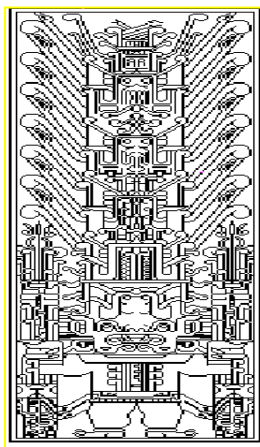


**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL  
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POST GRADO  
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**



**TESIS:**

**“LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO  
DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE  
CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO  
COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”**

**PRESENTADA POR EL:**

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA- PERÚ**

**2014**

**DEDICATORIA:**

A mi esposa, hija, padre, madre y hermanos

Por el apoyo permanente

En mi desarrollo profesional.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

## **AGRADECIMIENTO:**

Mi especial agradecimiento para los distinguidos Miembros del Jurado:

**DR. PEDRO JUAN ANTÓN DE LOS SANTOS**

**DR. ESTEBAN CASTRO DÍAZ**

**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.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

## **RESUMEN:**

La tesis denominada: “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”, cuyo problema se ha determinado en el deficiente desarrollo de las pymes industriales de confecciones del rubro masculino de tipo formal de Lima Metropolitana. Lo cual se concreta en la deficiente economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana? Ante la problemática, se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la manera como las decisiones financieras facilita el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. 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 conformada por 24,000 empresarios y la muestra estuvo conformada por 378 empresarios. 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 96 por ciento de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

**Palabras clave:** Decisiones financieras; desarrollo empresarial; pequeñas y medianas industrias de confecciones textiles; Emporio Comercial Gamarra; economía empresarial; eficiencia empresarial; efectividad empresarial; mejora continua empresarial y competitividad empresarial.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

### **ABSTRACT:**

The thesis entitled: "FINANCIAL DECISIONS AND DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES COMMERCIAL TEXTILES APPAREL EMPORIO GAMARRA DE LIMA", the problem has been determined in the poor development of industrial SMEs male apparel item formalistic Metropolitan Lima. Which is specified in the poor economy, efficiency, effectiveness, continuous improvement and competitiveness. This problem is expressed in the following question: How financial decisions facilitate the development of small and medium textile manufacturing Commercial Emporium Gamarra of Lima? Financial decisions facilitate the development of small and medium textile manufacturing Commercial Emporium Gamarra Metropolitan Lima: In the problem, the solution through the formulation of the hypothesis is proposed. This work has focused on the following objective: To determine how financial decisions facilitates the development of small and medium textile manufacturing Commercial Emporium Gamarra of Lima. 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 24,000 entrepreneurs and the sample consisted of 378 entrepreneurs. 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 96 percent of respondents agree that financial decisions would facilitate the development of small and medium textile manufacturing Commercial Emporium Gamarra of Lima.

**Keywords:** Financial Decisions; business development; small and medium textile manufacturing industries; Commercial Emporium Gamarra; business economics; business efficiency; business effectiveness; continuous business improvement and business competitiveness.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

### **RESUMO:**

A tese intitulada: "As decisões financeiras e de desenvolvimento das pequenas e médias empresas comerciais TÊXTEIS FATO DE EMPORIO GAMARRA DE LIMA", o problema foi determinado no fraco desenvolvimento das PME industriais item de vestuário masculino formalistas Metropolitan Lima. Qual é especificado na fraca economia, eficiência, eficácia, melhoria contínua e competitividade. Este problema se expressa na seguinte pergunta: Como as decisões financeiras facilitar o desenvolvimento de pequenas e médias têxteis fabricação comercial Emporio Gamarra de Lima? As decisões financeiras facilitar o desenvolvimento de pequenas e médias indústrias têxtil Comercial Emporio Gamarra Metropolitana Lima: No problema, propõe a solução através da formulação da hipótese. Este trabalho centrou-se sobre o seguinte objetivo: Para determinar como a decisão financeira facilita o desenvolvimento de pequenas e médias indústria têxtil Comercial Emporio Gamarra de Lima. A pesquisa é básica ou pura; nível descritivo-explicativa; Foram utilizados os métodos descritivos e indutivos. O design não é experimental. A população foi composta de 24.000 empresáriosea amostra foi composta por 378 empresariosea. A taxa aplicável de amostragem é de amostragem probabilística. As técnicas utilizadas para a coleta de dados foram inquéritos. O instrumento utilizado foi o questionário. Análise documental, investigação, conciliação, tabulação, a compreensão de gráficos: foram aplicadas as seguintes técnicas de análise de dados. E o sistema de classificação, registro manual, processo informatizado, com processo computadorizado Excel e SPSS: foram aplicadas as seguintes técnicas de processamento de dados. O resultado mais importante é que 96 por cento dos entrevistados concordam que as decisões financeiras facilitariam o desenvolvimento da pequena e média indústria têxtil Comercial Emporio Gamarra de Lima.

Palavras-chave: decisões financeiras; desenvolvimento de negócios; pequenas e médias indústrias de fabricação de têxteis; Comercial Emporio Gamarra; economia empresarial; a eficiência do negócio; a eficácia do negócio; melhoria contínua do negócio e competitividade das empresas.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

### **SOMMARIO :**

La tesi dal titolo: "DECISIONI FINANZIARIE E SVILUPPO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE COMMERCIALI TESSILI ABBIGLIAMENTO EMPORIO GAMARRA DE LIMA", il problema è stato determinato scarso sviluppo delle PMI industriali elemento di abbigliamento maschile formalistiche Metropolitan Lima. Che è specificato nella povera economia, efficienza, efficacia, il miglioramento continuo e la competitività. Questo problema è espresso nel seguente domanda: Come le decisioni finanziarie facilitare lo sviluppo delle piccole e medie imprese tessili produzione commerciale Emporio Gamarra di Lima ? Le decisioni finanziarie facilitano lo sviluppo della produzione tessile piccole e medie Commerciale Emporio Gamarra Metropolitan Lima: Nel problema, viene proposta la soluzione attraverso la formulazione di ipotesi. Questo lavoro si è concentrata sul seguente obiettivo: Per determinare quanto le decisioni finanziarie facilita lo sviluppo della produzione tessile piccole e medie Commerciale Emporio Gamarra di Lima. La ricerca è di base o pura; livello descrittivo-esplicativo; sono stati usati i metodi descrittivi e induttivi. Il design non è sperimentale. La popolazione composta da 24.000 imprenditori e il campione era composto da 370 imprenditori. 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 96 per cento degli intervistati concorda sul fatto che le decisioni finanziarie faciliterebbe lo sviluppo della produzione tessile piccole e medie Commerciale Emporio Gamarra di Lima.

Parole chiave: decisioni finanziarie; sviluppo del business; piccole e medie industrie manifatturiere tessili; Commercial Emporio Gamarra; economia aziendale; efficienza aziendale; efficacia commerciale; continuo miglioramento aziendale e la competitività delle imprese .

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**

## INTRODUCCIÓN:

La investigación titulada: “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”, 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; y, empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. 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 la contrastación de hipótesis y el análisis e interpretación de dichos resultados.

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.

**MS. JOEL JOAB ALDERETE VELITA**



**“LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y  
MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO  
COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”**

**ÍNDICE**

Dedicatoria	00
Agradecimiento	00
Resumen	00
Abstract	00
Resumo	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**

2.1.	Teorías generales relacionadas con la investigación	00
2.1.1.	Teoría general de la administración	00
2.1.2.	Teoría general de la economía	00
2.1.3.	Teoría general de las finanzas	00
2.1.4.	Teoría general de la contabilidad	00
2.2.	Bases teóricas especializadas sobre la investigación	00
2.2.1.	<b>Decisiones financieras</b>	00
2.2.2.	<b>Desarrollo empresarial</b>	00
2.2.3.	<b>Pymes de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra</b>	00

2.3.	Marco conceptual de la investigación	00
2.3.1.	Conceptos de decisiones financieras	00
2.3.2.	Conceptos de desarrollo empresarial	00
2.4.	Hipótesis de la investigación	00
2.5.	Marco filosófico, ético y sociológico de la investigación	00

### **CAPITULO III:**

#### **MÉTODO**

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 de 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:**

#### **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

4.1.	Contrastación de hipótesis	000
4.2.	Análisis e interpretación	000

### **CAPÍTULO V:**

#### **DISCUSIÓN**

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
Anexo No. 5: Definición de términos	00

## **CAPÍTULO I:**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN**

Un importante antecedente corresponde a las normas legales de las pequeñas y medianas empresas: Todo se inicia con el Decreto Legislativo No. 705, el mismo que fue derogado por la Ley No. 27268 Ley general de la pequeña y microempresa; la misma que igualmente fue derogada por la Ley No. 28015; luego esta fue derogada por el Decreto Legislativo No. 1086, luego se emitió el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, D.S. N° 007-2008-TR; el mismo que ha sido modificado por la Ley 30056.

La Ley N° 30056, modifica diversas leyes para facilitar la inversión, el desarrollo productivo, el crecimiento y el régimen de las micro, pequeñas y medianas empresas. Específicamente esta norma modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Entre las normas modificadas se encuentran: Ley de Organización y Funciones del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección Intelectual – INDECOPI, D. Ley N° 25868; Ley de Facultades, Normas y Organización del INDECOPI, D. Leg. N° 807; Ley que establece el Régimen Especial de Recuperación Anticipada del Impuesto General a las Ventas, D. Leg. N° 973; Ley que establece medidas para propiciar la inversión en materia de servicios públicos y obras públicas de infraestructura, D. Leg. N° 1014; Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones, Ley N° 29090; Ley que Impulsa la Inversión Pública Regional y Local con Participación del Sector Privado, Ley N° 29230; Texto Único Ordenado de la Ley de Impuesto a la Renta, D.S. N° 179-2004-EF; Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, D.S. N° 007-2008-TR.

En cuanto a esta última norma, de acuerdo Ley N° 30056, a partir del 03.07. 2013 tendrá una nueva denominación, a saber, “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Entre las principales modificaciones en materia laboral podemos describir las siguientes: Se regulará una nueva categoría de empresa: las medianas empresas. Así, para calificar como micro, pequeña o mediana empresa (MIPYME)

se deberá tener en cuenta lo siguiente: i) Microempresa: Hasta 150 UIT ventas anuales; ii) Pequeña empresa: Mayor a 150 UIT – Hasta 1700 UIT de ventas anuales; iii) Mediana empresa: Mayor a 1700 UIT – Hasta 2300 UIT de ventas anuales. Como podemos apreciar, el número de trabajadores ya no será una variable a considerar para calificar dentro de una de las citadas categorías. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo –MTPE-, en coordinación con el Ministerio de la Producción –PRODUCE- y el sector privado, identificará las necesidades de capacitación laboral de las MIPYME, las cuales serán cubiertas mediante programas de capacitación. Estos programas estarán basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el MTPE, en coordinación con PRODUCE. El Régimen Laboral Especial aplicará sólo a las micro y pequeñas empresas, no a las medianas empresas. La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas, podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido en el cuadro que figura más arriba, podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral. Superados los plazos descritos, las empresas pasarán al régimen laboral que les corresponda.

Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo. Lo anteriormente descrito no será de aplicación si se trata de conductas reiteradas, de obligaciones laborales sustantivas o de derechos laborales fundamentales.

El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto

Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente) son las que se encuentran vigentes a la fecha, y que han sido modificadas el día de hoy por la Ley N° 30056.

Cabe señalar que el D.S. No. 008-2008-TR, Reglamento del TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, estableció que los trabajadores de las microempresas que se habían acogido al régimen laboral especial creado por la Ley N° 28015 sólo mantendrían dicho régimen especial hasta el 4 de julio de 2013, luego de lo cual deberían pasar al régimen laboral general. En consecuencia, las empresas que se hubieran acogido a la Ley N° 28015, es decir, que se hubieran acogido al Régimen MYPE hasta el 30 de setiembre de 2008, mantendrán el régimen laboral especial solamente hasta el día 04 de julio de 2013, con lo cual, a partir del 05 de julio de 2013, los trabajadores de las citadas empresas deberían migrar al régimen laboral general, correspondiéndoles por ende mayores derechos laborales.

Ahora bien, como podemos apreciar, con la norma bajo comentario, el plazo se ha ampliado por 03 (tres) años más, pudiendo además migrar al régimen establecido mediante el D. Leg. N° 1086, cuyo tratamiento laboral es de naturaleza permanente.

Las micro, pequeñas y medianas empresas generadoras de renta de tercera categoría que se encuentren en el régimen general y que efectúen gastos de capacitación tienen derecho a un crédito tributario contra el Impuesto a la Renta equivalente al monto de dichos gastos, siempre que no exceda del 1% de su planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que devenguen dichos gastos. Los programas de capacitación deben responder a una necesidad concreta del empleador de invertir en la capacitación de su personal, que repercuta en la generación de renta grabada y el mantenimiento de la fuente productora. Estas capacitaciones deben estar comprendidas dentro de la relación que determine PRODUCE y el Ministerio de Economía y Finanzas –MEF-, en coordinación con el MTPE.

El Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE - DECRETO SUPREMO N° 007-2008-TR. Esta norma trata varios aspectos de este tipo de empresas, tales como: 1) Disposiciones generales; 2) Instrumentos de formalización para el desarrollo y la competitividad; 3) Instrumentos de promoción para el desarrollo y la

competitividad: de los instrumentos de promoción de las mype de la capacitación y asistencia técnica; del acceso a los mercados y la información; de la investigación, innovación y servicios tecnológicos; 4) Acceso al financiamiento; 5) Régimen tributario de las mype; 6) Régimen laboral de la micro y pequeña empresa; vii) Aseguramiento en salud y sistema de pensiones sociales: aseguramiento en salud; sistema de pensiones sociales; viii) Marco institucional de las políticas de promoción y formalización: del marco institucional para las mype; de los consejos regionales y locales; ix) Disposiciones complementarias finales.

