es el estudio de ciertos problemas fundamentales relacionados con cuestiones tales como la existencia, el conocimiento, la verdad, la belleza, la mente y el lenguaje. La filosofía se distingue de otras maneras de abordar estos problemas por su método crítico y generalmente sistemático, así como por su énfasis en los argumentos racionales. Una primera aproximación al método filosófico nos hace ver que en realidad comparte con otras investigaciones una misma actitud racional, lo que se denomina la actitud científica.

Para efectos del trabajo debe entenderse que el marco filosófico está relacionado con la razón de ser de la investigación. Este trabajo tiene razón de ser por cuanto el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú, se podrá concretar si se toma en cuenta las decisiones financieras

La filosofía de la ciencia investiga la naturaleza del conocimiento científico y la práctica científica. Se ocupa de saber, entre otras cosas, cómo se desarrollan, evalúan y cambian las teorías científicas, y de saber si la ciencia es capaz de revelar la verdad de las "entidades ocultas" (o sea, no observables) y los procesos de la naturaleza.

En pocas palabras, lo que intenta la filosofía de la ciencia es explicar problemas tales como: la naturaleza y la obtención de las ideas científicas (conceptos, hipótesis, modelos, teorías, etc.); la relación de cada una de ellas con la realidad; cómo la ciencia describe, explica, predice y contribuye al control de la naturaleza (esto último en conjunto con la filosofía de la tecnología); la formulación y uso del método científico; los tipos de razonamiento utilizados para llegar a conclusiones; las implicaciones de los diferentes métodos y modelos de ciencia.

En el marco filosófico el trabajo tiene una estructura que comprende el aspecto metodológico y teórico y dentro de ambos están de una u otra forma elementos como la problemática, la solución a dicha problemática, los propósitos de la investigación, la recopilación de los puntos de vista de varios autores y los resultados del trabajo de campo. Con todo este arsenal se verifica la existencia de una investigación real, de naturaleza propia y que además de

[73] Bunge, Mario La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel. 2012.

presentar conclusiones valederas, puede ser tomada para aplicarlo para solucionar los problemas institucionales.

El marco filosófico de la investigación está referido también al desarrollo metódico y riguroso, mediante la observación y la razón aplicadas. La observación en el sentido que la situación problemática ha sido ubicada, identificada, evidenciada, es real. En cuanto a la razón, sobre los hechos evidenciados, se presenta una solución razonable, que contiene todos los ingredientes del proceso científico. La razón también se expresa en la lógica seguida para formular el trabajo y llegar a conclusiones válidas para solucionar la problemática.

Los aportes de los estudios epistemológicos están produciendo transformaciones en diferentes escenarios del mundo intelectual y pueden despejar las incógnitas que se tejen a su alrededor. El término epistemología, proviene del verbo griego epistéme (conocimiento, teoría, doctrina) que significa imponerse en algo porque se está seguro, el sustantivo epistéme alude el conocimiento inquebrantable y científico.

La epistemología se relaciona con la manera cómo se aprenden el conocimiento, cómo se organiza el conocimiento, y cuáles son las bases para la organización del conocimiento. En las bases epistemológicas en investigaciones con enfoque hipotético deductivo, el conocimiento debe estar organizado alrededor de conceptos, temas o principios fundamentales y es a partir de la comprensión de estos conceptos, cuando el investigador desarrolla su capacidad de deducir hechos y de hacer aplicaciones particulares. Este enfoque, esta basado en el supuesto que todo el conocimiento se puede obtener en forma deductiva a partir de un conjunto pequeño de ideas generales abstractas; considerándolas verdades básicas.

2.4.2. MARCO ÉTICO DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Bunge (2012)[74], en este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás de aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan los pescadores artesanales del Perú. También se ha establecido una cadena de interrelaciones con personal de la entidad; todo con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos. En otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la gente que se piensa utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause

[74] Bunge, Mario. La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel. 2012.

consecuencias también a otras personas además de las previstas. Considerar estos efectos secundarios fortuitos es el tema en una subdivisión especial de la metodología - la ética de la investigación; mediante la cual debe realizarse una suerte de puntería para que disminuya las inconveniencias si las hubiere. Los ajenos a que el trabajo de investigación pueda afectar pertenecen a cualquiera de uno de los dos mundos donde la investigación tiene relaciones: o a la comunidad científica de investigadores, o al mundo práctico de empiria y profanos. El trabajo de investigación se conecta con ambas esferas en sus bordes de la "entrada" y de la "salida", que hacen en conjunto cuatro clases de relaciones con la gente exterior, cada uno de los cuales puede potencialmente traer problemas éticos. Cada una de estas cuatro clases de relaciones entre el trabajo de investigación y su contexto son las siguientes: Ética de seleccionar problemas y modelos; Ética de la recolección de datos; Ética de la publicación; Ética de la aplicación; Ética de apuntar trabajos de investigación.

Ética de la recolección de datos: Debe ser innecesario precisar que en ciencia uno de los comportamientos incorrectos más dañinos es la falsificación de datos o resultados. El daño más grave que se causa no es que el infractor alcance indebidamente un grado académico; lo peor es que la información inventada tal vez vaya a ser usada de buena fe por otros, lo que puede conducir a muchos trabajos infructuosos. Eso no ocurrirá en este caso.

Archivo de datos sobre personas: Para proteger a las personas respecto a su presencia en distintos ficheros, de los cuales pueden no tener idea, varios países han desarrollado ahora legislación. Por ejemplo, en el Reino Unido, todo investigador con intención de registrar datos sobre personas debe cumplir las Principles of Data Protection (Directrices sobre protección de datos) en relación con los datos personales que posee. En España, esto está regulado de forma general por la Ley Orgánica del 29 de Octubre de 1992, sobre tratamiento automatizado de los datos de carácter personal. En líneas generales estos principios establecen que los datos personales deben: Ser obtenidos y procesados de forma correcta y legal; Mantenerse solamente para finalidades legales que se describen en la entrada del registro; Ser usados o revelados solamente con esos fines o aquellos que sean compatibles; Ser adecuados, pertinentes y no excesivos en relación con el propósito para el que se mantienen; Ser exactos y, cuando sea necesario, mantenidos al día; Conservarse no más allá de lo necesario para la finalidad con la que se mantienen; Ser capaces de permitir a los individuos tener acceso a la información que se tiene sobre ellos y, cuando proceda, corregirlos o borrarlos; Estar rodeados de las medidas de seguridad adecuadas.

Ética de la publicación: El progreso en la ciencia significa acumulación del conocimiento: las generaciones sucesivas de investigadores construyen su trabajo sobre la base de los resultados alcanzados por científicos anteriores. El conocimiento resultante es de este modo de uso colectivo, lo que exige unas ciertas normas internas de las comunidades científicas. Un tratado clásico sobre estas normas es The Normative Structure of Science (1949, 1973), de Robert Merton. En él se enumeran las cuatro características imprescindibles que se supone responden los científicos en sus relaciones mutuas: universalismo, comunismo, desinterés, escepticismo organizado. En este contexto, el "comunismo" significa que los resultados de científicos anteriores se pueden utilizar libremente por investigadores más tarde. El procedimiento correcto entonces es que el inventor original es reconocido en el informe final. Fallando esto, el escritor da la impresión de ser en sí mismo el autor de las ideas. Esta clase de infracción se llama plagio. Los procedimientos para indicar a los escritores originales se explican bajo títulos que presentan los resultados del estudio y de la lista bibliográfica de fuentes. "Las citas sirven para muchos propósitos en un trabajo científico. Reconocen el trabajo de otros científicos, dirigen al lector hacia fuentes adicionales de información, reconocen conflictos con otros resultados, y proporcionan apoyo para las opiniones expresadas en el documento. Más ampliamente, las citas sitúan a un trabajo dentro de su contexto científico, relacionándolo con el estado presente del conocimiento científico. Omitir la cita de la obra de otros puede suscitar algo más que sentimientos desagradables. Las citas son parte del sistema de gratificación de la ciencia. Están conectadas con decisiones sobre financiación y con las carreras futuras de los investigadores. De manera más general, la incorrecta atribución del crédito intelectual socava el sistema de incentivos para la publicación".

Ética de la aplicación. Hace algunas décadas, algunos investigadores querían desechar todo escrúpulo (respeto) ético basándose en que la búsqueda de la verdad es un fin excelso al que deben ceder el paso todas las demás actividades. Sobre un fondo como el de este pensamiento fue tal vez como la tradición de la Edad Media subordinó toda la investigación a la teología. Tal apoteosis de la ciencia ya no es factible. El ciudadano moderno no está dispuesto a aceptar imperativos éticos absolutos. Hoy, cuando se trata de valores en torno a la ciencia y la investigación, de lo que estamos hablando realmente es de preferencias, y cada cual acepta el hecho de que las preferencias varían de una persona a otra. Habitualmente la aplicación de los

hallazgos de una investigación produce simultáneamente ventajas para algunas personas y desventajas para otras partes implicadas.

2.4.3. MARCO SOCIOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Bunge (2012)[75], en el contexto del marco sociológico, la investigación estudia, describe, analiza y explica la participación de las personas que toman decisiones financieras y encaminan al desarrollo empresarial formalizado a los pescadores artesanales del Perú¸ asimismo ayuda a comprender las interrelaciones de los hechos sociales desde una perspectiva histórica; mediante el empleo de métodos sistemáticos de investigación científica. Con un enfoque comparativo busca examinar las bases del desarrollo social y las tendencias propias de las comunidades en su nivel socio-político, económico y cultural. La aplicación del marco sociológico no es una cuestión inventada por el investigador. El marco sociológico, se concreta mediante la aplicación de métodos como el cualitativo y cuantitativo.

Desde otra óptica el marco sociológico está referido a la relación que lleva a cabo el investigador, con los autores de investigaciones similares, con los autores de teorías que se tienen en cuenta en la investigación, con las autoridades y personal de la institución motivo de la investigación, así como con las autoridades, docentes, personal administrativo de la entidad a la cual debe presentarse la investigación. Es decir se refiere al conjunto de interrelaciones a todo nivel y sobre diversos aspectos. Sin este marco, simplemente, no puede haber investigación, porque se habla de la gente que rodea al investigador, la gente que de una u otra forma colabora con el trabajo. Esta relación es valorado por el investigador, por eso de entre tantas instituciones selecciona una que le sirve de muestra, de entre tantos autores selecciona solo los que a le interesan presentar, de entre tantos que puede encuestar solo selecciona a los que el estima conveniente hacerlo; todo en el marco de una interrelación sociológica que permite este tipo de comportamiento.

Incluso se puede decir que el marco sociológico es la base para el marco ético y filosófico porque estos marcos no pueden darse, si no se tiene en cuenta la interrelación. En el marco ético la relación es evidente con otros investigadores, tener en cuenta las normas de instituciones que agrupan profesionales, tener en cuenta la razón del trabajo porque hay teorías de filósofos que así lo determinan. Es decir el marco sociológico marca la pauta en todo el trabajo de investigación.

---

[75] Bunge, Mario. La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel. 2012.

2.5. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.5.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL O ALTERNATIVA

Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

2.5.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS

1) Las decisiones de financiamiento facilitan la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú.

2) Las decisiones de inversión facilitan la efectividad de los pescadores artesanales del Perú.

3) Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú.

4) Las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú.