Los antecedentes bibliográficos son los siguientes:

### **TESIS NACIONALES:**

Calderón (2011)<sup>1</sup>, 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. 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)<sup>2</sup>, 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 dirección y gestión financiera facilitan las inversiones corrientes (capital de trabajo

---

<sup>1</sup> Calderón Carpio, Raúl (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

<sup>2</sup> Cardoza Ramírez, Pedro (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.

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)<sup>3</sup>, que el problema 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 proceso que permite lograr las metas y objetivos; El desarrollo de las Mypes, tiene como base la

---

<sup>3</sup> Ibarra Fretell Walter Gregorio (2011) 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.



planeación, organización, dirección, coordinación y control de las operaciones financieras y administrativas

Chavieri (2011)<sup>4</sup>, 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 pymes 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 pymes 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 pymes 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 pymes 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 pymes 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 pymes 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.

---

<sup>4</sup>Chavieri Salazar Cesar (2011) 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.

Begazo (1996)<sup>5</sup>, 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)<sup>6</sup>, 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. El 97% acepta que las decisiones de financiamiento adecuadas contribuyen a tener inversiones con alta rentabilidad.

Mendoza (2005)<sup>7</sup>, 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.

Ángeles (2005)<sup>8</sup>, 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

---

<sup>5</sup>Begazo Villanueva, José Domingo (1996) 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.

<sup>6</sup> Zambrano Calle, Abraham José (2005) 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.

<sup>7</sup> Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las pymes 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.

<sup>8</sup> Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: “El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las pymes”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

conlleva la optimización y competitividad de las pymes. El 90% de los encuestados acepta que el análisis financiero incide en las decisiones óptimas de las pymes.

### **TESIS INTERNACIONALES:**

Hernández (2005)<sup>9</sup>, 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.

Aguabarro (2004)<sup>10</sup>, 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.

Juárez (2010)<sup>11</sup>, 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

---

<sup>9</sup> Hernández Fernández, Maritere (2005) 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.

<sup>10</sup> Aguabarro García, Carlo Magno (2004) Tesis: “Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas “. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile.

<sup>11</sup> Juárez Zapata, Domingo (2010) Tesis: Decisiones financieras para la optimización empresarial. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.

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)<sup>12</sup>, 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. La eficiencia 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 INVESTIGACIÓN**

### **Delimitación espacial:**

Este trabajo se desarrolló en las pequeñas y medianas empresas (pymes) de confecciones textiles Lima Metropolitana, cuyo rubro son las confecciones para el sexo masculino, sub rubro ropa formal.

### **Delimitación temporal:**

Esta investigación es de actualidad y futuro; aun cuando se tomará información de los años 2008 a 2013.

### **Delimitación social:**

La investigación permitió establecer relaciones sociales con los socios, accionistas, directivos, funcionarios, colaboradores, clientes, proveedores y acreedores de las pymes industriales de Lima Metropolitana.

### **Delimitación teórica:**

Esta investigación trata de las siguientes teorías:

- Decisiones financieras

---

<sup>12</sup> Herrero Heredia, Eduvigis (2010) 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.

- Desarrollo empresarial
- Pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana

### **1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

El problema se determinó en el deficiente desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles, del rubro masculino, de tipo formal del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. Lo cual afecta la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas empresas.

Se ha determinado 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 empresarial.

Esta problemática también abarca la falta de ampliación de las empresas, es decir la generación de establecimientos anexos, y es deficiente la diversificación de los productos y servicios, para sus clientes actuales y potenciales.

También es parte de esta situación, el deficiente aspecto financiero. Las pymes industriales 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. Las industrias, no disponen de una adecuada estructura de inversiones; se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar los adecuados bienes de capital y por tanto las rentas en dichas industrias. Las industrias no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas.

Las industrias 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 las industrias, 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 de las empresas; los cuales tienen que ponderarse para

facilitar el desarrollo empresarial. 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.

Por otro lado se ha determinado que las industrias no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no 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 de las industrias.

Para solucionar toda esta problemática se propone a las decisiones financieras de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que permitan desarrollar a las pymes industriales en su 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 las pymes industriales de Lima Metropolitana.

Solo tomando las decisiones financieras se va a mejorar la estructura del capital financiero, capital de trabajo, bienes de capitales, la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad de las pymes industriales de confecciones de ropa masculina formal.

### **1.3.2. ESTRUCTURACIÓN DEL PROBLEMA**

#### **1.3.2.1.PROBLEMA PRINCIPAL**

¿De qué manera las decisiones financieras facilitarán el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?

#### **1.3.2.2.PROBLEMAS SECUNDARIOS**

- 1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento facilitarán la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?
- 2) ¿De qué forma las decisiones de inversión facilitarán la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?
- 3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad influirán en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?
- 4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos influirán en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION**

### **1.4.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la manera como las decisiones financieras facilita el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- 1) Analizar las decisiones de financiamiento en la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 2) Identificar las decisiones de inversión en la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 3) Determinar la rentabilidad y la influencia en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 4) Calcular los riesgos y su influencia la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN**

La presente investigación beneficia a los siguientes entes:

- Pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra.
- Entidades financieras
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria
- Municipalidad del Distrito La Victoria de Lima Metropolitana
- Otros agentes económicos.

A través de la presente investigación se aportará lo siguiente:

Un modelo de investigación donde a partir de un problema se aporta soluciones.

Si bien, esta investigación es de tipo básica o pura; sin embargo, en la medida que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana lo estimen conveniente pueden utilizar el Modelo de decisiones financieras para el desarrollo empresarial, para concretar las decisiones de financiamiento, inversiones y rentabilidad y riesgo como base para el desarrollo empresarial. 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.



Los beneficios que ofrecerá la presente investigación son los siguientes:

- Permitirá el acceso a las fuentes de financiamiento de las entidades financieras y no financieras
- Permitirá la formalización laboral, comercial, tributaria y contable de las pequeñas y medianas empresas
- Permitirá recaudar más tributos a la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria
- Permitirá recaudar más tributos a la Municipalidad del Distrito La Victoria de Lima Metropolitana

Las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 las industrias; 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 las industrias, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante las decisiones de financiamiento. La base para lograr el desarrollo de las industrias parte de las decisiones de financiamiento. Las decisiones de financiamiento encaminan a las industrias a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial.

La presente investigación es importante porque frente a un problema presenta una alternativa de solución. Frente al deficiente desarrollo de las Pymes se presenta las decisiones financieras; porque esas decisiones determinan el capital de trabajo y bienes de capital que necesitan para llevar a cabo las confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

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

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

La importancia también se manifiesta desde la óptica legal y social que involucra.

Desde el punto de vista legal, 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 las industrias 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 las industrias, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los

mercados financieros y de capitales. Son intermediarios financieros elegibles para utilizar los recursos de las entidades financieras del Estado para el financiamiento a las industrias, los considerados en la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones y sus modificatorias. 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 N° 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 propietarios, socios, accionistas, asociados, directivos y trabajadores de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana, con la cual podrán solucionar la problemática que enfrentan y encaminar al desarrollo empresarial. 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 clientes y proveedores de las industrias para comprender la demanda de bienes y la oferta de materias primas que permitirán a las empresas cumplir sus actividades en forma adecuada.

Este trabajo podrá ser aplicado en las pymes industriales de confecciones de Lima Metropolitana para que utilicen las decisiones financieras en el desarrollo que deben lograr.

## **1.6 ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN**

Este trabajo alcanza a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

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

Estas entidades, como otras, tienen 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 medidas que toman los propietarios, socios y accionistas de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para tener las fuentes de financiamiento internas y externas; necesarias para financiar las inversiones que necesitan llevar a cabo en sus empresas.

### **1.7.2 VARIABLE DEPENDIENTE**

El desarrollo empresarial, es el grado de progreso, optimización o perfeccionamiento de la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad que deben tener las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **1.7.3 ENTE INTERVINIENTE**

Las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana, son organizaciones empresariales dedicadas a la confección de prendas de vestir a pedido de sus clientes o puestos en oferta en el mercado que desarrollan.

## **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 (2012)<sup>13</sup>, se tienen las siguientes escuelas de la administración; cada una con sus políticas, estrategias, tácticas y acciones de facilitan la gestión de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

##### **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; quienes realizaron estudios basados 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. Algunos creen que las tareas administrativas deben básicamente considerarse y ser ejecutadas

---

<sup>13</sup> Chiavenato, Idalberto (2012) Teoría General de la Administración. Santa Fe de Bogotá-Colombia. Mc. Graw Hill Interamericana SA.

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 dónde 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 ingeniería aplicados a la administración y debido a que desarrolle investigaciones experimentales orientadas así al 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 a través 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 provocó 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 aún 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 específica del conocimiento.

Charles Babbage. Uno de los iniciadores de la ingeniería industrial y de la administración moderna. Dedicó gran tiempo al desarrollo de una máquina calculadora a la que llamó máquina diferencial que fue precursora de la actual computadora electrónica.

Anticipó 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 postuló 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 pueden 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 dedicó a trabajar en la construcción y se inició como aprendiz de albañil. Fue precisamente donde implantó 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 llamó a estos elementos Therbligs denominación que utilizó 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 preocupó 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 realizó 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 más 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, a través 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 práctico 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 especie 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 válidos y pertinentes de la teoría clásica eliminando las exageraciones en distorsiones típicas de cualquier teoría pionera ajustándolos con otros conceptos igualmente válidos 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 de la complicada práctica 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 forma práctica y utilizable, considerando principalmente la acción administrativa. 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, Amitai Etzioni, Talcott Parsons, Peter M. Blau, Reinhard Bendix y Robert Merton. Posterior a Taylor y Mayo 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 Mayo y además, considera algunos elementos de análisis de Marx y Weber sobre las organizaciones.

Los autores estructuralistas (más 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 a la 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 los estructuralistas son maestros. Etzioni, Blau y Scott sugieren tipologías sencillas y unidimensionales para analizar y comparar las organizaciones.

La teoría estructuralista inicia los estudios ambientales, partiendo del concepto de que las organizaciones son sistemas abiertos en constante interacción 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 señalan los diversos extractos ambientales y se definen debidamente los ambientes generales y operacionales, constituidos por las partes integrantes 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 crítica 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 a través 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, aún 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 así 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 fundamenta 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 utilizó 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 Wiener, 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.

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 a través 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, Woodward, 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 verificó 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 mecanismos 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 aportó nuevos elementos acerca de los incentivos a través 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 crítica 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 válidas 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 ganó 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 práctica administrativa. El proceso de DO consta de tres etapas: Recolección de datos, diagnóstico 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 (Managerialgrid), 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 utilizó las técnicas psicológicas y sociológicas para obtener mejores resultados al aplicarlo a los trabajadores.

### **ESCUELA DE 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, sino 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 a través de la aplicación del proceso administrativo. Múltiples son los autores que lo integran entre ellos se puede 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 estudiarán las aportaciones de los más antiguos, ya que los últimos son por demás conocidos, y es su obligación del profesional en administración conocer 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. Publicó sus observaciones acerca de los principios generales de administración en 1916. Identificó las principales actividades (o aéreas funcionales) que según él deberían realizarse en cualquier organización de la siguiente forma: 1. Técnicas; 2. Comerciales; 3. Financieras; 4. Seguridad; 5. Contabilidad; 6. Herencia

Además determinó las funciones de planeación, organización y control como etapas o partes de la administración, postuló 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 actualmente 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 LA ECONOMÍA

Interpretando a Rincón (2013)<sup>14</sup>, se entiende por teoría económica cada una de las hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la realidad económica. Las Pymes de confecciones textiles del Emporio comercial Gamarra de Lima Metropolitana tienen que aplicar la teoría cuando compran las materias primas, utilizan la mano de obra y consideran los costos indirectos de fabricación. También es aplicable para identificar la demanda y preparar la oferta; para los márgenes de beneficio, para los precios; la rentabilidad y otros aspectos económicos. En la teoría económica se distinguen dos enfoques diferenciados: Microeconomía y Macroeconomía.

**Microeconomía:** El modelo de oferta y demanda describe como varían los precios según el balance entre disponibilidad del producto a diferentes precios (oferta) y los deseos de aquellos con poder adquisitivo según el precio (demanda). La gráfica muestra un desplazamiento a la derecha de  $d_1$  a  $d_2$  con el correspondiente incremento en el precio y en la cantidad requerida para alcanzar un nuevo punto de equilibrio en el mercado en la curva de oferta ( $s$ ). La microeconomía es una parte de la economía que estudia el comportamiento económico de agentes económicos individuales, como son los consumidores, las empresas, los trabajadores y los inversores; así como de los mercados. Considera las decisiones que toma cada uno para cumplir ciertos objetivos propios. Los elementos básicos en los que se centra el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos. La gran mayoría de los modelos que se exponen en el presente artículo tienen como base la existencia de un marco económico y social de economía descentralizada, en el que existe propiedad privada. La microeconomía tiene varias ramas de desarrollo de las cuales las más importantes son: la teoría del consumidor, la de la demanda, la del productor, la del equilibrio general, y la de los mercados de activos financieros. No pueden considerarse enteramente separadas porque los resultados de unos aspectos influyen sobre los otros. Por ejemplo, las empresas no sólo ofertan bienes y servicios, sino que también demandan bienes y servicios para poder

---

<sup>14</sup> Rincón Valderrama, Luis Antonio (2013) Teorías económicas. Bogotá. Editorial Norma.

producir los suyos. La microeconomía propone modelos matemáticos que desarrollan los supuestos sobre el comportamiento de los agentes económicos, las conclusiones a la que se llegue usando esos modelos sólo será válida, en tanto en cuanto, se cumplan los supuestos, cosa que no ocurre siempre, especialmente si se trata de supuestos muy fuertes o restrictivos.

Una de las incorporaciones más importantes al estudio de la microeconomía es la llamada teoría de juegos. La teoría de juegos es una teoría matemática que estudia el comportamiento de varios agentes cuando las decisiones tomadas por cada uno influyen en qué medida cada uno logra los objetivos que desea. Se usa, por ejemplo, en la teoría de la producción industrial, para estudiar los casos de oligopolio y de competencia imperfecta.

**Macroeconomía:** Es la parte de la teoría económica que se encarga del estudio global de la economía en términos del monto total de bienes y servicios producidos, el total de los ingresos, el nivel de empleo, de recursos productivos y el comportamiento general de los precios. La macroeconomía puede ser utilizada para analizar cuál es la mejor manera de influir en objetivos políticos como por ejemplo hacer crecer la economía, conseguir la estabilidad de precios, fomentar el empleo y la obtención de una sustentable y equilibrada balanza de pagos. La macroeconomía por ejemplo, se enfoca en los fenómenos que afectan las variables indicadoras del nivel de vida de una sociedad. Además objetiza más al analizador la situación económica de un país propio en el que vive, permitiendo entender los fenómenos que intervienen en ella. En contraposición, la microeconomía estudia el comportamiento económico de agentes individuales, como consumidores, empresas, trabajadores e inversores.

**Capitalismo:** Sistema económico en el que los individuos privados y las empresas de negocios llevan a cabo la producción y el intercambio de bienes y servicios mediante complejas transacciones en las que intervienen los precios y los mercados. Se puede decir que, de existir un fundador del sistema capitalista, éste es el filósofo escocés Adam Smith, que fue el primero en describir los principios económicos básicos que definen al capitalismo. En su obra clásica investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones (1776), Smith intentó demostrar que era posible buscar la ganancia personal de forma que no sólo se pudiera alcanzar el objetivo individual sino también la mejora de la sociedad. Los intereses sociales radican en lograr el máximo nivel de producción de los bienes que la gente desea poseer. Con una frase que se ha hecho famosa, Smith decía que la combinación del interés personal, la propiedad y la competencia entre vendedores en el mercado llevaría a los

productores, "gracias a una mano invisible", a alcanzar un objetivo que no habían buscado de manera consciente: el bienestar de la sociedad.

A lo largo de su historia, pero sobre todo durante su auge en la segunda mitad del siglo xix, el capitalismo tuvo una serie de características básicas. En primer lugar, los medios de producción -tierra y capital- son de propiedad privada. En este contexto el capital se refiere a los edificios, la maquinaria y otras herramientas utilizadas para producir bienes y servicios destinados al consumo. En segundo lugar, la actividad económica aparece organizada y coordinada por la interacción entre compradores y vendedores (o productores) que se produce en los mercados. En tercer lugar, tanto los propietarios de la tierra y el capital como los trabajadores, son libres y buscan maximizar su bienestar, por lo que intentan sacar el mayor partido posible de sus recursos y del trabajo que utilizan para producir; los consumidores pueden gastar como y cuando quieran sus ingresos para obtener la mayor satisfacción posible. Este principio, que se denomina soberanía del consumidor, refleja que, en un sistema capitalista, los productores se verán obligados, debido a la competencia, a utilizar sus recursos de forma que puedan satisfacer la demanda de los consumidores; el interés personal y la búsqueda de beneficios les lleva a seguir esta estrategia. En cuarto lugar, bajo el sistema capitalista el control del sector privado por parte del sector público debe ser mínimo; se considera que si existe competencia, la actividad económica se controlará a sí misma; la actividad del gobierno sólo es necesaria para gestionar la defensa nacional, hacer respetar la propiedad privada y garantizar el cumplimiento de los contratos. Esta visión decimonónica del papel del estado en el sistema capitalista ha cambiado mucho durante el siglo xx.

Tanto los mercaderes como el comercio existen desde que existe la civilización, pero el capitalismo como sistema económico no apareció hasta el siglo xiii en Europa sustituyendo al feudalismo. Según Adam Smith, los seres humanos siempre han tenido una fuerte tendencia a "realizar trueques, cambios e intercambios de unas cosas por otras". Este impulso natural hacia el comercio y el intercambio fue acentuado y fomentado por las cruzadas que se organizaron en Europa occidental desde el siglo xi hasta el siglo xiii. Las grandes travesías y expediciones de los siglos xv y xvi reforzaron estas tendencias y fomentaron el comercio, sobre todo tras el descubrimiento del nuevo mundo y la entrada en Europa de ingentes cantidades de metales preciosos provenientes de aquellas tierras. El orden económico resultante de estos acontecimientos fue un sistema en el que predominaba lo comercial o mercantil, es decir, cuyo objetivo principal consistía en intercambiar bienes y no en producirlos. La importancia de la producción no se hizo patente hasta la revolución industrial que tuvo lugar en el siglo xix.



Sin embargo, ya antes del inicio de la industrialización había aparecido una de las figuras más características del capitalismo, el empresario, que es, según Schumpeter, el individuo que asume riesgos económicos. Un elemento clave del capitalismo es la iniciación de una actividad con el fin de obtener beneficios en el futuro; puesto que éste es desconocido, tanto la posibilidad de obtener ganancias como el riesgo de incurrir en pérdidas son dos resultados posibles, por lo que el papel del empresario consiste en asumir el riesgo de tener pérdidas.

El camino hacia el capitalismo a partir del siglo xiii fue allanado gracias a la filosofía del renacimiento y de la reforma. Estos movimientos cambiaron de forma drástica la sociedad, facilitando la aparición de los modernos estados nacionales que proporcionaron las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del capitalismo. Este crecimiento fue posible gracias a la acumulación del excedente económico que generaba el empresario privado y a la reinversión de este excedente para generar mayor crecimiento.

## **MERCANTILISMO**

Desde el siglo xv hasta el siglo xviii, cuando aparecieron los modernos estados nacionales, el capitalismo no sólo tenía una faceta comercial, sino que también dio lugar a una nueva forma de comerciar, denominada mercantilismo. Esta línea de pensamiento económico, este nuevo capitalismo, alcanzó su máximo desarrollo en Inglaterra y Francia. El sistema mercantilista se basaba en la propiedad privada y en la utilización de los mercados como forma de organizar la actividad económica. A diferencia del capitalismo de Adam Smith, el objetivo fundamental del mercantilismo consistía en maximizar el interés del estado soberano, y no el de los propietarios de los recursos económicos fortaleciendo así la estructura del naciente estado nacional. Con este fin, el gobierno ejercía un control de la producción, del comercio y del consumo. La principal característica del mercantilismo era la preocupación por acumular riqueza nacional, materializándose ésta en las reservas de oro y plata que tuviera un estado. Dado que los países no tenían grandes reservas naturales de estos metales preciosos, la única forma de acumularlos era a través del comercio. Esto suponía favorecer una balanza comercial positiva o, lo que es lo mismo, que las exportaciones superaran en volumen y valor a las importaciones, ya que los pagos internacionales se realizaban con oro y plata. Los estados mercantilistas intentaban mantener salarios bajos para desincentivar las importaciones, fomentar las exportaciones y aumentar la entrada de oro.

Más tarde, algunos teóricos de la economía como David Hume comprendieron que la riqueza de una nación no se asentaba en la cantidad de metales preciosos que tuviese almacenada,

sino en su capacidad productiva. Se dieron cuenta que la entrada de oro y plata elevaría el nivel de actividad económica, lo que permitiría a los estados aumentar su recaudación impositiva, pero también supondría un aumento del dinero en circulación, y por tanto mayor inflación, lo que reduciría su capacidad exportadora y haría más baratas las importaciones por lo que, al final del proceso, saldrían metales preciosos del país. Sin embargo, pocos gobiernos mercantilistas comprendieron la importancia de este mecanismo.

### **CAPITALISMO MODERNO:**

Dos acontecimientos propiciaron la aparición del capitalismo moderno; los dos se produjeron durante la segunda mitad del siglo XVIII. El primero fue la aparición en Francia de los fisiócratas desde mediados de este siglo; el segundo fue la publicación de las ideas de Adam Smith sobre la teoría y práctica del mercantilismo.

Los fisiócratas el término fisiocracia se aplican a una escuela de pensamiento económico que sugería que en economía existía un orden natural que no requiere la intervención del estado para mejorar las condiciones de vida de las personas. La figura más destacada de la fisiocracia fue el economista francés François Quesnay, que definió los principios básicos de esta escuela de pensamiento en *Tableau Économique*, un diagrama en el que explicaba los flujos de dinero y de bienes que constituyen el núcleo básico de una economía. Simplificando, los fisiócratas pensaban que estos flujos eran circulares y se retroalimentaban. Sin embargo la idea más importante de los fisiócratas era su división de la sociedad en tres clases: una clase productiva formada por los agricultores, los pescadores y los mineros, que constituían el 50% de la población; la clase propietaria, o clase estéril, formada por los terratenientes, que representaban la cuarta parte, y los artesanos, que constituían el resto.

La importancia del *tableau* de Quesnay radicaba en su idea de que sólo la clase agrícola era capaz de producir un excedente económico, o producto neto. El estado podía utilizar este excedente para aumentar el flujo de bienes y de dinero o podía cobrar impuestos para financiar sus gastos. El resto de las actividades, como las manufacturas, eran consideradas estériles porque no creaban riqueza sino que sólo transformaban los productos de la clase productiva (el confucianismo ortodoxo chino tenía principios parecidos a estas ideas). Este principio fisiocrático era contrario a las ideas mercantilistas. Si la industria no crea riqueza, es inútil que el estado intente aumentar la riqueza de la sociedad dirigiendo y regulando la actividad económica.

Las ideas de Adam Smith no sólo fueron un tratado sistemático de economía; fueron un ataque frontal a la doctrina mercantilista. Al igual que los fisiócratas, Smith intentaba

demostrar la existencia de un orden económico natural, que funcionaría con más eficacia cuanto menos interviniese el estado. Sin embargo, a diferencia de aquéllos, Smith no pensaba que la industria no fuera productiva, o que el sector agrícola era el único capaz de crear un excedente económico; por el contrario, consideraba que la división del trabajo y la ampliación de los mercados abrían posibilidades ilimitadas para que la sociedad aumentara su riqueza y su bienestar mediante la producción especializada y el comercio entre las naciones.

Así pues, tanto los fisiócratas como Smith ayudaron a extender las ideas de que los poderes económicos de los estados debían ser reducidos y de que existía un orden natural aplicable a la economía. Sin embargo fue Smith más que los fisiócratas, quien abrió el camino de la industrialización y de la aparición del capitalismo moderno en el siglo xix.

Las ideas de Smith y de los fisiócratas crearon la base ideológica e intelectual que favoreció el inicio de la revolución industrial, término que sintetiza las transformaciones económicas y sociales que se produjeron durante el siglo XIX. Se considera que el origen de estos cambios se produjo a finales del siglo XVIII en Gran Bretaña.

La característica fundamental del proceso de industrialización fue la introducción de la mecánica y de las máquinas de vapor para reemplazar la tracción animal y humana en la producción de bienes y servicios; esta mecanización del proceso productivo supuso una serie de cambios fundamentales: el proceso de producción se fue especializando y concentrando en grandes centros denominados fábricas; los artesanos y las pequeñas tiendas del siglo XVIII no desaparecieron pero fueron relegados como actividades marginales; surgió una nueva clase trabajadora que no era propietaria de los medios de producción por lo que ofrecían trabajo a cambio de un salario monetario; la aplicación de máquinas de vapor al proceso productivo provocó un espectacular aumento de la producción con menos costes. La consecuencia última fue el aumento del nivel de vida en todos los países en los que se produjo este proceso a lo largo del siglo XIX.

El desarrollo del capitalismo industrial tuvo importantes costes sociales. Al principio, la industrialización se caracterizó por las inhumanas condiciones de trabajo de la clase trabajadora. La explotación infantil, las jornadas laborales de 16 y 18 horas, y la insalubridad y peligrosidad de las fábricas eran circunstancias comunes. Estas condiciones llevaron a que surgieran numerosos críticos del sistema que defendían distintos sistemas de propiedad comunitaria o socializada; son los llamados socialistas utópicos. Sin embargo, el primero en desarrollar una teoría coherente fue Karl Marx, que pasó la mayor parte de su vida en Inglaterra, país precursor del proceso de industrialización, y autor de *Das kapital* (el capital, 3 volúmenes, 1867-1894). La obra de Marx, base intelectual de los sistemas comunistas que

predominaron en la antigua unión soviética, atacaba el principio fundamental del capitalismo: la propiedad privada de los medios de producción. Marx pensaba que la tierra y el capital debían pertenecer a la comunidad y que los productos del sistema debían distribuirse en función de las distintas necesidades.