CAPITULO III:

MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es del tipo básica, por cuanto se centra en el análisis de las variables y aporta conocimientos para tomar decisiones y contribuir al desarrollo de los pescadores artesanales del Perú.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú. Además explica como las decisiones financieras inciden en el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

En esta investigación se ha utilizado los siguientes métodos:

Descriptivo.- Para describir todos los aspectos relacionados con las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

Inductivo.- Para inferir las decisiones financieras en el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

Deductivo. Para sacar las conclusiones de las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3.4. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

El diseño fue el plan o estrategia que se desarrolló para obtener la información que ha requerido la investigación. El diseño que se aplicó fue el no experimental.

El diseño no experimental fue definido como la investigación que se realizó sin manipular deliberadamente las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

En este diseño se observaron las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

3.5. ESTRATEGIA DE LA PRUEBA DE HIPÓTESIS

La estrategia que se ha seguido es la siguiente:

1) En primer lugar se definió el número de personas a ser encuestadas: 370

2) En segundo lugar se estableció como parámetro el margen de error del trabajo: 5.00%

3) En tercer lugar se definió la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la investigación

4) A continuación se aplicó el cuestionario de encuesta, el mismo que contiene preguntas sobre las variables e indicadores del tema de investigación.

5) Luego se recibió los resultados de la encuesta. Dichos resultados fueron ingresados al software SPSS a nivel de variables. El sistema está diseñado para trabajar con la información ingresada, al respecto puede facilitar la información a nivel de tablas, en gráficos y otras formas.

6) De esta forma el sistema ha proporcionado la tabla de estadísticos, correlación, regresión, anova y coeficiente.

7) En estas tablas hay varios elementos que se pueden analizar, sin embargo el más importante es el grado de significancia que se compara con el margen de error

propuesto por la investigadora. Si el grado de significancia es menor que el margen de error, entonces de rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa o hipótesis principal del trabajo.

8) En este trabajo la tabla de correlación, anova y coeficientes ha permitido obtener un grado de significancia menor que el margen de error propuesto inicialmente; con lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis principal del trabajo, de acuerdo a procedimientos estadísticos generalmente aceptados.

3.6. OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES DE LA INVESTIGACION

TABLA DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES, DIMENSIONES E INDICADORES DE LA INVESTIGACION:

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN	NR DE ITEM	RELACIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE X. **Decisiones financieras**	X.1. Decisiones de financiamiento	Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento	Alto, Medio, Bajo	3	X- Y- Z X.1., Y.1., Z X.2. , Y.2., Z X.3., Y.3., Z
	X.2. Decisiones de inversión	Grado de relevancia de las decisiones de inversión	Alto, Medio, Bajo	3	
	X.3. Decisiones de rentabilidad	Grado de ponderación de la rentabilidad	Alto, Medio, Bajo	3	
	X.4. Decisiones sobre riesgos	. Grado de ponderación de los riesgos			
VARIABLE DEPENDIENTE Y. **Desarrollo empresarial formalizado**	Y.1. Eficiencia	Grado de economía y eficiencia empresarial	Alto, Medio, Bajo	3	
	Y.2. Efectividad	Grado de efectividad y mejora continua empresarial	Alto, Medio, Bajo	3	
	Y.3. Competitividad	Grado de competitividad empresarial	Alto, Medio, Bajo	3	
	Y.4. Mejora continua	Grado de mejora continua empresarial			
Ente interviniente: Z. Pescadores artesanales del Perú.					

Fuente: Diseño propio.

3.7. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La población de la investigación estuvo conformada por 10,000 pescadores de los puertos y caletas del Perú.

3.8. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

La muestra estuvo conformada por 370 pescadores artesanales de Lima y Callao.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico y aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

n	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
P y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor Z = 1.96
N	El total de la población. Este caso 10,000 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.
EE	Representa el error estándar de la estimación, de acuerdo a la doctrina, debe ser 9.99% o menos. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

n = (0.5 x 0.5 x $(1.96)^2$ x 10,000) / (($(0.05)^2$ x 9,999) + (0.5 x 0.5 x $(1.96)^2$))

n = 370

3.9. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron en la investigación fueron las siguientes:

1) **Encuestas**.- Se aplicó al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

2) **Toma de información**.- Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas con las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3) **Análisis documental.-** Se utilizó para evaluar la relevancia de la información que se considerará para el trabajo de investigación, relacionada con las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

1) **Cuestionarios**.- Estos documentos han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contuvieron un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.

2) **Fichas bibliográficas**.- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3) **Guías de análisis documental**.- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre las decisiones

financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3.10. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

1) **Ordenamiento y clasificación**.- Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú, en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.

2) **Registro manual**.- Se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3) **Proceso computarizado con Excel**.- Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

4) **Proceso computarizado con SPSS**.- Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

3.11. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

Se aplicaron las siguientes técnicas:

1) **Análisis documental**.- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes

documentales sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

2) **Indagación**.- Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre -

3) **Conciliación de datos**.- Esta técnica facilitó los datos sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú., de algunos autores serán conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.- La información cuantitativa sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú ha sido tabulada para presentarla, analizarla e interpretarla.

5) **Comprensión de gráficos**.- Esta técnica se utilizó para presentar gráficamente la información sobre las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

CAPITULO IV:

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

TABLA No. 1:

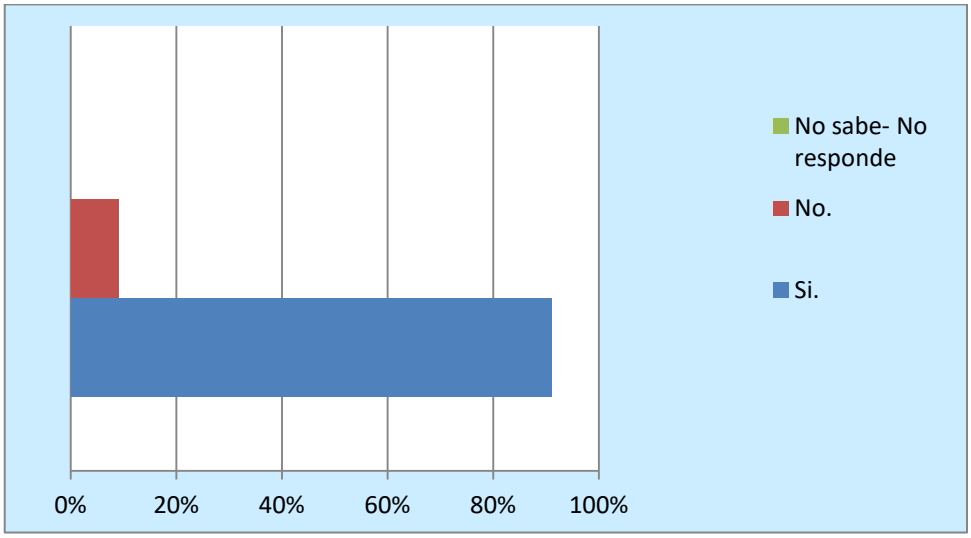
Las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de los pescadores artesanales del Perú.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	337	91.00
2	No.	33	9.00
3	No sabe- No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:

Las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de los pescadores artesanales del Perú.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de los pescadores artesanales del Perú. Para que dichas decisiones sean eficientes y efectivas es necesario que estén bien informadas.

TABLA No. 2:

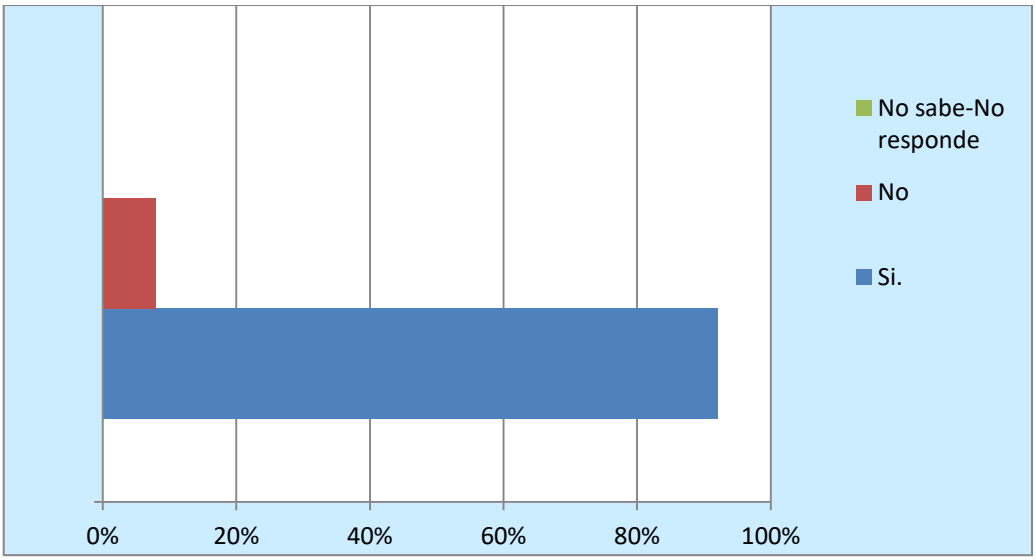
Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan los pescadores artesanales del Perú para llevar a cabo sus actividades.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	340	92.00
2	No	30	8.00
3	No sabe-No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:

Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan los pescadores artesanales del Perú para llevar a cabo sus actividades.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 92% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan los pescadores artesanales del Perú para llevar a cabo sus actividades. Sin recursos financieros no se pueden tener las inversiones que necesitan los indicadores pescadores, para lo cual un punto bien importante es estar formalizado.

TABLA No. 3:

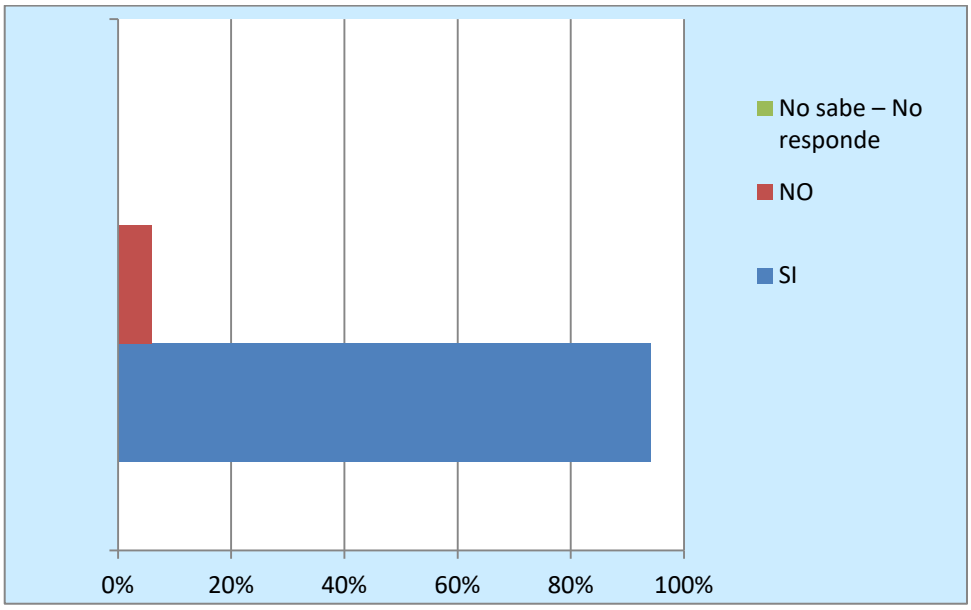
Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan los pescadores artesanales del Perú para funcionar normalmente en un periodo determinado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	348	94.00
2	No	22	6.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:

Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan los pescadores artesanales del Perú para funcionar normalmente en un periodo determinado.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan los pescadores artesanales del Perú para funcionar normalmente en un periodo determinado. El capital de trabajo es el recurso que permite operar a los pescadores, por tanto no se puede hacer nada sin este recurso.