Con el capitalismo aparecieron los ciclos económicos: periodos de expansión y prosperidad seguidos de recesiones y depresiones económicas que se caracterizan por la discriminación de la actividad productiva y el aumento del desempleo. Los economistas clásicos que siguieron las ideas de Adam Smith no podían explicar estos altibajos de la actividad económica y consideraban que era el precio inevitable que había que pagar por el progreso que permitía el desarrollo capitalista. Las críticas marxistas y las frecuentes depresiones económicas que se sucedían en los principales países capitalistas ayudaron a la creación de movimientos sindicales que luchaban para lograr aumentos salariales, disminución de la jornada laboral y mejores condiciones laborales.

A finales del siglo XIX, sobre todo en estados unidos, empezaron a aparecer grandes corporaciones de responsabilidad limitada que tenían un enorme poder financiero. La tendencia hacia el control corporativo del proceso productivo llevó a la creación de acuerdos entre empresas, monopolios o trusts que permitían el control de toda una industria. Las restricciones al comercio que suponían estas asociaciones entre grandes corporaciones provocó la aparición, por primera vez en estados unidos, y más tarde en todos los demás países capitalistas, de una legislación antitrusts, que intentaba impedir la formación de trusts que formalizaran monopolios e impidieran la competencia en las industrias y en el comercio. Las leyes antitrusts no consiguieron restablecer la competencia perfecta caracterizada por muchos pequeños productores con la que soñaba Adam Smith, pero impidió la creación de grandes monopolios que limitaran el libre comercio.

A pesar de estas dificultades iniciales, el capitalismo siguió creciendo y prosperando casi sin restricciones a lo largo del siglo XIX. Logró hacerlo así porque demostró una enorme capacidad para crear riqueza y para mejorar el nivel de vida de casi toda la población. A finales del siglo xix, el capitalismo era el principal sistema socioeconómico mundial.

Durante casi todo el siglo XX, el capitalismo ha tenido que hacer frente a numerosas guerras, revoluciones y depresiones económicas. La I Guerra Mundial provocó el estallido de la revolución en Rusia. La guerra también fomentó el nacionalsocialismo en Alemania, una perversa combinación de capitalismo y socialismo de estado, reunidos en un régimen cuya violencia y ansias de expansión provocaron un segundo conflicto bélico a escala mundial. A finales de la II Guerra Mundial, los sistemas económicos comunistas se extendieron por china

y por toda Europa oriental. Sin embargo, al finalizar la guerra fría, a finales de la década de 1980, los países del bloque soviético empezaron a adoptar sistemas de libre mercado, aunque con resultados ambiguos. China es el único gran país que sigue teniendo un régimen marxista, aunque se empezaron a desarrollar medidas de liberalización y a abrir algunos mercados a la competencia exterior. Muchos países en vías de desarrollo, con tendencias marxistas cuando lograron su independencia, se tornan ahora hacia sistemas económicos más o menos capitalistas, en búsqueda de soluciones para sus problemas económicos.

### **COMUNISMO:**

Comunismo, ideología política cuya principal aspiración es la consecución de una sociedad en la que los principales recursos y medios de producción pertenezcan a la comunidad y no a los individuos. En teoría, estas sociedades permiten el reparto equitativo de todo el trabajo en función de la habilidad, y de todos los beneficios en función de las necesidades. Algunos de los conceptos de la sociedad comunista suponen que, en último término, no se necesita que haya un gobierno coercitivo y, por lo tanto, la sociedad comunista no tendría por qué tener legisladores. Sin embargo, hasta alcanzar este último estadio, el comunismo debe luchar, por medio de la revolución, para lograr la abolición de la propiedad privada; la responsabilidad de satisfacer las necesidades públicas recae, pues, en el estado. El concepto comunista de la sociedad ideal tiene lejanos antecedentes, incluyendo la república de platón y las primeras comunidades cristianas. La idea de una sociedad comunista surgió, a principios del siglo xix, como respuesta al nacimiento y desarrollo del capitalismo moderno. En aquel entonces, el comunismo fue la base de una serie de afirmaciones utópicas; sin embargo, casi todos estos primeros experimentos comunistas fracasaron; realizados a pequeña escala, implicaban la cooperación voluntaria y todos los miembros de las comunidades creadas participaban en el proceso de gobierno.

Posteriormente, el término 'comunismo' pasó a describir al socialismo científico, la filosofía establecida por Karl Marx y Friedrich Engels a partir de su manifiesto comunista. Desde 1917, el término se aplicó a aquellos que consideraban que la revolución rusa era el modelo político ideal, refundido el tradicional marxismo ortodoxo con el leninismo, creador de una verdadera praxis revolucionaria. Desde el inicio de aquella, el centro de gravedad del comunismo mundial se trasladó fuera de la Europa central y occidental; desde finales de la década de 1940 hasta la de 1980, los movimientos comunistas han estado frecuentemente vinculados con los intentos de los países del tercer mundo de obtener su independencia nacional y otros cambios sociales, en el ámbito del proceso descolonizador.

## **ECONOMÍA NEOCLÁSICA**

Los años transcurridos entre la publicación de los principios de economía (1890) de Marshall y el crac de 1929, pueden considerarse como años de reconciliación, consolidación y refinamiento de la ciencia económica. Las tres escuelas nacionales de pensamiento económico fueron acercándose poco a poco hasta crear una única corriente principal de pensamiento. La teoría de la utilidad se redujo a un sistema axiomático que podía aplicarse al análisis del comportamiento del consumidor para estudiar las diversas situaciones, en función de, por ejemplo, los cambios en los ingresos o en los precios. El concepto de marginalidad aplicado al consumo permitió crear el concepto de productividad marginal al hablar de la producción, y con esta nueva idea apareció una nueva teoría de la distribución en la que los salarios, los beneficios, los intereses y las rentas dependían de la productividad marginal de cada factor de producción. El concepto de Marshall (economías y deseconomías a escala externa) fue desarrollado por uno de sus discípulos más destacados, Alfred Pigou, para distinguir entre costes privados y costes sociales, lo que sentó las bases para la formulación de la teoría del bienestar: una nueva rama dentro de la economía. De forma paralela el economista sueco Knut Wicksell y el estadounidense Irving Fisher, iban desarrollando una teoría monetaria, que explicaba cómo se determinaba el nivel general de precios, diferenciándolo de la fijación individual de cada precio. Durante la década de 1930 la creciente armonía y unidad de la economía se rompió, primero debido a la publicación simultánea de la obra de Edward Chamberlin, teoría de la competencia monopolística y de la de Joan Robinson, economía de la competencia imperfecta en 1933 y segundo, por la aparición, en 1936 de la teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero de John Maynard Keynes.

## **LIBERALISMO:**

Liberalismo, doctrinario económico, político y hasta filosófico que aboga como premisa principal por el desarrollo de la libertad personal individual y, a partir de ésta, por el progreso de la sociedad. Hoy en día se considera que el objetivo político del neoliberalismo es la democracia, pero en el pasado muchos liberales consideraban este sistema de gobierno como algo poco saludable por alentar la participación de las masas en la vida política. A pesar de ello, el liberalismo acabó por confundirse con los movimientos que pretendían transformar el orden social existente mediante la profundización de la democracia. Debe distinguirse pues entre el liberalismo que propugna el cambio social de forma gradual y flexible, y el

radicalismo, que considera el cambio social como algo fundamental que debe realizarse a través de distintos principios de autoridad.

A mediados del siglo XIX, el desarrollo del constitucionalismo, la extensión del sufragio, la tolerancia frente a actitudes políticas diferentes, la disminución de la arbitrariedad gubernativa y las políticas tendentes a promover la felicidad hicieron que el pensamiento liberal ganara poderosos defensores en todo el mundo. A pesar de su tendencia crítica hacia estados unidos, para muchos viajeros europeos era un modelo de liberalismo por el respeto a la pluralidad cultural, su énfasis en la igualdad de todos los ciudadanos y por su amplio sentido del sufragio. A pesar de todo, en ese momento el liberalismo llegó a una crisis respecto a la democracia y al desarrollo económico. Esta crisis sería importante para su posterior desarrollo. Por un lado, algunos demócratas como el escritor y filósofo francés Jean-Jacques Rousseau no eran liberales. Rousseau se oponía a la red de grupos privados voluntaristas que muchos liberales consideraban esenciales para el movimiento. Por otro lado, la mayor parte de los primeros liberales no eran demócratas. Ni Locke ni Voltaire creyeron en el sufragio universal y la mayor parte de los liberales del siglo XIX temían la participación de las masas en la política pues opinaban que las llamadas clases más desfavorecidas no estaban interesadas en los valores fundamentales del liberalismo, es decir que eran indiferentes a la libertad y hostiles a la expresión del pluralismo social. Muchos liberales se ocuparon de preservar los valores individuales que se identificaban con una ordenación política y social aristocrática. Su lugar como críticos de la sociedad y como reformadores pronto sería retomado por grupos más radicales como los socialistas.

El socialismo adoptó numerosas formas en sus comienzos. Tras la muerte de Marx en 1883 muchos socialistas disientían sobre el modo de alcanzar la utopía. Karl Kautsky (izquierda), Rosa Luxemburg (centro) y Eduard Bernstein (derecha), mantuvieron ideas diferentes respecto a la implantación del socialismo. Rosa Luxemburg viajó a Varsovia (entonces bajo control ruso) para participar en la revolución rusa de 1905. Bernstein creía que el comunismo podría evolucionar sin necesidad de una revolución. Kautsky, aunque partidario en un principio de métodos revolucionarios, adoptó criterios más liberales en su intento de mantener la pureza del marxismo.

## **MARGINALISMO**

Marginalismo, escuela y teoría económica que propugna el análisis, comprensión y explicación de los fenómenos microeconómicos por medio de la utilización de funciones matemáticas, representadas en ejes de coordenadas y que han de servir para cuantificar

determinadas variables. Especialmente el valor, que se considera determinado por factores subjetivos, debido a la propia subjetividad del consumidor, y cuya satisfacción se va reduciendo de forma progresiva en virtud de la ley de la utilidad marginal decreciente.

El marginalismo nació en el siglo XIX en torno a la llamada escuela de Lausana. Fue en la universidad de esta ciudad suiza donde las clases de economía política del economista francés Léon Walras y de su sucesor, el sociólogo y economista italiano Vilfredo Pareto, mostraron la presunta insuficiencia explicativa de las doctrinas liberales clásicas. En este sentido resultó decisiva la obra de Walras *Elementos de economía política pura* (1874), donde criticó de forma abierta la teoría del valor trabajo de David Ricardo y los postulados de Adam Smith. Profundamente influido por el matemático francés Antoine Cournot, Walras introdujo de forma sistemática el cálculo matemático en la ciencia económica. A semejantes conclusiones, y de forma paralela, llegó otro grupo de economistas (que pasaron a ser conocidos como escuela de Viena y cuyo máximo representante era Carl Menger), así como el economista británico William Stanley Jevons. El marginalismo tuvo una influencia determinante en la escuela neoclásica, fundada por Alfred Marshall, el cual sistematizó las teorías económicas clásicas incluyendo en ellas el nuevo principio de la utilidad marginal y sugirió la necesidad de adecuar las doctrinas clásicas a los acontecimientos contemporáneos mediante el uso de nuevos tipos de variables. El introductor de los métodos marginalistas en España fue José Castañeda Chornet, con su obra *Lecciones de teoría económica* (1967) y la utilización de la econometría como método de análisis.

## **MARXISMO**

Marxismo, doctrina y teoría social, económica y política basada en la obra de Karl Marx y sus seguidores, indisolublemente unida a dos ideologías y movimientos políticos: el socialismo y el comunismo. La obra de Marx puede dividirse entre sus primeros escritos filosóficos (manuscritos filosóficos y económicos, 1844; la ideología alemana, 1845-1846), sus panfletos (manifiesto comunista, 1848), sus análisis de acontecimientos contemporáneos (el 18 brumario de Luis Bonaparte, 1852; la guerra civil en Francia, 1871) y los escritos fundamentales de su madurez (contribución a la crítica de la economía política, 1859; y, sobre todo, *el capital*, vol. 1, 1867; vols. 2 y 3, publicados póstumamente). Las ramificaciones de la doctrina marxista podemos encontrarlas en ámbitos filosóficos, económicos, históricos, políticos y de la mayoría de las ciencias sociales. Ningún otro teórico ha sido tan estudiado y tan discutido durante el siglo XX como Karl Marx. La razón de este interés está lejos de ser



exclusivamente académica. Ningún otro pensador moderno ha tenido tanta influencia sobre los movimientos políticos y sociales.

Marx pretendía desvelar las leyes inherentes al desarrollo del capitalismo. Creía que cada época histórica se caracterizaba por un modo de producción específico que se correspondía con el sistema de poder establecido y, por lo tanto, con una clase dirigente en perpetuo conflicto con una clase oprimida. Así, la sociedad medieval estuvo caracterizada por el modo de producción feudal, en el que la clase poseedora de la tierra obtenía una plusvalía del campesinado que trabajaba aquélla. Las sucesivas transiciones del sistema de esclavitud al feudalismo, y del feudalismo al capitalismo, se produjeron cuando las fuerzas productivas (es decir, los grupos relacionados con el trabajo y los medios de producción como las máquinas) no podían seguir desarrollándose con las relaciones de producción existentes entre las distintas clases sociales.

Así, la crisis que afectó al feudalismo cuando el capitalismo necesitaba una creciente clase trabajadora conllevó la eliminación de las bases legales e ideológicas tradicionales que ataban a los siervos a la tierra.