TABLA No. 4:

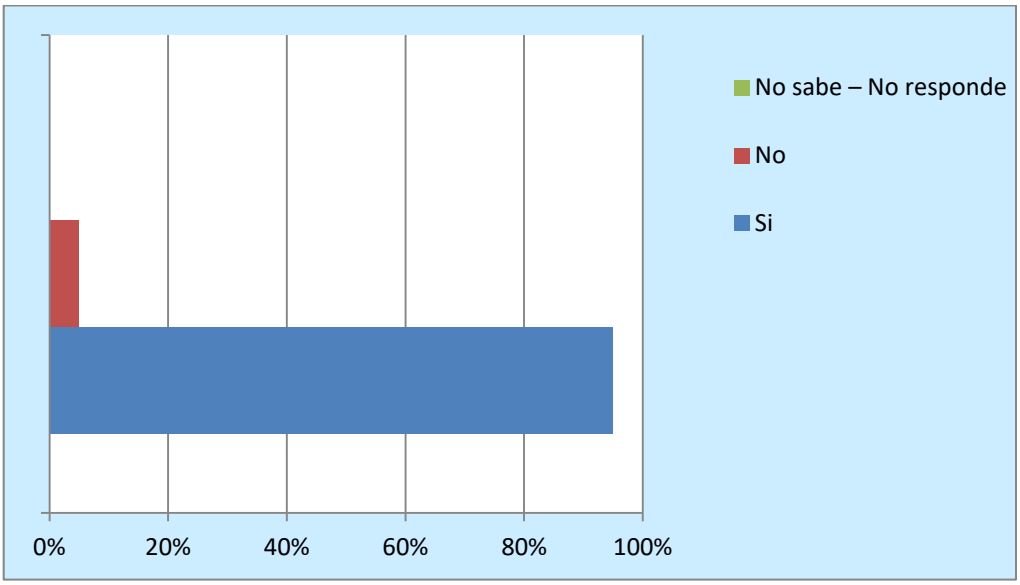
Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan los pescadores artesanales del Perú para concretar sus procesos y procedimientos artesanales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	352	95.00
2	No	18	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:

Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan los pescadores artesanales del Perú para concretar sus procesos y procedimientos artesanales.



Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan los pescadores artesanales del Perú para concretar sus procesos y procedimientos artesanales. Los pescadores no podrán tener sus lanchas y/o barcazas sin los recursos para los bienes de capital.

TABLA No. 5:

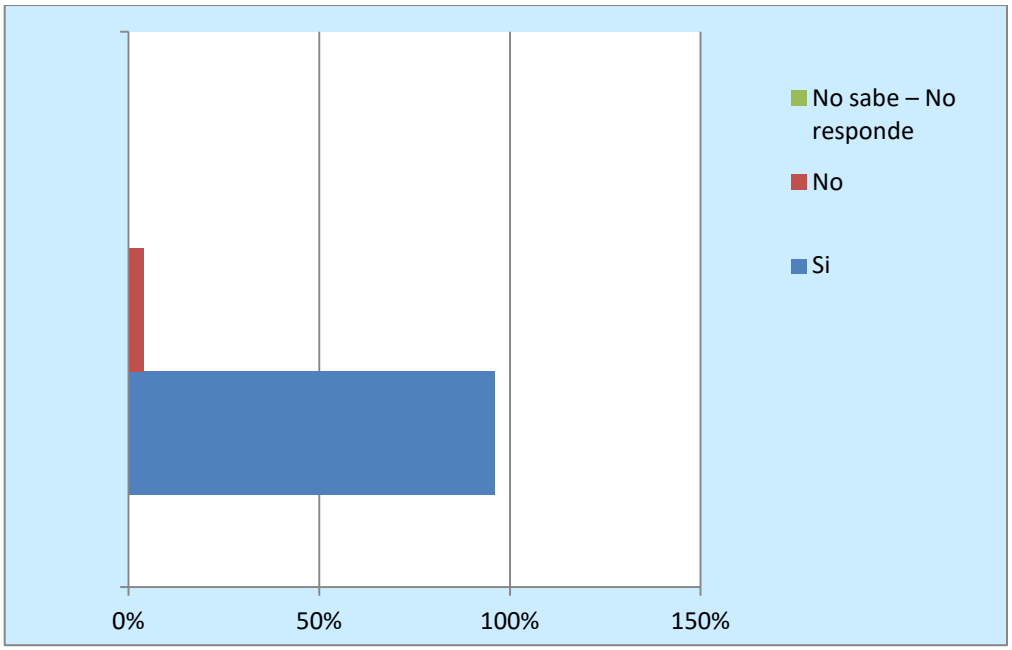
Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	355	96.00
2	No	15	4.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:

Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

TABLA No. 6:

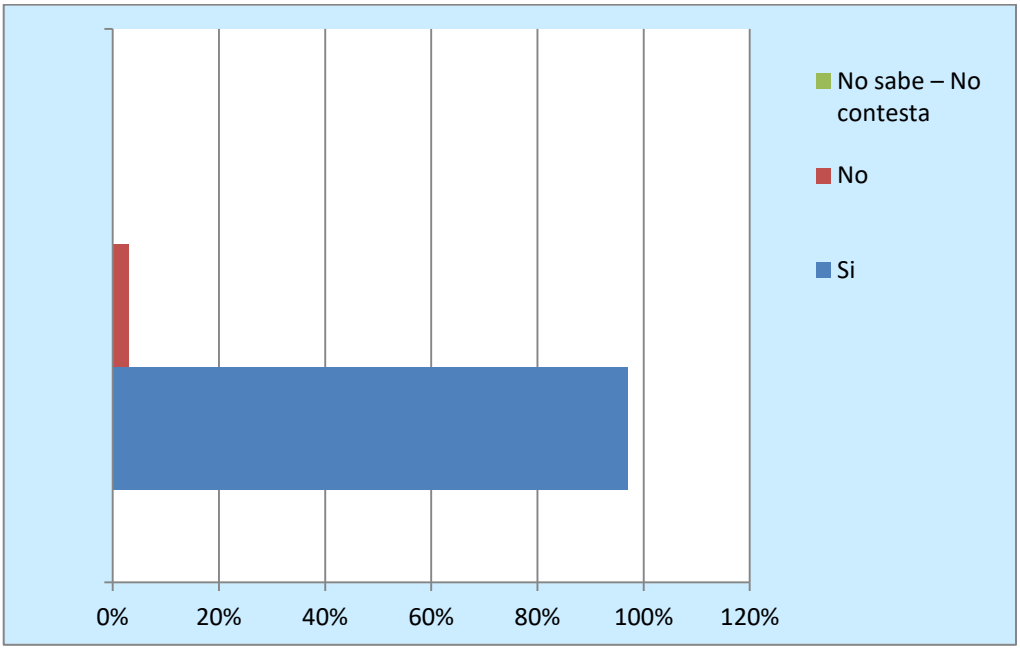
Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	359	97.00
2	No	11	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:

Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 097% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.

TABLA No. 7:

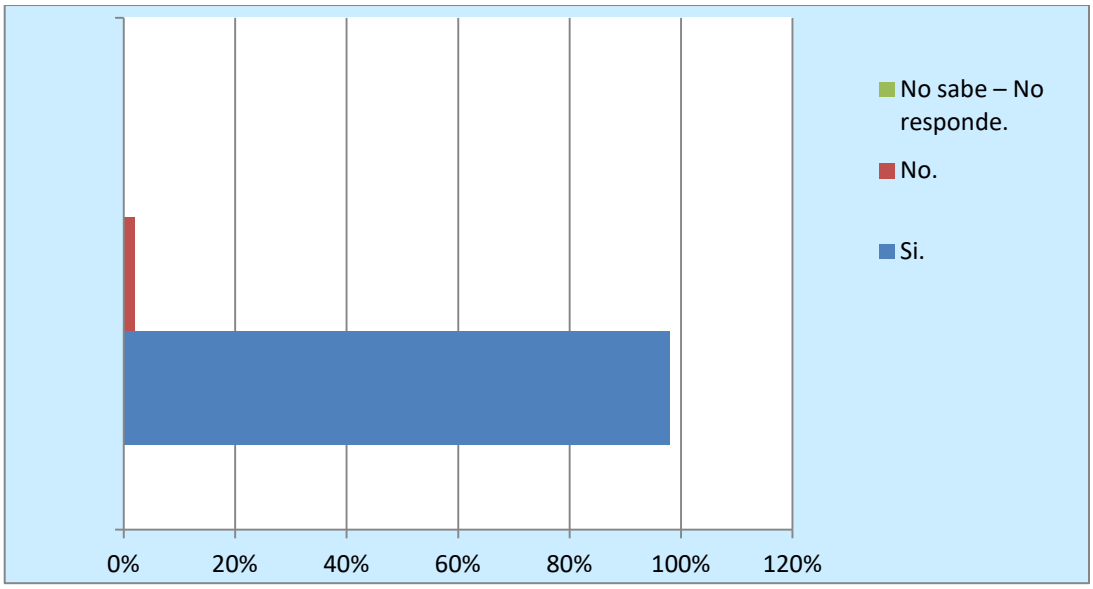
Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	363	98.00
2	No.	07	2.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:

Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.

TABLA No. 8:

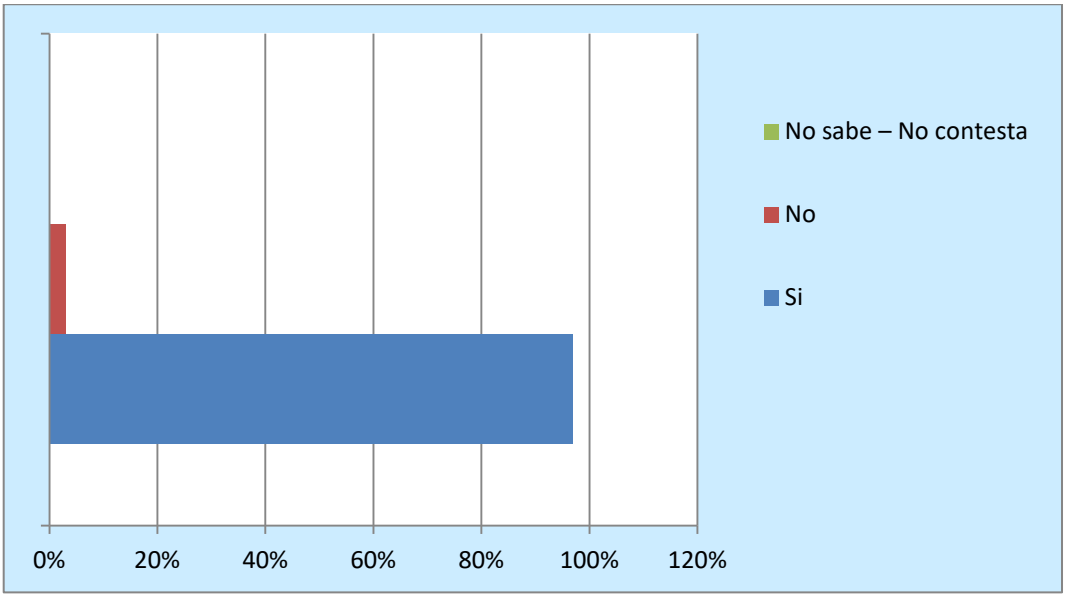
La información financiera facilita la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	359	97.00
2	No	11	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:

La información financiera facilita la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que la información financiera facilita la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.