La relación fundamental del capitalismo, basada en salarios, parte de un contrato entre partes jurídicamente iguales. Los propietarios del capital (capitalistas) pagan a los trabajadores (el proletariado, poseedor únicamente de su fuerza de trabajo) salarios a cambio de un número de horas de trabajo acordado. Esta relación disfraza una desigualdad real: los capitalistas se benefician de parte de lo producido por los trabajadores y no remunerado en sus salarios. Esta plusvalía generada en favor de la clase capitalista proporciona a los propietarios del capital una gran riqueza y el control sobre el desarrollo económico de la sociedad. De esta manera se están apropiando no solamente de la riqueza, sino también del poder. La compleja superestructura política, el conjunto de leyes e ideologías, regula y refuerza este tipo de relaciones sociales. En efecto, al poseer la plusvalía, los capitalistas pueden acumular riqueza y poder, determinando la dirección que seguirá la sociedad.

Los bienes producidos mediante el sistema capitalista deben tener valor de uso, ya que, de no tenerlo, no se podrían encontrar compradores; pero, para el capitalista, tienen que tener valor de cambio: no se producen para el consumo del propio capitalista, sino para que éste pueda intercambiarlos por dinero. Así, la producción capitalista es esencialmente una producción dirigida al intercambio y no a la satisfacción de necesidades. La competencia hace que las empresas capitalistas ineficaces vayan a la quiebra, y se tienda a la concentración de empresas y la creación de monopolios, al tiempo que los mercados no dejan de crecer, pues las técnicas productivas y los medios de intercambio están continuamente cambiando y mejorando.

Las crisis son un fenómeno inherente al capitalismo. Los capitalistas intentan aumentar la intensidad de la jornada laboral y, en consecuencia, la productividad del trabajo. Por su parte, los trabajadores, si están organizados, resistirán. Los capitalistas intentarán ampliar los mercados, pero al mismo tiempo pagarán a sus trabajadores el mínimo posible. Si lo consiguen, tanto el consumo como la demanda de los trabajadores disminuirán, los mercados se reducirán y el capitalismo entrará en crisis.

### **MONETARISMO:**

Monetarismo, teoría macroeconómica que se ocupa de analizar la oferta monetaria. Aunque el monetarismo se identifica con una determinada interpretación de la forma en que la oferta de dinero afecta a otras variables como los precios, la producción y el empleo, existen, de hecho, varias escuelas de pensamiento que podrían definirse como 'monetaristas'. El keynesianismo, que, a grandes rasgos, afirma que las variaciones de la oferta monetaria no tienen efectos a corto plazo sobre la economía, también que ésta no tiende de manera automática hacia el pleno empleo y que la política fiscal puede ser un instrumento efectivo para lograr el pleno empleo, se contraponen al monetarismo. Todos los monetaristas comparten su desacuerdo con estos postulados, sobre todo con respecto al primero y al último. También están de acuerdo en la creencia de que la oferta monetaria es un elemento esencial para explicar la determinación del nivel general de precios. Lo que aceptan es la idea de que la política monetaria puede tener efectos a corto plazo sobre la producción, así como otros temas de menor relevancia, como puede ser la definición de oferta monetaria. Por otra parte, si los monetaristas se limitaran a afirmar que existe una relación proporcional entre la oferta monetaria y el nivel general de precios a largo plazo, la mayoría de los economistas aceptarían esta idea, siempre que el periodo a largo plazo sea lo bastante prolongado y otras variables -como el tipo de instituciones financieras existentes- se mantuvieran constantes.

El monetarismo tiene una larga tradición en la historia del pensamiento económico; pueden encontrarse explicaciones detalladas y muy sofisticadas sobre el modo en que un aumento de la cantidad de dinero afecta a los precios, y a la producción a corto plazo, en los escritos de mediados del siglo XVIII del economista francés Richard Cantillon y del filósofo y economista escocés David Hume.

La 'teoría cuantitativa del dinero' prevaleció en el monetarismo, sobre todo bajo la influencia de Irving Fisher durante el siglo XX. Esta teoría se formalizó en una ecuación que mostraba que el nivel general de precios era igual a la cantidad de dinero multiplicada por su 'velocidad de circulación' y dividida por el volumen de transacciones. Existe una visión alternativa de

esta teoría, conocida como la versión de Cambridge, que define la demanda de dinero en función del nivel de precios, de la renta y del volumen de transacciones.

Durante la década de 1970, sobre todo durante el periodo en que el pensamiento económico estuvo dominado por las ideas de Milton Friedman y la escuela de Chicago, se analizaba la demanda de dinero de los individuos de igual forma que la de cualquier otro bien -la demanda depende de la riqueza de cada individuo y del precio relativo del bien en cuestión. En concreto, se consideraba que la solicitud de dinero dependía de una serie de variables, incluyendo la riqueza (que se puede estimar considerando el nivel de ingresos), la diferenciación de la fortuna personal entre capital humano y no humano (el primero tiene mucha menos liquidez que el segundo), el nivel de precios, la tasa de rendimiento esperado de otros activos (que depende a su vez del tipo de interés y de la evolución de los precios) y de otras variables determinantes de la utilidad que reporta la mera posesión del dinero.

Al considerar que el dinero es una parte de la riqueza de las personas se está suponiendo que éstas intentarán eliminar la diferencia entre la cantidad de dinero real (es decir, el dinero nominal dividido por el nivel general de precios) que tienen y la cantidad que quieren tener disponible, comprando o vendiendo activos y pasivos -por ejemplo, la adquisición de bonos- o cambiando el flujo de ingresos y gastos. Los keynesianos tienden a subrayar el primer método de ajuste, mientras que los primeros monetaristas destacan la importancia del segundo; los monetaristas actuales tienden a aceptar la validez de ambos métodos.

Por tanto, la idea básica de la economía monetarista consiste en analizar en conjunto la demanda total de dinero y la oferta monetaria. Las autoridades económicas tienen capacidad y poder para fijar la oferta de dinero nominal (sin tener en cuenta los efectos de los precios) ya que controlan la cantidad que se imprime o acuña así como la creación de dinero bancario. Pero la gente toma decisiones sobre la cantidad de efectivo real que desea obtener. Veamos cómo se produce el ajuste entre oferta y demanda. Si, por ejemplo, se crea demasiado dinero, la gente intentará eliminar el exceso comprando bienes o activos (ya sean reales o financieros). Si la economía está en una situación de pleno empleo, el aumento del gasto o bien incrementará los precios de los productos nacionales o bien provocará un déficit de balanza de pagos que hará que el tipo de cambio se deprecie, aumentando así el precio de los bienes importados.

En ambos casos, esta subida provocará una reducción de la cantidad de dinero real disponible. A medida que se compran activos financieros como los bonos, el aumento del precio de éstos reduce el tipo de interés que, a su vez, estimula la inversión, y por tanto el nivel de actividad económica.

El aumento de ésta, y por tanto de los ingresos, incrementa la petición de dinero. Así, la demanda total de dinero real se igualará con el exceso de oferta gracias al aumento de los precios (que reduce el dinero real en circulación) y de los ingresos (que potencia la demanda de saldos monetarios).

Otro principio del monetarismo es que los niveles deseados de saldos monetarios reales tienden a variar con lentitud, mientras que los cambios de los saldos nominales son instantáneos y dependen de la actuación de las autoridades monetarias. Esta afirmación implica que las variaciones de los precios o los ingresos nominales responden, por obligación, a alteraciones en la oferta de dinero, lo que constituye el punto de partida de la tesis de Friedman según la cual la inflación es sólo un fenómeno monetario. En otras palabras, la demanda de saldos monetarios reales es estable y depende sobre todo de la riqueza real (aunque, a corto plazo, depende también de otras variables). Las variaciones en la oferta de saldos reales provienen de cambios en la oferta de dinero o de modificaciones en los precios. Si se producen estos cambios, los individuos intentarán volver a la situación inicial mediante los mecanismos de ajuste antes mencionados, que, a su vez, tendrán efectos a corto plazo sobre la economía. Algunas escuelas monetaristas no están de acuerdo con la existencia de estos efectos debido a los principios de las 'expectativas racionales' que afirman que las variaciones de los precios se anticipan y producen en el acto, por lo que ningún agente económico tiene motivos para reaccionar y variar su oferta o demanda de bienes o de trabajo.

### **UTILITARISMO:**

Utilitarismo, la doctrina según la cual lo que es útil es bueno, y por lo tanto, el valor ético de la conducta está determinado por el carácter práctico de sus resultados. El término utilitarismo se aplica con mayor propiedad al planteamiento que sostiene que el objetivo supremo de la acción moral es el logro de la mayor felicidad para el más amplio número de personas. Este objetivo fue también considerado como fin de toda legislación y como criterio último de toda institución social. En general, la teoría utilitarista de la ética se opone a otras doctrinas éticas en las que algún sentido interno o facultad, a menudo denominada conciencia, actúa como árbitro absoluto de lo correcto y lo incorrecto. El utilitarismo está asimismo en desacuerdo con la opinión que afirma que las distinciones morales dependen de la voluntad de dios y que el placer que proporciona un acto al individuo que lo lleva a cabo es la prueba decisiva del bien y del mal.

El utilitarismo fue enunciado en su expresión más característica por el teólogo británico William Paley en sus principios de moral y filosofía política (1785) y por el jurista y filósofo británico Jeremy Bentham en su introducción a los principios de moral y legislación (1789). En la obra de Paley, el utilitarismo se combina tanto con el hedonismo individualista como con el autoritarismo teológico, y así queda expuesto en su definición de virtud como el "hacer (el) bien a la humanidad, por obediencia a la voluntad de dios, y por la felicidad eterna". Bentham empleó la teoría utilitarista como base, no sólo de un sistema ético, sino también de reformas políticas y legales. Mantenía la necesidad de sacrificar pequeños intereses a causas más altas o, en todo caso, de no sacrificar intereses mayores a otros menores, y por ello propuso como el objetivo ético esencial de la sociedad humana la mayor felicidad del mayor número de personas.

Bentham trató de aclarar la doctrina del utilitarismo comparándola con la doctrina del ascetismo por un lado, y con la teoría de la simpatía y la antipatía, por otro. Definió el ascetismo como el principio de que se debía renunciar al placer y padecer el dolor, sin esperanza de recompensa alguna. Mantenía que la teoría de la simpatía y la antipatía estaba basada en el "principio que aprueba o desaprueba ciertas acciones, no por su tendencia a aumentar la felicidad, ni por su tendencia a disminuir la felicidad del grupo cuyos intereses están en cuestión, sino por un motivo más simple, porque una persona se halla a sí misma dispuesta a aprobarlos o desaprobarlos: manteniendo que la aprobación o desaprobación son razones suficientes en sí mismas, y rechazando la necesidad de buscar alguna razón extrínseca".

En su exposición de la teoría del utilitarismo, no obstante, Bentham tomó como postulado "cuatro leyes u orígenes de dolor y placer", a saber, el físico, el moral, el religioso y el político. El origen físico, según Bentham, fundamenta todos los demás principios. Más tarde trató de concebir una escala de placeres y dolor, clasificándolos en términos de intensidad, pureza, duración, proximidad o lejanía, certeza, productividad y considerando el grado en que placer y pena están compartidos por el mayor número de personas.

### **NACIONALISMO:**

Doctrina ideológica que considera la creación de un estado nacional condición indispensable para realizar las aspiraciones sociales, económicas y culturales de un pueblo. El nacionalismo se caracteriza ante todo por el sentimiento de comunidad de una nación, derivado de unos orígenes, religión, lengua e intereses comunes. Antes del siglo xviii, momento de surgimiento

de la idea de estado nacional moderno, las entidades políticas estaban basadas en vínculos religiosos o dinásticos: los ciudadanos debían lealtad a la iglesia o a la familia gobernante. Inmersos en el ámbito del clan, la tribu, el pueblo o la provincia, la población extendía en raras ocasiones sus intereses al espacio que comprendían las fronteras estatales.

Desde el punto de vista histórico, las reivindicaciones nacionalistas se generaron a raíz de diversos avances tecnológicos, culturales, políticos y económicos. Las mejoras en las comunicaciones permitieron extender los contactos culturales más allá del ámbito del pueblo o la provincia. La generalización de la educación en lenguas vernáculas a los grupos menos favorecidos les permitió a éstos conocer sus particularidades y sentirse miembros de una herencia cultural común que compartían con sus vecinos, y empezaron así a identificarse con la continuidad histórica de su comunidad. La introducción de constituciones nacionales y la lucha por conseguir derechos políticos otorgaron a los pueblos la conciencia de intentar determinar su destino como nación. Al mismo tiempo, el crecimiento del comercio y de la industria preparó el camino para la formación de unidades económicas mayores que las ciudades o provincias tradicionales.

La mayor parte de las naciones modernas se han desarrollado de modo gradual sobre la base de unos vínculos compartidos, tales como la historia, la religión y la lengua. Sin embargo, existen algunas excepciones muy llamativas como Suiza, estados unidos, Israel y la India.

Suiza es un estado donde no se llegó a producir nunca una comunidad lingüística o religiosa. Entre los helvéticos se encuentran católicos y protestantes; tampoco poseen una misma lengua, ya que se habla francés, alemán, rético o italiano según el cantón de que se trate. El nacionalismo suizo surgió por su aislamiento geográfico en una región montañosa y por el deseo de mantener su independencia política frente a otros estados que pretendían conquistarla.

Estados unidos se configuró como estado nacional a través de la colaboración de inmigrantes de diferentes religiones y procedencias, que sólo compartían un mismo deseo de libertad religiosa, económica y política. Aunque sólo se hablaba una lengua, el nacionalismo estadounidense se basó ante todo en un compromiso con la idea de la libertad individual y de la existencia de un gobierno representativo, según la tradición británica. Lo que en gran Bretaña se consideraba el derecho por nacimiento de los británicos, en estados unidos se convirtió, gracias a la influencia del siglo de las luces, en el derecho natural de cualquier persona. La declaración de independencia culminó esta ética de las libertades.