TABLA No. 9:

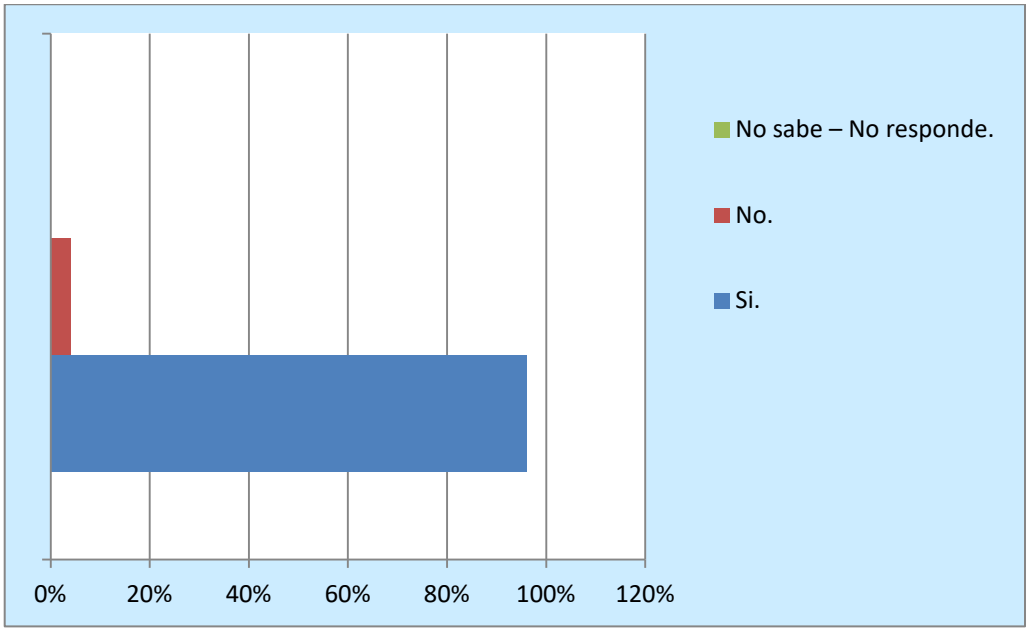
La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	355	96.00
2	No.	15	4.00
3	No sabe – No responde.	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:

La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.

TABLA No. 10:

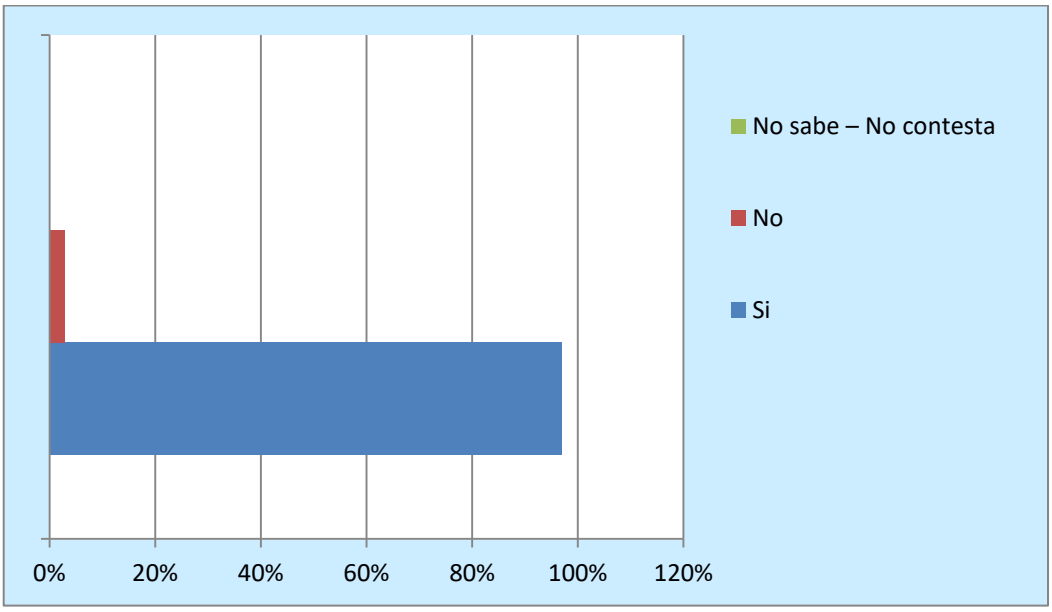
Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	359	97.00
2	No	11	3.00
3	No sabe – No contesta	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:

Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 97% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.

TABLA No. 11:

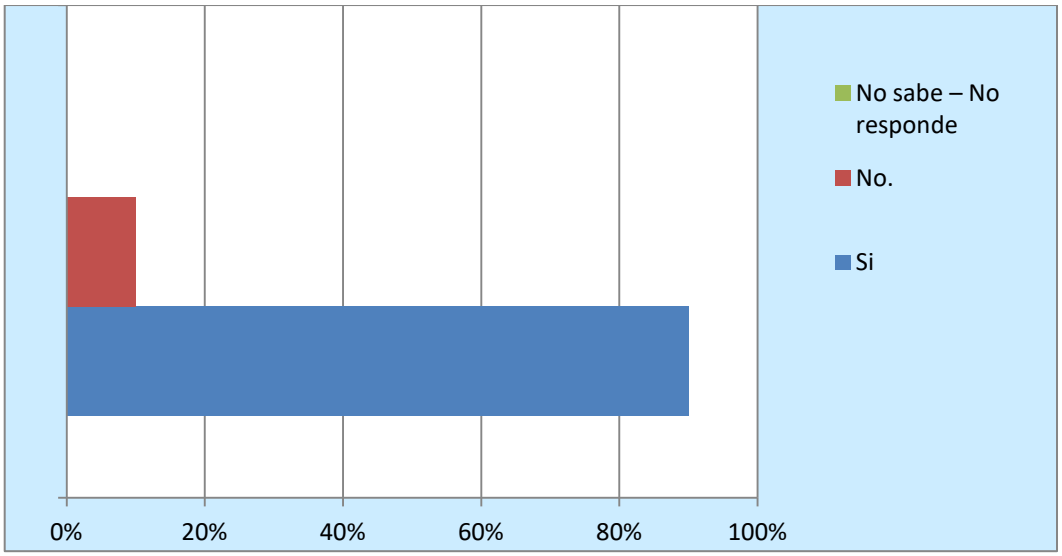
El desarrollo empresarial formalizado es el nivel en que los pescadores artesanales del Perú han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	333	90.00
2	No.	37	10.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 11:

El desarrollo empresarial formalizado es el nivel en que los pescadores artesanales del Perú han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que el desarrollo empresarial formalizado es el nivel en que los pescadores artesanales del Perú han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Los pescadores artesanales independientemente de los capitales que muevan tienen que abocarse a trabajar con ciertos niveles de calidad para tener la confianza de sus clientes. La innovación permanente es sinónimo de desarrollo. La formalización es desarrollo.

TABLA No. 12:

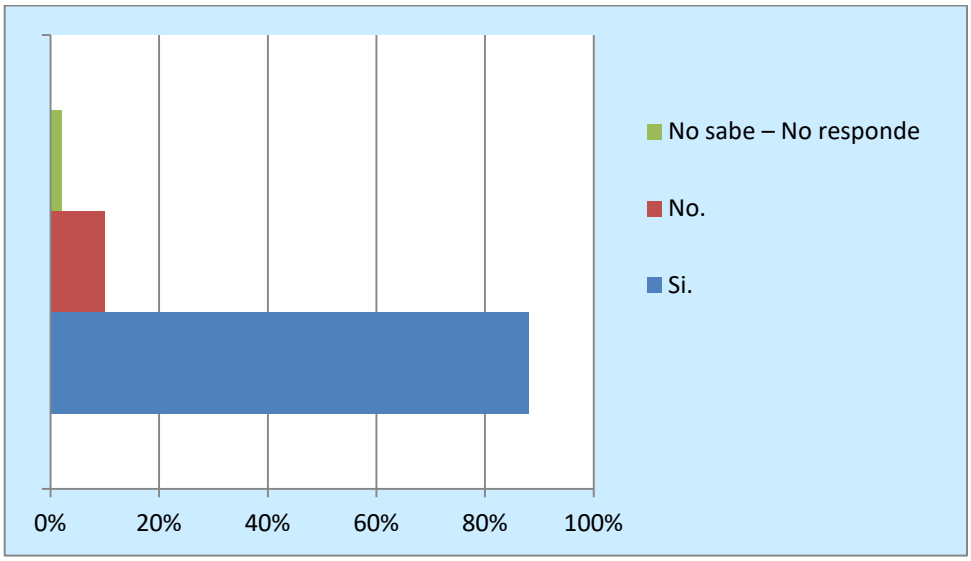
La economía empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	337	91.00
2	No.	26	7.00
3	No sabe – No responde	07	2.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 12:

La economía empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 91% de los encuestados acepta que la economía empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.

TABLA No. 13:

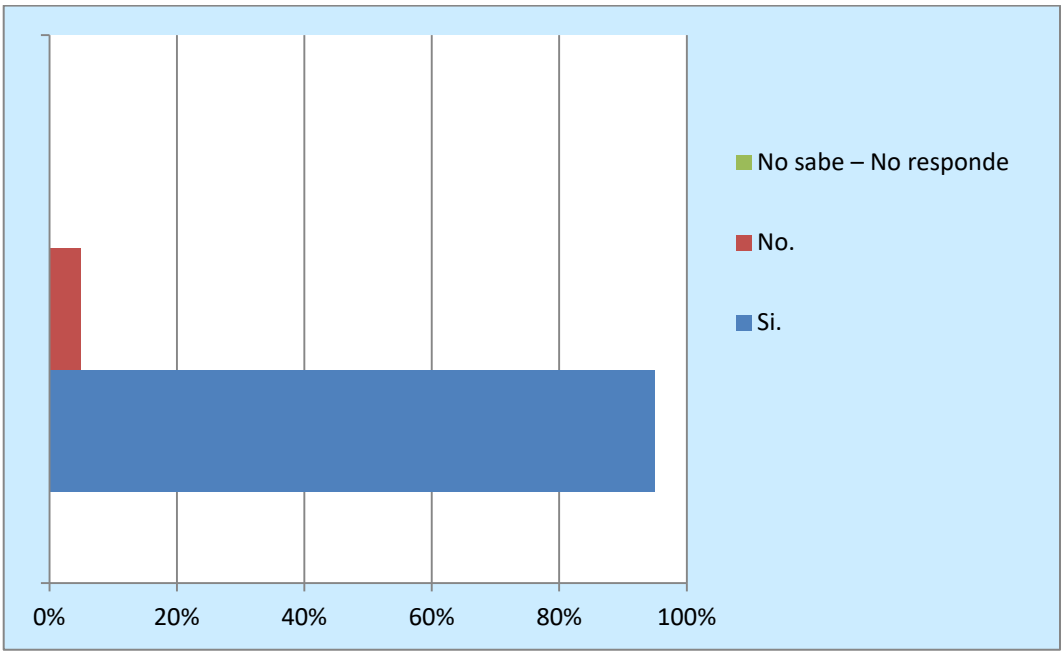
La eficiencia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	352	95.00
2	No.	18	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 13:

La eficiencia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

TABLA No. 14:

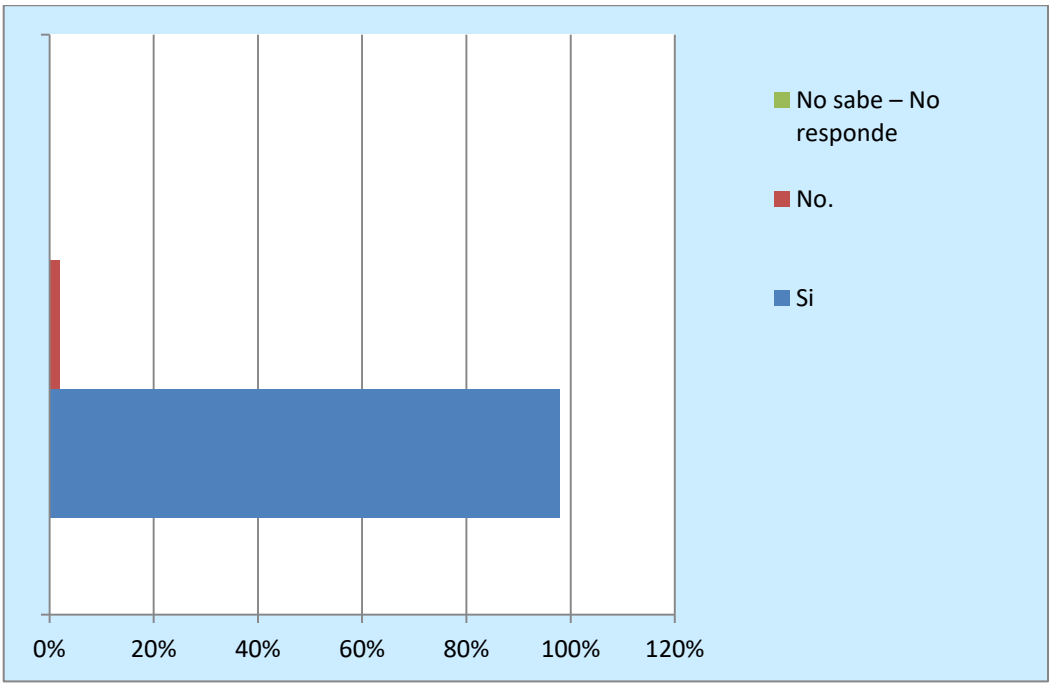
La eficiencia empresarial consiste en disponer de pescadores entrenados que toman medidas para realizar su actividad sin afectar la biomasa y sin afectar el medio ambiente marino

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si	363	98.00
2	No.	07	2.00
3	No sabe – No responde	00	0.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 14:

La eficiencia empresarial consiste en disponer de pescadores entrenados que toman medidas para realizar su actividad sin afectar la biomasa y sin afectar el medio ambiente marino.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial consiste en disponer de pescadores entrenados que toman medidas para realizar su actividad sin afectar la biomasa y sin afectar el medio ambiente marino.

TABLA No. 15:

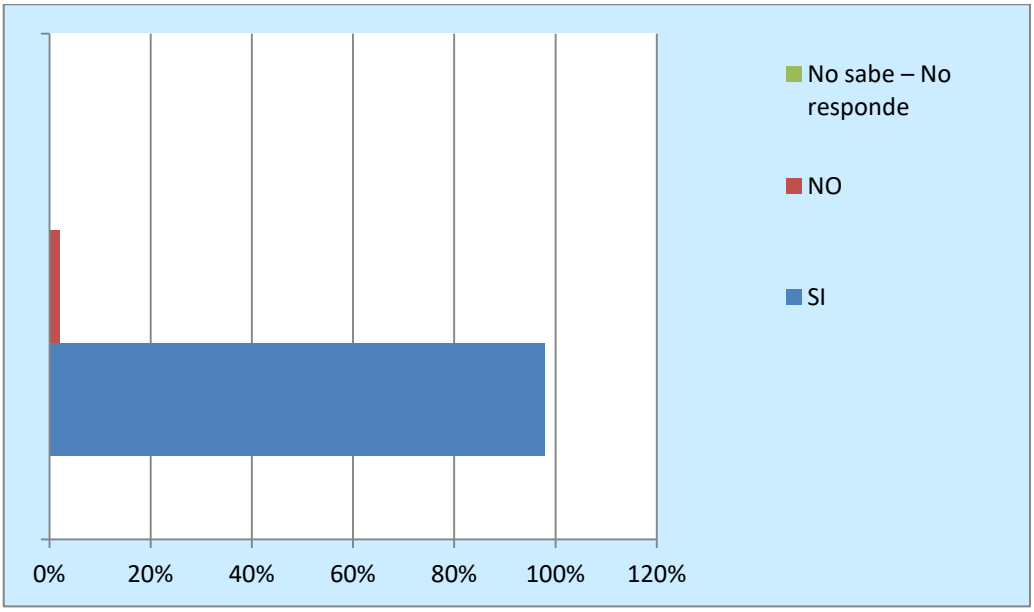
La eficacia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas formalizadas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	363	98.00
2	No.	07	2.00
3	No sabe- No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 15:

La eficacia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas formalizadas.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la eficacia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas formalizadas.

TABLA No. 16:

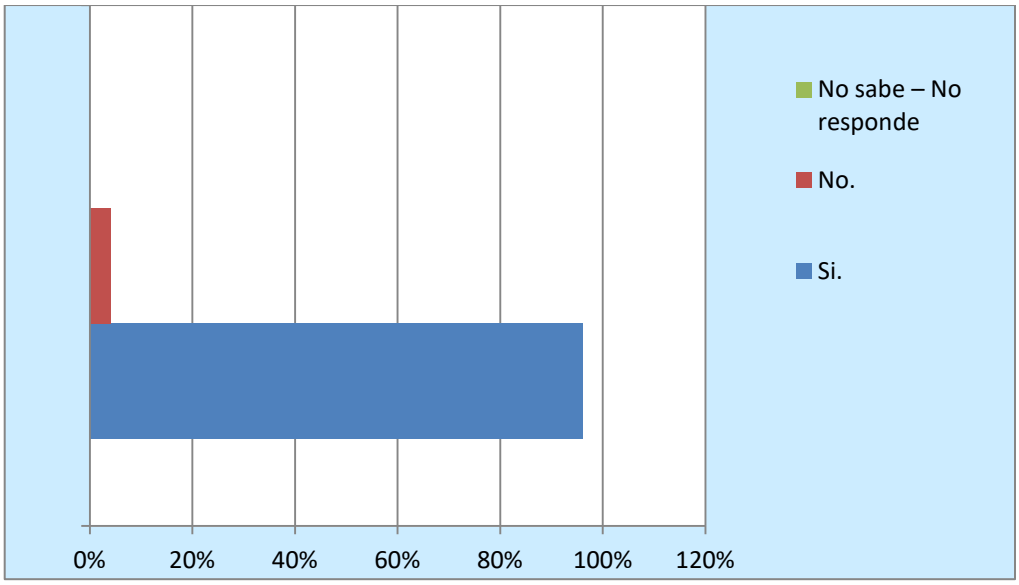
La efectividad empresarial consiste en lograr eficiencia y eficacia en las actividades que llevan a cabo los pesadores artesanales del Perú.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	355	96.00
2	No.	15	4.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 16

La efectividad empresarial consiste en lograr eficiencia y eficacia en las actividades que llevan a cabo los pesadores artesanales del Perú.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr eficiencia y eficacia en las actividades que llevan a cabo los pesadores artesanales del Perú. Cualquier actividad sin efectividad no tiene sentido que exista, los pescadores lo entienden y están empeñados en esto. La formalización es sinónimo de efectividad para lograr las metas y objetivos.

TABLA No. 17:

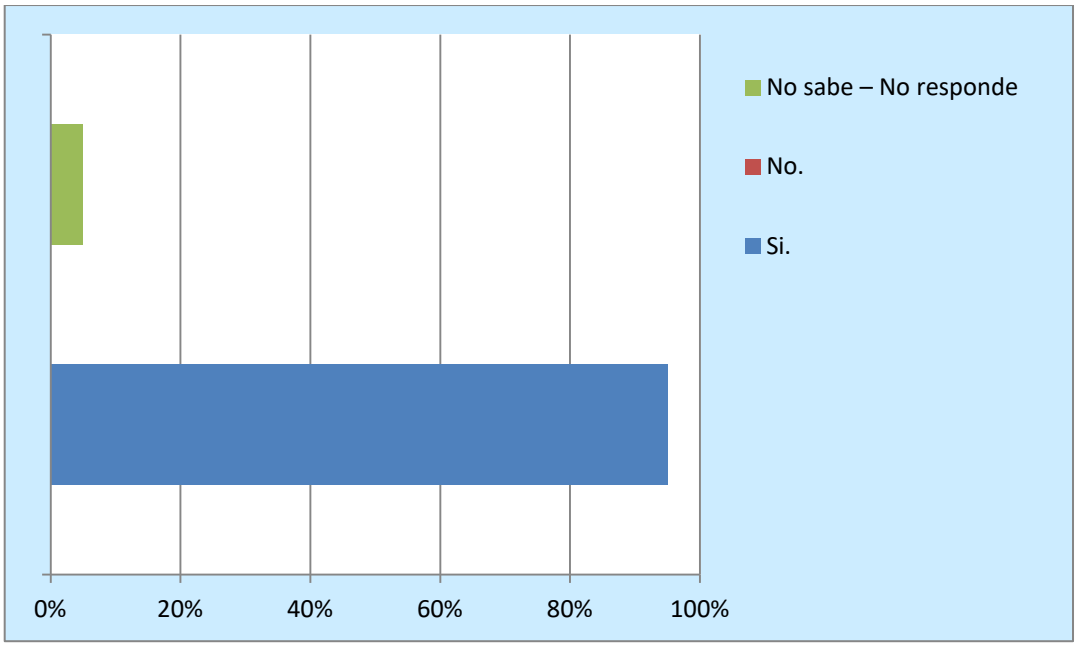
La productividad empresarial artesanal consiste en sacar el máximo provecho de los recursos humanos, materiales y financieros utilizados en las actividades pesqueras artesanales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	348	94.00
2	No.	00	00.00
3	No sabe – No responde	22	6.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 17:

La productividad empresarial artesanal consiste en sacar el máximo provecho de los recursos humanos, materiales y financieros utilizados en las actividades pesqueras artesanales.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la productividad empresarial artesanal consiste en sacar el máximo provecho de los recursos humanos, materiales y financieros utilizados en las actividades pesqueras artesanales. Aún en actividades como la pesca artesanal, no se puede dejar de hablar de productividad, porque la mismo significa desarrollo empresarial.

TABLA No. 18:

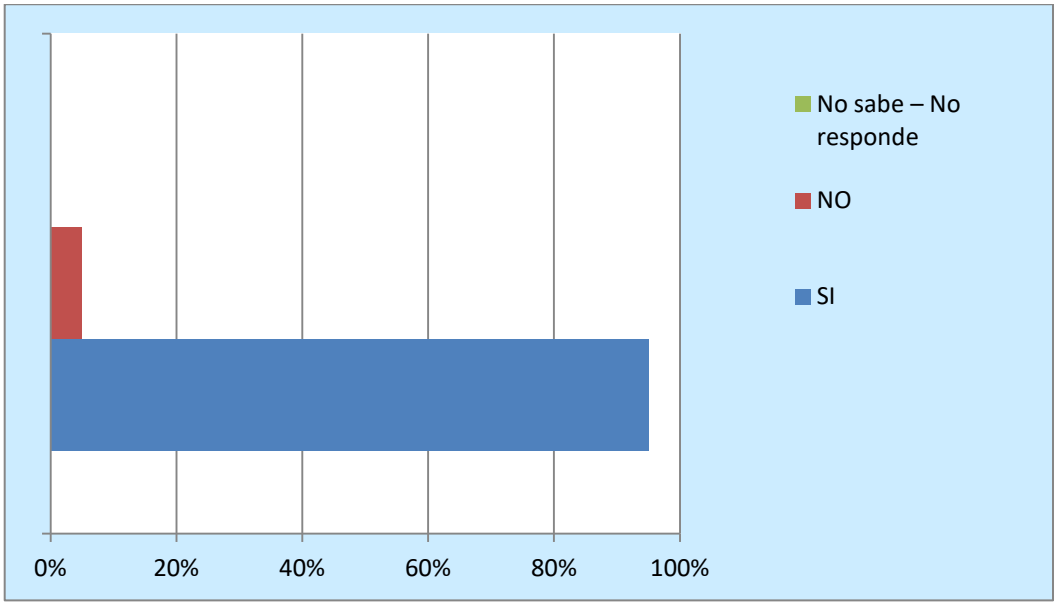
La productividad empresarial consiste en alcanzar las cuotas diarias, interdiarias o semanales que pide el marcado para satisfacer la demanda de la población.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	352	95.00
2	No.	18	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 18:

La productividad empresarial consiste en alcanzar las cuotas diarias, interdiarias o semanales que pide el marcado para satisfacer la demanda de la población.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la productividad empresarial consiste en alcanzar las cuotas diarias, interdiarias o semanales que pide el marcado para satisfacer la demanda de la población. El mercado está muy exigente, los pescadores tienen que dar todo de si para satisfacer a sus clientes y eso es sinónimo de desarrollo empresarial.

TABLA No. 19:

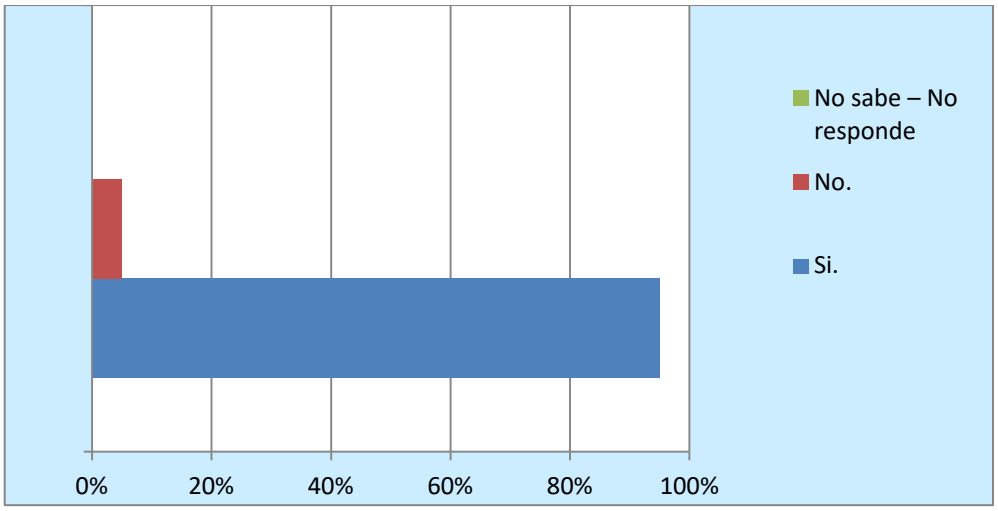
La productividad de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial formalizado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	352	95.00
2	No.	18	5.00
3	No sabe – No responde	00	00.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 19

La productividad de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial formalizado.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la productividad de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial formalizado. La productividad está dada por el uso de menores tiempos y movimientos para tener los productos en el mercado. Es vender productos frescos, en las mejores condiciones, en el momento necesario. Es identificar los riesgos anticipadamente y obtener mayores beneficios en provecho de la actividad.

TABLA No. 20:

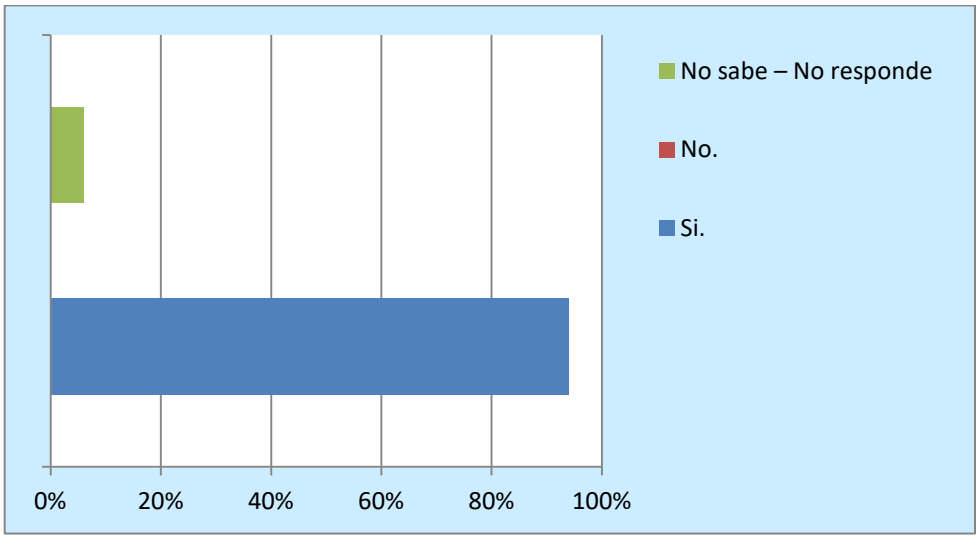
La optimización de las decisiones financieras de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial formalizado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Si.	348	94.00
2	No.	00	00.00
3	No sabe – No responde	22	6.00
	TOTAL	**370**	**100.00**

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 20:

La optimización de las decisiones financieras de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial formalizado.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la optimización de las decisiones financieras de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial formalizado. Las decisiones financieras serán cada vez más optimas si se planifican, organizan, dirigen, coordinan, controlan y retroalimentan. Las decisiones financieras bien informadas son la plataforma adecuada para desarrollar las actividades pesqueras artesanales.

4.2. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para iniciar la contrastación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

En cambio la hipótesis nula es la siguiente:

H0: Las decisiones financieras **NO** facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

CONTRASTACIÓN ESTADÍSTICA:

La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada. Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza. Este es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.

En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.

Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.

La variable independiente es **DECISIONES FINANCIERAS (DECFIN)** y la variable dependiente es **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ (DEFPAP)**

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		DECFIN	DEFPAP
Muestra	Válidos	370	370
	Perdidos	000	000
Mediana		97.00	96.00
Moda		98.00	98.00
Media		94.86	96.00
Desviación típica.		5.39	3.43
Varianza		40.81	19.67
Mínimo		84.00	88.00
Máximo		98.00	100.00

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

La media o valor promedio de la variable independiente **DECISIONES FINANCIERAS** es 94.86% en cambio la media o promedio de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ** es 96.00%. Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.

La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 5.39% para la variable independiente **DECISIONES FINANCIERAS** y 3.43% para la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ**, lo que quiere decir que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECFIN	DEFPAP
DECFIN	Correlación de Pearson	100%	**79.40%**
	Sig. (bilateral)		**3.30%**
	Muestra	370	370
DEFPAP	Correlación de Pearson	**79.40%**	100%
	Sig. (bilateral)	**3.30%**	
	Muestra	370	370

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.

El coeficiente de correlación se clasifica de la siguiente manera:

Correlación valor o rango:

1) Perfecta- 1) R = 1;

2) Excelente - 2) R = 0.9 < = R < 1;

3) Buena - 3) R = 0.8 < = R < 0.9;

4) Regular - 4) R = 0.5 < = R < 0.8;

5) Mala - 5) R < 0.5

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 0.794, es decir 79.40%, lo cual indica correlación directa (positiva), regular, por tanto aceptable.

La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar. Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.

El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de p = 0.05, que podemos estar equivocados en un 5%.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.

Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, si no a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

VARIABLES INTRODUCIDAS/ELIMINADAS:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	**DECFIN** **DEFPAP**	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	79.40% (a)	95.10%	75.70%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.

Se puede decir que Y depende de X, en donde Y y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: Y = f(X)

Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.

En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: Y = f (X). En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO ó VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: Y = a + b X + e. Donde:

a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.

b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)

e=es el error

La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ** con la información suministrada por otra variable independiente **DECISIONES FINANCIERAS.**

El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.70%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.

El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal (R cuadrado = 95.10%. De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 95.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **DECISIONES FINANCIERAS** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ.**

El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 79.40%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%. Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

TABLA DE ANÁLISIS DE VARIANZA-ANOVA:

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	74.431%	1	74.431%	8.542%	3.08%
	Residual	43.569%	5	8.714%		
	Total	118.000%	6			

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA ANOVA:

Para entender esta tabla, en primer lugar tenemos que tener claro lo que es la varianza.

La varianza es una característica de la muestra que cuantifica su dispersión o variabilidad en relación del valor promedio. La varianza tiene unidades al cuadrado de la variable. Su raíz cuadrada positiva es la desviación típica.

Ahora, ANOVA, son las siglas de Análisis de la Varianza y la misma es una técnica estadística que sirve para decidir / determinar si las diferencias que existen entre las medidas de las variables son estadísticamente significativas. El análisis de varianza, es uno de los métodos estadísticos más utilizados y más elaborados en la investigación moderna. La técnica ANOVA se ha desarrollado para el análisis de datos en diseños estadísticos como el presente.

La Tabla ANOVA, presenta los siguientes resultados: Suma de cuadrados, Grados de libertad, Media cuadrática, Estadístico "F" y el Valor de significancia. El estadístico "F" es el cociente entre dos estimadores diferentes de la varianza. Uno de estos estimadores se obtiene a partir de la variación existente entre las medias de regresión. El otro estimador se obtiene a partir de la variación residual. La Tabla de ANOVA, recoge una cuantificación de ambas fuentes de variación (sumas de cuadrados), los grados de libertad (gl) asociados a cada suma de cuadrados y el valor concreto adoptado por cada estimador de la varianza muestral (media cuadrática: se obtiene dividiendo las sumas de cuadrados entre sus correspondientes grados de libertad). Ahora, el cociente entre estas dos medias cuadráticas nos proporciona el valor del Estadístico "F", el cual aparece acompañado de su correspondiente nivel crítico o nivel de significación observado. El valor del estadístico F: 8.542, que si bien no es muy alto, sin embargo es representativo para la predicción del modelo lineal.

Luego tenemos el Valor sig = 3.08%. Ahora comparando el margen de error del 5.00% propuesto y el valor de significancia, p=3.08%, tenemos que este último es menor. Por tanto, de acuerdo a la doctrina estadística generalmente aceptada, se concreta en el rechazo de la hipótesis nula y en la aceptación de la hipótesis del investigador. Lo que de otro modo, significa también que se acepta el modelo obtenido a partir de la muestra considerada.