Israel se constituyó como estado a partir de la inmigración de diferentes grupos nacionales de judíos que compartían un ideal común basado en un nacionalismo de origen religioso que se remontaba a casi 2.000 años. Como resultado del genocidio cometido por la Alemania nacionalsocialista antes y durante la ii guerra mundial, la reivindicación de un estado por parte de los judíos cobró de pronto una importante fuerza. Más de un millón de refugiados procedentes de muchos países emigraron a palestina. Aprendieron hebreo, el recuperado idioma nacional, e implantaron un nuevo estado que proclamó el judaísmo como religión oficial. Sin embargo, la mayoría de la población judía que vive en la diáspora sigue siendo un grupo religioso minoritario en los países en que reside.

La India es un Estado en el que el hinduismo actuó tradicionalmente como elemento de cohesión entre los heterogéneos pueblos de distintas lenguas, religiones y etnias que en ella habitaban. La India alcanzó la unidad nacional a través de la influencia de ideas occidentales, y sobre todo durante su lucha contra la dominación británica.

Los inicios del nacionalismo moderno se remontan hasta la desintegración, al final de la edad media, del orden social feudal y de la unidad cultural (en especial la religiosa) de varios estados europeos. La vida cultural europea estaba basada en la herencia común de ideas y actitudes transmitidas a través del latín, el idioma de las clases con formación. Todos los europeos occidentales profesaban entonces la misma religión: el catolicismo. El derrumbe del sistema social y económico dominante, el feudalismo, vino acompañado del desarrollo de comunidades más grandes, interrelaciones sociales más amplias y dinastías que favorecieron los valores nacionales para conseguir apoyos a su dominación. El sentimiento nacional se vio reforzado en algunos países durante la reforma, cuando la adopción del catolicismo o del protestantismo como religión nacional actuó como fuerza de cohesión colectiva adicional.

### **2.1.3. TEORÍA GENERAL DE LAS FINANZAS**

Interpretando a Flores (2013)<sup>15</sup>, las finanzas se refieren al manejo de los recursos financieros, es decir del efectivo y equivalentes de efectivo de las empresas. Las finanzas se encargan de la dirección y orientación en relación a cómo una compañía utiliza sus fuentes de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo. Las empresas privadas e instituciones de crédito son los principales usuarios de las finanzas empresariales. Las organizaciones más grandes pueden incluso emplear a un gerente financiero o utilizar un departamento de finanzas para tomar decisiones financieras. Es por esto, que las finanzas, por lo general

---

<sup>15</sup> Flores Santiago, Gloria (2013) Finanzas empresariales. Bogotá. Editorial Norma.

toman en cuenta la información empresarial interna y externa cuando brindan la prestación de apoyo a las decisiones empresariales.

Las empresas utilizan los principios financieros para revisar y analizar las decisiones de inversión. Los dueños de negocios y gerentes invierten su capital en acciones o bonos para generar retornos financieros sobre el capital ahorrado. Esto crea un flujo de ingresos pasivos para las empresas. Los principios financieros empresariales garantizan que las empresas no realicen inversiones de riesgo que se extiendan con demasiados recursos de la empresa y crean una pérdida para el flujo de efectivo. La medición de la cantidad de riesgo frente a la tasa de retorno es común en la financiación empresarial.

Las empresas utilizan herramientas financieras para revisar las decisiones importantes antes de gastar capital de su empresa. Las decisiones de financiación se refieren a las instalaciones y equipos de compras u operaciones de partida para nuevas oportunidades de negocio. En lugar de gastar grandes cantidades de capital de trabajo para estas inversiones, los propietarios y gerentes de negocios suelen utilizar el financiamiento externo para pagar por estas inversiones. Las empresas pueden utilizar una combinación de deuda y financiamiento de capital, que es el financiamiento privado de los inversores o el capital de riesgo de los inversores.

Los dividendos representan dinero que las empresas pagan a los inversores individuales. La financiación empresarial ayuda a los propietarios y gestores a determinar cuánto dinero debe ser pagado en dividendos. Las grandes organizaciones pueden crear una política de dividendos que siempre es una cierta parte de la renta neta pagada como dividendo. En otras ocasiones, las empresas realizan pagos periódicos de dividendos a los inversionistas. Mientras que los dividendos representan un retorno financiero para los accionistas de la empresa, reduce la cantidad de dinero en efectivo para el uso futuro del negocio.

Los requerimientos de capital representan la cantidad de dinero que las empresas deben tener a mano para pagar las operaciones diarias. Los propietarios y gerentes pueden medir la cantidad de capital específico para necesidades a corto plazo y planificarlos adecuadamente. Esto puede requerir la obtención de un financiamiento externo, venta de activos o inversiones para generar dinero en efectivo, y la revisión del proceso de producción para reducir los costos empresariales. El aumento de las ventas puede ser otra manera de aumentar el capital social, a pesar de que la financiación empresarial se encuentre más preocupada por otros planes para generar capital.

Las finanzas corporativas son un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas y en las herramientas y análisis utilizados para tomar



esas decisiones. El principal objetivo de las finanzas corporativas es maximizar el valor del accionista. Aunque en principio es un campo diferente de la gestión financiera, la cual estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no solo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas corporativas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresa. La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo, y corto plazo. Las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas. Por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos. El objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo. El término finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión. El rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí. Así, las finanzas corporativas pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

Mientras más rentabilidad espera un inversionista, más riesgo está dispuesto a correr. Los inversores son adversos al riesgo, es decir para un nivel dado de riesgo buscan maximizar el rendimiento, lo que se puede entender también que para un nivel dado de retorno buscan minimizar el riesgo.

En el marco del valor del dinero en el tiempo, es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro. Al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescinda de ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno. El dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir. El dinero en efectivo es necesario para el trabajo diario (capital de trabajo) pero a costa de sacrificar mayores inversiones.

En el marco del costo de oportunidad; considerar que siempre hay varias opciones de inversión. El costo de oportunidad es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible. Es el rendimiento más elevado que no se ganará si los fondos se invierten en un proyecto en particular no se obtiene. También se puede considerar como la pérdida que estamos dispuestos a asumir, por no escoger la opción que representa el mejor uso alternativo del dinero.

Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo. En otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista. Un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas. El efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.

El ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor. El objetivo del equipo directivo de una empresa debe ser la máxima creación de valor posible, es decir, maximizar las ganancias para los accionistas o propietarios, maximizando el valor de los proyectos de inversión que la empresa está tomando y sacarle la mayor rentabilidad posible. Las empresas crean valor cuando el capital invertido genera una tasa de rendimiento superior al coste del mismo. El valor de la empresa viene representado por el valor de mercado de su activo; como es lógico, éste debe ser igual al valor de mercado de su pasivo que, a su vez, es igual a la suma del valor de mercado de sus acciones más el valor de mercado de sus deudas: Estructura legal de una corporación; estructura de capital. Modelos financieros y de inversión; capital riesgo; costo de capital y el apalancamiento financiero (WACC); fusiones y adquisiciones; banca de inversión; técnicas de emisión de acciones y deuda: política de dividendos; dificultades financieras: reestructuraciones empresariales; ética y responsabilidad social corporativa

En el marco de las finanzas, el riesgo es la posibilidad de que los resultados reales difieran de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra.

Riesgo total: Riesgo sistemático + Riesgo no sistemático

Riesgo sistemático (no diversificable o inevitable): Afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. No existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes, por ejemplo una decisión política afecta a todos los títulos por igual.

Riesgo no sistemático (diversificable o evitable o idiosincrático): Este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos del mercado como un conjunto. Es posible reducirlo mediante la diversificación.

Interpretando a Flores (2013)<sup>16</sup>, las finanzas son una función de las empresas que se encarga de la dirección y orientación en relación a cómo las pequeñas y medianas empresas del Cono Norte de Lima Metropolitana utilizan su capital. Las empresas son los principales usuarios de las fuentes de financiamiento e inversiones. Las empresas deberían emplear a un gerente financiero o utilizar un departamento de finanzas para tomar decisiones financieras. Es por esto, que las finanzas empresariales, por lo general toman en cuenta la información empresarial interna y externa cuando brindan la prestación de apoyo a las decisiones empresariales.

Las pequeñas y medianas empresas utilizan los principios financieros para revisar y analizar las decisiones de inversión. Los dueños de negocios y gerentes invierten su capital en acciones o bonos para generar retornos financieros sobre el capital ahorrado. Esto crea un flujo de ingresos pasivos para las empresas. Los principios financieros empresariales garantizan que las empresas no realicen inversiones de riesgo que se extiendan con demasiados recursos de la empresa y crean una pérdida para el flujo de efectivo. La medición de la cantidad de riesgo frente a la tasa de retorno es común en la financiación empresarial.

Las pequeñas y medianas empresas utilizan herramientas financieras para revisar las decisiones importantes antes de gastar capital de su empresa. Las decisiones de financiación se refieren a las instalaciones y equipos de compras u operaciones de partida para nuevas oportunidades de negocio. En lugar de gastar grandes cantidades de capital de trabajo para estas inversiones, los propietarios y gerentes de negocios suelen utilizar el financiamiento externo para pagar por estas inversiones. Las empresas pueden utilizar una combinación de deuda y financiamiento de capital, que es el financiamiento privado de los inversores o el capital de riesgo de los inversores.

Los dividendos representan dinero que las empresas pagan a los inversores individuales. La financiación empresarial ayuda a los propietarios y gestores a determinar cuánto dinero debe ser pagado en dividendos. Las grandes organizaciones pueden crear una política de dividendos que siempre es una cierta parte de la renta neta pagada como dividendo. En otras ocasiones, las empresas realizan pagos periódicos de dividendos a los inversionistas. Mientras que los dividendos representan un retorno financiero para los accionistas de la empresa, reduce la cantidad de dinero en efectivo para el uso futuro del negocio.

---

<sup>16</sup> Flores Santiago, Gloria (2012) Finanzas empresariales. Bogotá. Editorial Norma

Los requerimientos de capital representan la cantidad de dinero que las empresas deben tener a mano para pagar las operaciones diarias. Los propietarios y gerentes pueden medir la cantidad de capital específico para necesidades a corto plazo y planificarlos adecuadamente. Esto puede requerir la obtención de un financiamiento externo, venta de activos o inversiones para generar dinero en efectivo, y la revisión del proceso de producción para reducir los costos empresariales. El aumento de las ventas puede ser otra manera de aumentar el capital social, a pesar de que la financiación empresarial se encuentre más preocupada por otros planes para generar capital.

Las microfinanzas son un área de las finanzas que se centra en las decisiones monetarias que hacen las empresas y en las herramientas y análisis utilizados para tomar esas decisiones.

El principal objetivo de las finanzas es maximizar el valor del accionista. Aunque en principio es un campo diferente de la gestión financiera, la cual estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no solo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresa. La disciplina puede dividirse en decisiones y técnicas de largo plazo, y corto plazo. Las decisiones de inversión en capital son elecciones de largo plazo sobre qué proyectos deben recibir financiación, sobre si financiar una inversión con fondos propios o deuda, y sobre si pagar dividendos a los accionistas. Por otra parte, las decisiones de corto plazo se centran en el equilibrio a corto plazo de activos y pasivos. El objetivo aquí se acerca a la gestión del efectivo, existencias y la financiación de corto plazo. El término finanzas corporativas suele asociarse con frecuencia a banca de inversión. El rol típico de un banquero de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y levantar el tipo de capital apropiado para satisfacer esas necesidades en sí. Así, las finanzas corporativas pueden asociarse con transacciones en las cuales se levanta capital para crear, desarrollar, hacer crecer y adquirir negocios.

Mientras más rentabilidad espera un inversionista, más riesgo está dispuesto a correr. Los inversores son adversos al riesgo, es decir para un nivel dado de riesgo buscan maximizar el rendimiento, lo que se puede entender también que para un nivel dado de retorno buscan minimizar el riesgo.

En el marco del valor del dinero en el tiempo, es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro. Al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescinda de ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno. El dilema entre la liquidez y la

necesidad de invertir. El dinero en efectivo es necesario para el trabajo diario (capital de trabajo) pero a costa de sacrificar mayores inversiones.

En el marco del costo de oportunidad; considerar que siempre hay varias opciones de inversión. El costo de oportunidad es la tasa de rendimiento sobre la mejor alternativa de inversión disponible. Es el rendimiento más elevado que no se ganará si los fondos se invierten en un proyecto en particular no se obtiene. También se puede considerar como la pérdida que estamos dispuestos a asumir, por no escoger la opción que representa el mejor uso alternativo del dinero.

Las inversiones a largo plazo se deben financiar con fondos a largo plazo, y de manera semejante se deben financiar inversiones a corto plazo con fondos a corto plazo. En otras palabras, las inversiones deben calzarse con financiación adecuada al proyecto.

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista. Un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

El inversionista prudente diversifica su inversión total, repartiendo sus recursos entre varias inversiones distintas. El efecto de diversificar es distribuir el riesgo y así reducir el riesgo total.