TABLA DE COEFICIENTES:

Modelo	Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error típ.	Beta	B	Error típ.
1	**DEFPAP**	43.80%	17.55%		2.50%	**3.04%**
	DECFIN	55.10%	18.90%	79.40%	2.92%	**3.20%**

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE COEFICIENTES:

Por último tenemos el Coeficiente de Regresión, que en un modelo de regresión lineal presenta los valores de "a" y "b" que determinan la expresión de la recta de regresión Y= a + bX.

Esta tabla proporciona las siguientes columnas: Coeficientes no Estandarizados, Coeficientes Estandarizados, el valor de "t" y el Grado de Significancia.

Es necesario estimar los coeficientes de regresión estandarizados o coeficientes beta, lo que permite que los coeficientes sean más comparables. El coeficiente estandarizado o coeficiente beta indica el peso relativo de cada variable, sin importar la unidad de medida en que se encuentren expresadas.

En la tabla el coeficiente de regresión estandarizado para la variable dependiente**: DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ** está vació porque el estándar esta dado justamente por dicha variable, en cambio el Coeficiente para la variable independiente: **DECISIONES FINANCIERAS** es 79.40%. Lo cual indica el peso que tiene dicha variable sobre la variable dependiente.

Luego en relación con el Coeficiente no estandarizado, se tiene dos sub-columnas, una para el Valor de cada variable en el contexto del modelo (B) y otra para el error típico. Luego, el

valor de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ** es 43.80%, el mismo que es significativo, para los fines de la investigación, de acuerdo a convenciones generalmente aceptadas de la ciencia Estadística.

La tabla también presenta la columna "t", el mismo que es un estadístico que se obtiene de dividir el coeficiente no estandarizado entre su error típico. El mismo que es favorable al Modelo.

La columna de mayor relevancia está referida al Grado de significancia, que el sistema SPSS, lo presenta como sig. El grado de significancia se compara con el denominado margen de error propuesto, en el presente caso: 5.00% y se establece la contrastación de la hipótesis.

El valor del Grado de significancia obtenido en la tabla, para el caso de la variable dependiente **DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ** es 3.04%, luego este valor es menor que el margen de error del 5.00% propuesto, entonces se concluye que a un nivel de significancia del 3.04% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

En el caso de la Variable Independiente **DECISIONES FINANCIERAS** se tiene que el valor de p = 3.20%, al igual que en el caso anterior, también es menor que el margen de error del 5.00% propuesto por el investigador; por tanto se concluye que a un nivel de significancia propuesto del 3.20% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

CAPITULO V:

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

5.1. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

1) Según la Tabla No. 1, se puede apreciar que el 91% de los encuestados acepta que las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de los pescadores artesanales del Perú. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

2) Según la Tabla No. 2, el 92% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan los pescadores artesanales del Perú para llevar a cabo sus actividades. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

3) Según la Tabla No. 3, el 94% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan los pescadores artesanales del Perú para funcionar normalmente en un periodo determinado. Este resultado es similar al 89% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

4) Según la Tabla No. 4, el 95% de encuestados acepta que las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan los pescadores artesanales del Perú para concretar sus procesos y procedimientos artesanales. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

5) Según la Tabla No. 5, el 96% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

6) Según la Tabla No. 6, el 97% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú deben tener un costo razonable

para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

7) Según la Tabla No. 7, el 98% de los encuestados acepta que Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

8) Según la Tabla No. 8 el 97%, considera que la información financiera facilita la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes. Este resultado es similar al 91% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

9) Según la Tabla No. 9, el 96% de los encuestados, acepta que la oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra

dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

10) Según la Tabla No. 10, el 97% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas. Este resultado es similar al 95% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

11) Según la Tabla No. 11, el 90% de los encuestados acepta que el desarrollo empresarial formalizado es el nivel en que los pescadores artesanales del Perú han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

12) Según la Tabla No. 12, el 91% de los encuestados acepta que la economía empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección

financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

13) Según la Tabla No. 13, el 95% de los encuestados acepta que la eficiencia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: "Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú"; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

14) Según la Tabla No. 14, el 98% de los encuestados considera estima que la eficiencia empresarial consiste en disponer de pescadores entrenados que toman medidas para realizar su actividad sin afectar la biomasa y sin afectar el medio ambiente marino. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: "Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú"; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

15) Según la Tabla No. 15, el 98% de los encuestados acepta que la eficacia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas formalizadas. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis

denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

16) Según la Tabla No. 16, el 96% de los encuestados acepta que la efectividad empresarial consiste en lograr eficiencia y eficacia en las actividades que llevan a cabo los pesadores artesanales del Perú. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

17) Según la Tabla No. 17, el 94% de los encuestados acepta que la productividad empresarial artesanal consiste en sacar el máximo provecho de los recursos humanos, materiales y financieros utilizados en las actividades pesqueras artesanales. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

18) Según la Tabla No. 18, el 95% de los encuestados, contesta que la productividad empresarial consiste en alcanzar las cuotas diarias, interdiarias o semanales que pide el marcado para satisfacer la demanda de la población. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011. Ambos resultados

favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

19) Según la Tabla No. 19, el 95% de los encuestados acepta que la productividad de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial formalizado. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

20) Según la Tabla No. 20, el 94% de los encuestados acepta que la optimización de las decisiones financieras de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial formalizado. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011. Ambos resultados favorecen el modelo de investigación; el desarrollo empresarial formalizado es factible mediante las decisiones financieras sobre inversiones, endeudamiento, rentabilidad y riesgo.

5.2. CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

1) Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas adecuadas sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos.

2) Las decisiones de financiamiento facilitan la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas de créditos para capital de trabajo y/o bienes de capital en condiciones favorables para los pescadores.

3) Las decisiones de inversión facilitan la efectividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas sobre activos corrientes y no corrientes que necesitan los pescadores para desarrollar su actividad pesquera artesanal.

4) Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante decisiones sobre la rentabilidad sobre activos, pasivos, patrimonio, ventas, costos, etc.

5) Las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante decisiones sobre el riesgo sistemático y no sistemático de tal modo que no se afecte el grado de rentabilidad de la actividad.

5.3. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

1) Se recomienda considerar que las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas adecuadas sobre financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos. Por tanto deben disponer de información financiera, económica, patrimonial y operativa para tomar decisiones financieras bien informadas.

2) Se recomienda considerar que las decisiones de financiamiento facilitan la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas de créditos para capital de trabajo y/o bienes de capital en condiciones favorables para los pescadores. Por tanto se debe disponer de información sobre deudas de corto, mediano y largo plazo; deudas internas y externas; deudas para capital de trabajo y bienes de capital, de tal modo que se toman decisiones bien informadas.

3) Se recomienda considerar que las decisiones de inversión facilitan la efectividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de alternativas sobre activos corrientes y no corrientes que necesitan los pescadores para desarrollar su actividad pesquera artesanal. Por tanto se debe disponer de información sobre capital de trabajo bruto, bienes de capital; activo corriente, activo no corriente; activo disponible, exigible, realizable, inmovilizados y diferido; de tal modo que se toman decisiones bien informadas.

4) Se recomienda considerar que las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante decisiones sobre la rentabilidad sobre activos, pasivos, patrimonio, ventas, costos, etc. Por tanto se debe disponer de información de la rentabilidad sobre el activo, sobre el pasivo, sobre el patrimonio, sobre ventas, sobre costos; etc, para que se tomen decisiones bien informadas que repercutan en el desarrollo empresarial.

5) Se recomienda considerar que las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante decisiones sobre el riesgo sistemático y no sistemático de tal modo que no se afecte el grado de rentabilidad de la actividad. Por tanto se debe disponer de información de riesgos del personal, las unidades de pesca, los procesos y procedimientos; la situación de la pesca en el mercado, etc; de tal modo que se puedan tomar las decisiones que faciliten el desarrollo empresarial.

5.4. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1) Álvarez Torres, Martín G. Inversiones públicas y privadas. Madrid. Editorial Panorama. 2011
2) Ángeles Macedo, Floriana Viviana. Tesis: "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2005.
3) Anthony, Robert N. La contabilidad en la administración de empresas. México. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana. 2010.
4) Apaza Meza, Mario. Costos: ABC-ABM-ABB. Lima. Entrelíneas. 2012.
5) Argibay González, María del Mar. Contabilidad financiera. Madrid. Ideaspropias Editorial. 2010.
6) Arteaga García, Carlo Magno. Tesis: "Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas ". Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile; 2012.
7) Begazo Villanueva, José Domingo. Tesis: "La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad"; presentada para optar el Grado de Maestro en Desarrollo Económico y Social en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 1996.
8) Bellido S. Pedro. Administración Financiera. Lima. Editorial Técnico Científica SA. 2011.
9) Brealey R. Principios de Finanzas Corporativas. Madrid: Editorial Impresa; 2010.
10) Bunge, Mario La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel. 2012.
11) Calderón Carpio, Raúl. Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2011.
12) Cardoza Ramírez, Pedro. Tesis: "Dirección financiera, herramientas para la efectividad", presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011.
13) Chavieri Salazar Cesar. Tesis: "Perú: Gestión empresarial efectiva para la mejora continua de las MYPES del sector comercio", presentada en la Universidad nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración; 2011.
14) Chiavenato, Adalberto. Introducción a las teorías administrativas. México. Pearson Educación. 2013.

15) Collazos J. Inversión y Financiamiento de Proyectos. Lima: Editorial San Marcos; 2011.
16) Díaz B. y Jungbluth C. Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima; 2009.
17) Domínguez Rojas, Antonio. Pesca artesanal-Análisis. Lima. Editorial San José EIRL. 2013.
18) Dutilli Trillas, Roberto. Planeamiento y control de costos. Lima- Perú. Editorial San Marcos. 2013.
19) Fernández C. Gestión Financiera en las micro, pequeñas y medianas empresas. Santa Fe de Bogotá: Editorial Continental; 2009.
20) Flores J. Administración Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores; 2011.
21) Flores J. Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores; 2010.
22) Giraldo Jara, Demetrio. Contabilidad de costos. Lima. Editorial San Marcos. 2013.
23) Giraldo Jara, Demetrio. Contabilidad de costos. Lima-Perú. Editorial San Marcos. 2012.
24) Gitman J. Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana; 2010.
25) Gitman J. Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana; 2010.
26) Hernández Celis, Domingo. Contabilidad Financiera. Lima. USMP. 2013.
27) Hernández Celis, Domingo. Contabilidad Gerencial. Lima. USMP. 2013.
28) Hernández Celis, Domingo. Finanzas corporativas-Un nuevo enfoque. Lima. UPCI. 2013.
29) Herrero Heredia, Eduviges. Tesis: La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial. El caso de las empresas españolas. Presentada en la Universidad Complutense de Madrid, para optar el grado de Doctor en Economía; 2010.
30) Hirt Danielsen, Block. Fundamentos de administración financiera. Bogotá. Editorial Norma; 2013
31) Horngren Charles T., Foster George y Datar Srikani. Contabilidad de costos - Un enfoque Gerencial. México. Prentice May Hispanoamericana S.A. 2013.