El ámbito de estudio de las finanzas abarca tanto la valoración de activos como el análisis de las decisiones financieras tendentes a crear valor. El objetivo del equipo directivo de una empresa debe ser la máxima creación de valor posible, es decir, maximizar las ganancias para los accionistas o propietarios, maximizando el valor de los proyectos de inversión que la empresa está tomando y sacarle la mayor rentabilidad posible. Las empresas crean valor cuando el capital invertido genera una tasa de rendimiento superior al coste del mismo. El valor de la empresa viene representado por el valor de mercado de su activo; como es lógico, éste debe ser igual al valor de mercado de su pasivo que, a su vez, es igual a la suma del valor de mercado de sus acciones más el valor de mercado de sus deudas: Estructura legal de una corporación; estructura de capital. Modelos financieros y de inversión; capital riesgo; costo de capital y el apalancamiento financiero (WACC); fusiones y adquisiciones; banca de inversión; técnicas de emisión de acciones y deuda: política de dividendos; dificultades financieras: reestructuraciones empresariales; ética y responsabilidad social corporativa

En el marco de las finanzas, el riesgo es la posibilidad de que los resultados reales difieran de los esperados o posibilidad de que algún evento desfavorable ocurra.

Riesgo total: Riesgo sistemático + Riesgo no sistemático

Riesgo sistemático (no diversificable o inevitable): Afecta a los rendimientos de todos los valores de la misma forma. No existe forma alguna para proteger los portafolios de inversiones de tal riesgo, y es muy útil conocer el grado en que los rendimientos de un activo se ven afectados por tales factores comunes, por ejemplo una decisión política afecta a todos los títulos por igual.

Riesgo no sistemático (diversificable o evitable o idiosincrático): Este riesgo se deriva de la variabilidad de los rendimientos de los valores no relacionados con movimientos del mercado como un conjunto. Es posible reducirlo mediante la diversificación.

Según Ortega (2013)<sup>17</sup>; la administración financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios. Por lo tanto las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes. Una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

La administración financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de: la inversión; el financiamiento y la administración de los activos. Si el conjunto de temas de la administración financiera debiera clasificarse sistemáticamente en grandes temas, dichos temas serían los tres antes mencionados.

Una definición de administración financiera debería abarcar en síntesis todo lo señalado anteriormente, por lo que, es difícil su construcción: La administración financiera es una parte de la ciencia de la administración de empresas que estudia y analiza, como las organizaciones

---

<sup>17</sup> Ortega Castro, Alfonso (2013) Finanzas. México D.F. McGraw Hill

pueden optimizar: i) La adquisición de activos y la realización de operaciones que generen rendimiento posible: ii) El financiamiento de los recursos que utilizan en sus inversiones y operaciones, incurriendo en el menos costo posible determinando como y cuando devolverlos a los acreedores, y retribuir a los inversores con ganancias en dinero y en bienes de capital, y; iii) La administración de los activos de la organización. Todo ello con el propósito de maximizar la riqueza del inversor y minimizar el riesgo de resultados desfavorables. Con este propósito, para evaluar el nivel del desempeño de la gestión financiera la firma dispone de indicadores como la liquidez, endeudamiento, rentabilidad, cobertura y apalancamiento, que le permiten evaluar y controlar el proceso de administración financiera mediante diagnósticos periódicos. El tema central de la administración financiera es la utilización de recursos de dinero para invertir financiar pagar a los inversores y administrarlos eficientemente en forma de activos.

Interpretando a Pinilla, Valero y Guzmán (2010)<sup>18</sup>; la administración financiera está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede dividirse en tres grandes áreas; la decisión de inversión, financiamiento y administración de activo.

Las decisiones de inversión; son las más importante de las decisiones; comienza con determinar la cantidad de activos que necesita la empresa para mantener una estructura de activos idónea.

Las decisiones de financiamiento; la segunda en importancia. El administrador financiero se dedica a diseñar la composición del pasivo que resulte más adecuada a la empresa. Justificar porque tiene deudas tan altas, si son las adecuadas o en su defecto si se está apalancando excesivamente. Una vez que se ha decidido la mezcla de financiamiento, el administrador financiero debe determinar la mejor alternativa para adquirir esos fondos que necesita la empresa. Entender los procedimientos para obtener préstamos a corto o largo plazo, o la negociación de una venta de bonos o acciones en los mercados primarios bursátiles.

Las decisiones de administración de activos; son la tercera decisión más importante en la empresa. Una vez que se han adquirido los activos y se ha suministrado el financiamiento apropiado, se deben administrar con eficiencia los activos, ya que el administrador financiero tiene diversos grados de responsabilidad sobre los activos existentes. Tiene mayor responsabilidad en activos circulantes que en los fijos. Respecto al análisis de la teoría

---

<sup>18</sup> Pinilla, Roberto, Valero R, Luis y Guzmán V, Alexander (2010) Operaciones financieras en el mercado bursátil, Universidad Externado de Colombia.

financiera, se debe señalar, el propósito, la naturaleza de la teoría financiera en el ámbito empresarial, se señalan perspectivas y campos de acción, se precisan objetivos y metas, se identifica la importancia de la función financiera: en la contabilidad, en los costos, en los recursos humanos y desde luego en el área de inversiones y financiamiento como campo estratégico que permita el equilibrio económico de la entidad. De igual forma en este capítulo, se estudian las técnicas y herramientas para la toma de decisiones que permita alcanzar nuestros objetivos y metas. Con todo lo expuesto en estos apartados, se intenta describir el trabajo que desarrolla el profesional de las finanzas.

La administración financiera se puede conceptualizar de acuerdo a sus características y elementos, a saber, Perdomo plantea un esquema que parte desde la obtención de información significativa (relevante) para el estudio financiero, pasa por el análisis y evolución; planeación financiera; hasta la fase del control.

La Administración Financiera, es una fase o aplicación de la Administración General. Dentro de sus funciones está primeramente coordinar financieramente todos los activos de la Empresa, por medio de captar, obtener y aplicar los fondos o recursos necesarios para optimizar su manejo, obteniendo para tales efectos el financiamiento adecuado para el déficit de fondos que tenga la empresa o en su defecto invirtiendo los fondos que se tengan como excedentes; optimizar la coordinación financiera de las cuentas por recuperar; optimizar la coordinación financiera de los inventarios; optimizar la coordinación financiera de todos aquellos bienes de la empresa destinados a proporcionar servicios a la planta productiva tales como; maquinaria, planta, equipo y demás activos fijos. Además, coordina financieramente todos los pasivos de la Empresa, para poder alcanzar el objetivo de maximizar el capital contable, patrimonio o valor de la empresa. Se debe elegir de acuerdo a las circunstancias o necesidades la mejor alternativa de financiamiento ya sea en el corto, mediano o largo plazo. Por último, coordina es, además, una manera de poder incrementar las utilidades o rendimientos en la empresa, sería por la optimización de los costos de producción, por los gastos de operación o cualquier erogación que en su momento se requiriera cubrir. Aparte tendríamos que incrementar las ventas, aplicando una fuerza adicional a la comercialización de nuestros productos

Para dar cumplimiento, se debe observar lo siguiente: El uso correcto de fondos internos y externos; Las utilidades retenidas de varios períodos (si las hubiese); El valor del dinero en el tiempo con o sin inflación (indexar y deflactar); Proyectos de inversión de riesgo alto o de bajo riesgo (previa valuación de proyectos de inversión); Tasas de crecimiento (en la industria)



La recopilación de datos; se refiere al procedimiento que lleva a cabo el administrador financiero, en la búsqueda, recopilación y codificación de los datos (insumo de información). En investigación financiera se le denomina "Obtención de la información" la que una vez procesada, constituye una fuente sólida para la toma de decisiones. La validez de la información, es la validez de la decisión que de ella emane. Es la primera técnica de la administración financiera, con la cual empieza a trabajar el administrador financiero. Es decir, sirve de acopio en una base de datos que ayuda en la aplicación de las demás técnicas de la administración financiera, tales como análisis, planeación, control y toma de decisiones. La información debe llegar a tiempo para poder analizar, planear y controlar para la correcta toma de decisiones, ya que de lo contrario, si los datos significativos no se obtienen en el momento oportuno carecen de valor. La información que se recabe, debe ser confiable, para poder fundamentar en lo posible la toma de decisiones acertadas.

La recopilación de datos significativos que sirven de base para el análisis, planeación, control y toma de decisiones acertadas, se pueden resumir en: i) Oportunidad: deben recopilarse en tiempo; ii) Confiabilidad: que sean dignos de confianza; ii) Selectividad: Los datos requeridos deben ser aquellos que se necesitan; iii) Relevancia: Se destacará lo que es importante y se desechará lo que no es; iv) Integridad: Deben ser completos, en cuanto a antecedentes, datos y elementos de juicio; v) Accesibilidad: Deben ser alcanzables.

Respecto a los métodos de análisis, se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo período y los cambios presentados en varios ejercicios contables. Algunas características inherentes a cada "Método de Análisis", que ayudan a la correcta toma de decisiones, se describen a continuación: i) Porcientos integrales: Permite identificar la proporción que guarda cada elemento con respecto al total. El total es el 100% y cada parte constituye un porcentaje relativo con respecto a ese total. Este método nos permite entonces, poder identificar la proporción que guarda cada una de las cuentas con respecto al total del rubro como sería en este caso un estado de posición financiera, de resultados de operación e incluso la conformación de una cartera de inversiones en los mercados de capitales. Respecto a las razones financieras simples, se definen como la dependencia que existe al comparar geométricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de la empresa. Siendo la razón, un sinónimo de magnitud, entonces se refiere a la magnitud de la relación existente entre dos cifras que se comparan.

Razones Estáticas son cuando el antecedente y consecuente o numerador y denominador, emanan o proceden de estados financieros estáticos, como la Posición Financiera. Razones Dinámicas son cuando el antecedente y consecuente o numerador y denominador, emanan de un estado financiero dinámico, como el Estado de Resultados.

Razones Estático – Dinámicas son cuando el antecedente corresponde a conceptos y cifras de un estado financiero estático y el consecuente, emana de conceptos y cifras de un estado financiero dinámico.

Razones Dinámico – Estáticas son cuando el antecedente corresponde a conceptos y cifras de un estado financiero dinámico, y el consecuente corresponde a un estado financiero estático.

Razones Financieras, son aquellas que se leen en dinero, o mejor dicho en dinero.

Razones de Rotación, son aquellas que se leen en alternancias (número de rotaciones o vueltas al círculo comercial o industrial).

Razones Cronológicas, son aquellas que se leen en días o unidades de tiempo, o sea, se pueden expresar en días, horas, minutos, etc.

Razones de Rentabilidad, son aquellas que miden la utilidad de la empresa.

Razones de Liquidez, son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o en documentos cobrables de la empresa.

Razones de Actividad, son aquellas que miden la eficiencia de las cuentas por cobrar y por pagar, así como la eficiencia del consumo de materiales de producción, ventas, activos, etc.

Razones de Solvencia y Endeudamiento, son aquellas que miden la porción de activos financiados por deudas de terceros, miden de igual manera la habilidad para cubrir intereses de la deuda y los compromisos inmediatos.

Razones de Producción, son aquellas que miden la eficiencia del proceso productivo, la eficiencia de la contribución marginal, así como los costos y capacidad de las instalaciones etc.

Razones de Mercadotecnia, son aquellas que miden la eficiencia del departamento de comercialización o mercados, del departamento de publicidad o todo lo inherente a la mercadotecnia.

El uso de estas razones (indicadores financieros), favorece la correcta toma de decisiones, tanto en la evaluación de las inversiones, en la detección de fallas y las desviaciones observadas, todo ello para formar un juicio con respecto a la situación financiera de la empresa.

Por otro lado con el método de tendencias, se puede determinar la propensión relativa y absoluta de las cifras plasmadas en los estados financieros de la empresa. Desde luego que los

conceptos deberán ser homogéneos. Algunas de las características a observar en este método son: Renglones similares; Importe base y comparado; Tendencias: (%) relativo, absoluta (\$), mezcladas (%,\$); Es recomendable tomar en cuenta las siguientes consideraciones mínimas que deberán observarse en su aplicación; Este procedimiento facilita la retención y apreciación mental de la tendencia de las cifras, hecho que facilita el hacer la estimación de posibles cambios futuros en la empresa; Las normas para valorar deben ser las mismas para los estados financieros que se presentan, que sean congruentes con el estudio y lo que se persigue; La información descrita en los estados financieros dinámicos que se presentan, debe corresponder al mismo ejercicio o período; Para su aplicación se sugiere, comparar estados financieros de ejercicios anteriores, ya que permitirá observar cronológicamente la tendencia de las cifras al presente en que se analiza; Las cifras comparadas deben pertenecer a estados financieros de la misma empresa; Puede aplicarse paralelamente con otro procedimiento, dependiendo del criterio del analista financiero y en función del objetivo que se persiga; Al ser este un estudio que explora el pasado y su tendencia al paso del tiempo, se logra identificar probables anomalías sobre el estado que guardan las cifras de la empresa, por lo que constituye una base para el estratega financiero para futuros estudios así como para plantear una serie de recomendaciones.

Respecto al método de aumentos y disminuciones; resulta ser un método muy simple, ya que sólo se comparan dos estados financieros, en los rubros específicos y similares y en fechas distintas. Con ello se obtiene el aumento o disminución entre las cifras comparadas, normalmente cifra base y la cifra a comparar. Es recomendable tomar en cuenta las siguientes consideraciones mínimas que deberán observarse en su aplicación: i) Apoyarse en el estado de origen y aplicación de recursos; ii) Las normas para valorar deben ser las mismas para los estados financieros que se presentan, que sean congruentes con el estudio y lo que se persigue; iii) Presentar en forma comparativa los estados financieros y que además pertenezcan a la misma entidad. Los estados financieros dinámicos que se comparan, deben corresponder al mismo período o ejercicio, esto es, si comparamos un estado de resultados de operación del ejercicio 2007, se debe comparar otro estado de resultados de operación que corresponda a otro período de un año. Puede aplicarse paralelamente con otro procedimiento, dependiendo del criterio del analista financiero y en función del objetivo que se persiga.