32) Ibarra Fretell Walter Gregorio. Tesis: La tesis denominada: “Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las MYPES en el Perú”; presentado en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Doctor en Contabilidad; 2011.
33) Instituto de Auditores Internos de España-Coopers & Lybrand SA. (2013) Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO. Madrid. Ediciones Días de Santos SA.
34) Johnson, Gerry y Scholes, Kevan. Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd. 2012.
35) Juárez Zapata, Domingo. Tesis: Decisiones financieras para la optimización empresarial. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración; 2010.
36) Koontz R. & O’Donnell C. Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.; 2010.
37) Mendoza Torres, Ana María. Tesis: “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio“. Presentada para optar el Grado de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos; 2005.
38) Pérez E. Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos; 2010.
39) Polimeni, Ralph; Fabozzi, Frank; Adelberg, Arthur. Contabilidad de costos. Santafé de Bogotá. Mc Graw Hill Interamericana SA. 2013.
40) Ramos Alcántara, Luis. Costo y Precio-En una sola operación. Lima. Editorial Monteza. 2012.
41) Redondo A. Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano; 2009.
42) Romero García, Rosalía. Tesis: “Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas “. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en Finanzas en la Universidad Autónoma de México; 2012.
43) Salazar Jiménez, Horacio. Contabilidad de costos. Lima. Editorial San José. 2012.
44) Suárez Suárez, Andrés Santiago. Decisiones óptimas de inversión y financiación. Madrid. Editorial Pirámide. 2012.
45) Van Horne J. Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.; 2010.

46) Van Horne, James. Administración Financiera. México. Compañía Editorial Continental SA de CV. 2010.
47) Weston J. Finanzas. Bogotá: Librería el Ateneo Editorial; 2010.
48) Weston J. Finanzas. México. Compañía Editorial Continental SA de CV. 2010.
49) Zambrano Calle, Abraham José. Tesis: "La gestión financiera y el desarrollo de las PYMES en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana-Periodo 2002-2003"; presentada para optar el Grado Académico de maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal; 2005.

VIII. ANEXOS

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA
"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
PROBLEMA PRINCIPAL ¿De qué manera las decisiones financieras facilitarán el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú? **PROBLEMAS SECUNDARIOS** 1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento facilitarán la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú? 2) ¿De qué forma las decisiones de inversión facilitarán la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú? 3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad influirán en la competitividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú? 4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos influirán en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú?	**OBJETIVO GENERAL** Diseñar un sistema de decisiones financieras que pueda facilitar el desarrollo de los pescadores artesanales del Perú. **OBJETIVOS ESPECÍFICOS** 1) Analizar las decisiones de financiamiento en la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú. 2) Identificar las decisiones de inversión en la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú. 3) Determinar la rentabilidad y la influencia en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú. 4) Calcular los riesgos y su influencia la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú.	**HIPÓTESIS GENERAL** Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú. **HIPÓTESIS SECUNDARIAS** 1) Las decisiones de financiamiento facilitan la eficiencia empresarial de los pescadores artesanales del Perú. 2) Las decisiones de inversión facilitaran la efectividad de Los pescadores artesanales del Perú. 3) Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de los pescadores artesanales del Perú. 4) Las decisiones sobre riesgos influyen en la mejora continua empresarial de los pescadores artesanales del Perú.	**VARIABLE INDEPENDIENTE**: X. **Decisiones financieras** **Dimensiones:** X.1. Decisiones de financiamiento X.2. Decisiones de inversión X.3. Decisiones de rentabilidad X.4. Decisiones sobre riesgos **Indicadores:** X.1.1. Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento X.2.2. Grado de relevancia de las decisiones de inversión X.3.3. Grado de ponderación de la rentabilidad X.4.4. Grado de ponderación del riesgo **VARIABLE DEPENDIENTE:** **Y. Desarrollo empresarial formalizado** **Dimensiones:** Y.1. Eficiencia empresarial Y.2. Efectividad empresarial Y.3. Competitividad empresarial Y.4. Mejora continua empresarial **Indicadores:** Y.1.1. Grado de eficiencia empresarial Y.2.2. Grado de efectividad empresarial Y.3.3. Grado de competitividad empresarial Y.4.4. Grado de mejora continua empresarial.	Esta investigación es de tipo básica La investigación será del nivel descriptivo-explicativo En esta investigación se utilizará los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo El diseño que se aplicará será el no experimental, descriptivo y explicativo. La población de la investigación estará conformado por 10,000 personas La muestra estará compuesta por 370 personas Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico. Las técnicas de recolección de datos que se utilizarán son las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental. Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizarán serán los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis. Se aplicará las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS. Se aplicará las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR

- Trabajo de investigación denominado: **"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"**
- **AUTOR** : Hugo Illescas Silva
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Nacional Federico Villarreal
- **NIVEL ACADÉMICO** : Doctorado
- **ESPECIALIDAD** : Administración
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 370
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Cerradas
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 20

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a directivos, funcionarios y trabajadores de los pescadores artesanales del Perú.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de las decisiones financieras y el desarrollo empresarial formalizado de Los pescadores artesanales de Lima Metropolitana.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS:

Agradezco colocar un aspa en el recuadro correspondiente a la respuesta

EJEMPLO BÁSICO:

Pregunta: Las finanzas tratan de las fuentes de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo de las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	X
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

PREGUNTAS Y RESPUESTAS:

21) ¿Las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de los pescadores artesanales del Perú?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

22) ¿Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan los pescadores artesanales del Perú para llevar a cabo sus actividades?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

23) ¿Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan los pescadores artesanales del Perú para funcionar normalmente en un periodo determinado?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

24) ¿Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan los pescadores artesanales del Perú para concretar sus procesos y procedimientos artesanales?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

25) ¿Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

26) ¿Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

27) ¿Las decisiones de financiamiento de los pescadores artesanales del Perú están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

28) ¿La información financiera facilita la efectividad empresarial de los pescadores artesanales del Perú; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

29) ¿La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de los pescadores artesanales del Perú; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

30) ¿Las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

31) ¿El desarrollo empresarial formalizado es el nivel en que los pescadores artesanales del Perú han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

32) ¿La economía empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

33) ¿La eficiencia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

34) ¿La eficiencia empresarial consiste en disponer de pescadores entrenados que toman medidas para realizar su actividad sin afectar la biomasa y sin afectar el medio ambiente marino?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

15. ¿La eficacia empresarial que conducirá a los pescadores artesanales del Perú al desarrollo empresarial formalizado; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de las empresas formalizadas?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

16. ¿La efectividad empresarial consiste en lograr eficiencia y eficacia en las actividades que llevan a cabo los pesadores artesanales del Perú?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

17. ¿La productividad empresarial artesanal consiste en sacar el máximo provecho de los recursos humanos, materiales y financieros utilizados en las actividades pesqueras artesanales?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

18. ¿La productividad empresarial consiste en alcanzar las cuotas diarias, interdiarias o semanales que pide el marcado para satisfacer la demanda de la población?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

19. ¿La productividad de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial formalizado?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

20. ¿La optimización de las decisiones financieras de los pescadores artesanales del Perú; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial formalizado?

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

ANEXO No. 3:

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.

La validación del instrumento de la Tesis denominada: “DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ”; ha tenido como estándar un valor mayor igual al 84%.

1) ¿En que porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?:

PREGUNTA	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1					X	
Pregunta 2					X	
Pregunta 3					X	
Pregunta 4					X	
Pregunta 5					X	
Pregunta 6					X	
Pregunta 7					X	
Pregunta 8					X	
Pregunta 9				X		
Pregunta 10					X	
Pregunta 11					X	
Pregunta 12					X	
Pregunta 13					X	
Pregunta 14					X	
Pregunta 15					X	
Pregunta 16					X	
Pregunta 17					X	
Pregunta 18					X	
Pregunta 19					X	
Pregunta 20					X	

2) ¿En que porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, dimensiones e indicadores de la investigación?:

PREGUNTA	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1					X	
Pregunta 2					X	
Pregunta 3					X	
Pregunta 4					X	
Pregunta 5					X	
Pregunta 6				X		
Pregunta 7					X	
Pregunta 8					X	
Pregunta 9					X	
Pregunta 10					X	
Pregunta 11					X	
Pregunta 12					X	
Pregunta 13					X	
Pregunta 14					X	
Pregunta 15					X	
Pregunta 16					X	
Pregunta 17					X	
Pregunta 18					X	
Pregunta 19					X	
Pregunta 20					X	

3) ¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?:

PREGUNTA	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1						X
Pregunta 2						X
Pregunta 3						X
Pregunta 4						X
Pregunta 5						X
Pregunta 6						X
Pregunta 7						X
Pregunta 8						X
Pregunta 9						X
Pregunta 10						X
Pregunta 11						X
Pregunta 12						X
Pregunta 13						X
Pregunta 14						X
Pregunta 15						X
Pregunta 16						X
Pregunta 17						X
Pregunta 18						X
Pregunta 19						X
Pregunta 20						X

4) ¿En que porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?:

PREGUNTA	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1					X	
Pregunta 2					X	
Pregunta 3					X	
Pregunta 4					X	
Pregunta 5					X	
Pregunta 6					X	
Pregunta 7					X	
Pregunta 8					X	
Pregunta 9					X	
Pregunta 10					X	
Pregunta 11					X	
Pregunta 12				X		
Pregunta 13					X	
Pregunta 14					X	
Pregunta 15					X	
Pregunta 16					X	
Pregunta 17					X	
Pregunta 18					X	
Pregunta 19					X	
Pregunta 20					X	

5) ¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?:

PREGUNTA	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1				X		
Pregunta 2				X		
Pregunta 3				X		
Pregunta 4				X		
Pregunta 5				X		
Pregunta 6				X		
Pregunta 7				X		
Pregunta 8				X		
Pregunta 9				X		
Pregunta 10				X		
Pregunta 11				X		
Pregunta 12				X		
Pregunta 13				X		
Pregunta 14				X		
Pregunta 15					X	
Pregunta 16				X		
Pregunta 17				X		
Pregunta 18				X		
Pregunta 19				X		
Pregunta 20				X		

6) ¿En que porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?:

PREGUNTAS	**55**	**65**	**75**	**85**	**95**	**100**
Pregunta 1				X		
Pregunta 2				X		
Pregunta 3				X		
Pregunta 4				X		
Pregunta 5				X		
Pregunta 6				X		
Pregunta 7				X		
Pregunta 8				X		
Pregunta 9					X	
Pregunta 10				X		
Pregunta 11				X		
Pregunta 12				X		
Pregunta 13				X		
Pregunta 14				X		
Pregunta 15				X		
Pregunta 16				X		
Pregunta 17				X		
Pregunta 18				X		
Pregunta 19				X		
Pregunta 20				X		

RESUMEN:

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: "DECISIONES FINANCIERA PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ"; mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?				X		
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?				X		

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 84%.

El instrumento queda validado favorablemente por:

EL ASESOR

ANEXO No. 04:
CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ESTABLECIDA POR EXPERTO ACADÉMICO.

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: **"DECISIONES FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO. CASO PESCADORES ARTESANALES PERÚ";** debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores.

Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas.

Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
Decisiones financieras	0.9120	10
Desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú	0.9340	10
TOTAL	**0.9205**	**20**

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

1) Para la Variable independiente DECISIONES FINANCIERAS el valor del coeficiente es de 0.9120, lo que indica alta confiabilidad.

2) Para la variable dependiente DESARROLLO EMPRESARIAL FORMALIZADO DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL PERÚ, el valor del coeficiente es de 0.9340, lo que indica una alta confiabilidad.

3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 0.9205, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.

4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento haya útil para alcanzar los objetivos de la investigación