Respecto al método de análisis de precios; consiste en determinar el precio de compra o venta (\$), de títulos valor de renta fija y variable de cualquier cartera de inversión, provenientes de personas físicas y morales, el cual sirve de referencia en los precios de cotización en la bolsa, para una acertada toma de decisiones.

Por tanto, con el planteamiento descrito en el modelo de estudio, se pretende mostrar empíricamente que las decisiones financieras en la administración del riesgo de la empresa, están condicionadas al grado de aversión al riesgo del administrador financiero de la empresa, sin embargo este puede ser modificado desde el perfil cognitivo del sujeto tomador de decisiones para el manejo de la cobertura de riesgo, desde el aprendizaje organizacional en teoría financiera, así como del conocimiento y entendimiento de los mercados financieros. Esta postura probablemente resulte lógica, sin embargo medido a través de su locus de control y la curva de aprendizaje, se pueden identificar otros factores que se asocian a la toma de decisión. A través de este estudio se compartió la experiencia de desarrollar individualmente, paso a paso, la construcción de mapas conceptuales que van mostrando las principales variables del objeto de estudio así como su posible relación y que al final es posible integrar los elementos del modelo para analizar la toma de decisiones en la administración de riesgos desde la perspectiva del aprendizaje. Con la identificación de las teorías y la evidencia empírica para desarrollar el estudio, ahora es plenamente factible plantear las hipótesis y derivar de ellas la operacionalización de variables para la obtención de indicadores e instrumentos de recolección que se utilizarán para el desarrollo del trabajo de campo respectivo.

#### **2.1.4. TEORÍA GENERAL DE LA CONTABILIDAD**

Analizando a Anthony (2010)<sup>19</sup>, 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

---

<sup>19</sup> Anthony, Robert N. (2010) La contabilidad en la administración de empresas. México. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana

contable en general requiere precisar qué operaciones de las entidades serán su objeto, cómo 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)<sup>20</sup>, 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

---

<sup>20</sup> Argibay González, María del Mar (2010) Contabilidad financiera. Madrid. Ideaspropias Editorial

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.

Según Horngren (2011)<sup>21</sup>, la contabilidad financiera, es la ciencia de la empresa, mediante la cual se recolectan, se clasifican, se registran, se suman y se informa de las operaciones cuantificables en dinero, realizadas por una entidad económica. Es el arte de usar ciertos principios al registrar, clasificar y sumarizar en términos monetarios datos financieros y económicos, para informar en forma oportuna y fehaciente de las operaciones de la vida de una empresa. La función principal de la contabilidad financiera es llevar en forma histórica la vida económica de una empresa, los registros de cifras pasadas sirven para tomar decisiones que benefician al presente u al futuro. También proporciona estados financieros que son sujetos al análisis e interpretación, informando a los administradores, a terceras personas ya a oficinas gubernamentales del desarrollo de las operaciones de la empresa. Los criterios que deben seguir en los registros de la contabilidad financiera son: Aplicación correcta de conceptos contables clasificando lo que debe quedar incluido dentro del activo y lo que incluirá el pasivo; Presentar la diferencia entre un gasto y un desembolso; Decidir lo que debe constituir un producto o un ingreso, dentro de las cuentas de resultados; Esta contabilidad se concreta en la custodia de los activos confiados a la empresa; Fundamentalmente se ocupa de la preparación de informes y datos para personas distintas de los directivos de la empresa;

---

<sup>21</sup>Horngren Charles (2011) Introducción a la contabilidad financiera: México. Editorial: Pearson

Incluye la preparación, presentación de información para acciones, acreedores, instituciones bancarias y del Gobierno. Las técnicas, reglas y convencionalismos según las cuales se recolectan y reproducen las cifras de la contabilidad financiera reflejan en gran parte los requisitos de esos interesados. Todos los sistemas contables se expresan en términos monetarios y la administración es responsable, del contenido de los informes proporcionados por la contabilidad financiera. Son características de la Contabilidad Financiera: Rendición de informes a terceras personas sobre el movimiento financiero de la empresa; Cubre la totalidad de las operaciones del negocio en forma sistemática, histórica y cronológica; Debe implantarse necesariamente en la compañía para informar oportunamente de los hechos desarrollados; Se utiliza de lenguaje en los negocios; Se basa en reglas, principios y procedimientos contables para el registro de las operaciones financieras de un negocio; Describe las operaciones en el engranaje analítico de la teneduría de libros por partida doble

Según Ferrer (2011)<sup>22</sup>, la contabilidad financiera, se basa en los Principios Generales de Contabilidad, para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados la toma de decisiones en relación con dicha entidad económica. La contabilidad financiera es el conjunto de principios, normas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas para el tratamiento de las transacciones de los agentes económicos. Los principios de contabilidad generalmente aceptados, las normas internacionales de contabilidad, las normas de información financiera, las políticas que formulan cada empresa y otras normas sirven para el tratamiento de las transacciones de los agentes económicos. El proceso de inicia con la identificación de los documentos fuente de las transacciones, continua con el registro contable de las transacciones en libros auxiliares y principales y finalmente termina con la formulación, análisis e interpretación de los estados financieros. Los procedimientos, técnicas y prácticas contables están referidos a aquellos que se aplican al abrir libros, registrar todas las transacciones y al cerrar un determinado periodo.

---

<sup>22</sup> Ferrer Quea, Alejandro (2011) Formulación, Análisis e interpretación de Estados Financieros en sus ocho fases más importantes. Lima. Pacífico Editores

## **2.2. BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA**

### **2.2.1. DECISIONES FINANCIERAS**

Interpretando a Van Horne (2010)<sup>23</sup>, las decisiones financieras pueden entenderse como aquellas derivadas de un conjunto de alternativas disponibles para la gerencia financiera que debe tomar la decisión sobre el financiamiento, inversiones, grado de rentabilidad y riesgos que puede admitir las pymes industriales de confecciones de Lima Metropolitana. Las decisiones tomadas se hacen explícitas en los pasivos que llegan asumir las empresas, así como en los activos que debe tener para desarrollar las actividades. 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 y 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

---

<sup>23</sup> Van Horne J. (2010) Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.



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.

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)<sup>24</sup>, 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 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)<sup>25</sup>, 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)<sup>26</sup>, 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 cómo y cuándo pagarlos. El ámbito adecuado para analizar las decisiones de financiamiento es el que surge

---

<sup>24</sup>Gitman J. (2010) Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.

<sup>25</sup> Ibídem.

<sup>26</sup> Ibídem.

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 cuál es el costo de capital para la empresa, que representa la tasa que una empresa debe 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 acerca 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 cual, 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)<sup>27</sup>, 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 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.

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.

---

<sup>27</sup> *Ibíd.*

**FABRICA DE CONFECCIONES NATURA SAC**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

(En miles de nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<u>Activo Corriente</u>		
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
<u>Activo no Corriente</u>		
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
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>122,042</b>	<b>80,662</b>
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>		
<u>Pasivo Corriente</u>		
Tributos por Pagar		
Proveedores	1,949	799
Cuentas por pagar diversas	14,600	12,200
Total Pasivo Corriente	12,343	5,132
<u>Pasivo no Corriente</u>	28,892	18,131
Deudas a largo plazo		
Prov. para indemnizaciones	18,514	6,897
Total pasivo no corriente	5,498	3,998
	24,012	10,895
<u>Patrimonio</u>		
Capital social		
Reservas Legales	40,000	40,000
Reservas estatutarias	9,100	6,190
Resultado del ejercicio	4,900	3,113
Total Patrimonio	15,138	2,333
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>69,138</b>	<b>51,636</b>
	<b>122,042</b>	<b>80,662</b>

**FABRICA DE CONFECCIONES NATURA SAC****ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**

(En miles de nuevos soles)

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

## DESARROLLO DE LOS PRINCIPALES RATIOS O RAZONES:

### Razones de Liquidez

Interpretando a Flores (2011)<sup>28</sup>, las razones de liquidez son también llamadas ratios de tesorería o estructura financiera, constituyen el medio de apreciar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo, corrientes o circulantes. Se les conoce también como índices de solvencia financiera y se caracterizan por centrar el análisis en el activo y pasivo corriente.

Se clasifican en: a) razón corriente; b) razón de acidez; c) razón de efectivo; d) posición defensiva; e) capital de trabajo.

Antes de indicar las definiciones de cada sub-clasificación aclaramos que la aplicación numérica de cada fórmula está basada en un Balance General y un Estado de Ganancias y Pérdidas que se insertan como anexos Nos. 1 y 2 preparados exclusivamente con este propósito.

#### a) Razón Corriente

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

<u>Activo Corriente</u>	Ej.: $\frac{57,782}{28,892} = 2.00$
Pasivo Corriente	28,892

#### 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:**  $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

---

<sup>28</sup> Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

### Pasivo Corriente

$$\text{Ej.:} \quad \frac{57,782 - 38,768}{28,892} = \frac{19,014}{28,892} = 0.658 = 0.66$$

#### 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.

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

#### Interpretación:

Midiendo el ratio solo con el activo más líquido la empresa no está 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.

### Activos Líquidos

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 operativas, 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**

Interpretando a Flores (2011)<sup>29</sup>, se definen como aquellos indicadores que permiten conocer principalmente la contribución de los propietarios frente a los acreedores.

Las razones de solvencia o endeudamiento también informan en torno al margen de seguridad ofrecida a los acreedores, el grado de control que ejercen los propietarios sobre la empresa y

---

<sup>29</sup> Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

el monto de recursos financieros de los acreedores que se emplean en la generación de ingresos para la empresa.

Entre las razones de solvencia o endeudamiento tenemos: a) Razón de endeudamiento a corto plazo; b) razón de endeudamiento a largo plazo; c) razón de endeudamiento total; d) razón de endeudamiento del activo fijo; e) razón de endeudamiento del activo total; y f) respaldo del endeudamiento.

**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.

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

**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 más 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.

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

**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.

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

**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.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Pasivo no corriente a largo plazo}}{\text{Activo Fijo Neto}} \quad \text{Ej.: } \frac{24,012}{49,260} = 0.487 \text{ o sea } 49\%$$

**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:** 
$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} \quad \text{Ej.: } \frac{52,904}{122,042} = 0.433 \text{ o sea } 43\%$$

**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:** 
$$\frac{\text{Activo Fijo Neto}}{\text{Patrimonio Neto}} \quad \text{Ej.: } \frac{49,260}{69,138} = 0.712 \text{ o sea } 71\%$$

**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. Aun 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)**

Interpretando a Flores (2011)<sup>30</sup>, las razones de gestión conocidas también como razones de rotación, de actividad, o ratios operativos, constituyen un medio para evaluar el nivel de actividad, así como para medir la eficiencia en el manejo de los recursos financieros de la empresa. A menudo, esta evaluación recae sobre las cobranzas, los pagos, los inventarios, los activos fijos y el activo total. También permiten evaluar los efectos de las decisiones y las políticas seguidas por la empresa en la utilización de sus recursos, ventas al crédito, etc.

---

<sup>30</sup> Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

Estas razones son: a) Rotación de cuentas por cobrar; b) Período promedio de cobro, c) Rotación de cuentas por pagar; d) Período promedio de pago; e) Rotación de Inventarios; f) Período promedio de inventarios; g) Rotación del activo fijo; h) Rotación del activo total.

**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:**

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

**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:

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

**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.

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

$$\text{Ej. } \frac{9,103}{67,436} \times 360 = 48.59, \text{ es decir 49 días}$$

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.

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

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.

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

**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.

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

**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.

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

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

**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.

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

**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:

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

**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.

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

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



**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:

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

**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.

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

**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**

Interpretando a Flores (2011)<sup>31</sup>, las razones de rentabilidad permiten conocer como su nombre lo indica, la rentabilidad de la empresa en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

Las razones de rentabilidad son: a) Rentabilidad bruta sobre ventas; b) Rentabilidad neta sobre ventas; c) Rentabilidad neta del patrimonio; d) Rentabilidad de la inversión, e) Rentabilidad por acción; f) Dividendo por Acción; g) Valor en libros por acción.

**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.

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

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

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

**Interpretación:**

A nivel bruto la rentabilidad de las ventas es 39%. Es un porcentaje aceptable de acuerdo con el giro de la empresa, aun 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.

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

---

<sup>31</sup> Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.

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

**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.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Utilidad Neta después de Impuesto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{7,140}{69,138} = 0.1033 = 10.33\%$$

**Interpretación:**

La rentabilidad del patrimonio asciende a 10.33%, no es el más adecuado, los accionistas esperan mucho más 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:

$$\frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Ventas Netas}} \times \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{7,140}{112,394} \times \frac{112,394}{122,042} = 0.0585 = 5.85\%$$

### **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.

#### **e) Rentabilidad por Acción**

Es la utilidad obtenida por cada acción permite determinar la utilidad neta que le corresponde a cada acción común u ordinaria.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Utilidad Neta después de Impuestos}}{\text{Número de acciones en circulación}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{7,140}{4,000} = 1.785 \text{ por cada acción}$$

#### **f) Dividendo por Acción**

Este ratio representa la cifra que se pagaría a cada accionista por cada acción de inversión.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Dividendos Distribuidos o Pagados}}{\text{Número de Acciones en Circulación}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{6,000}{4,000} = 1.50 \text{ por acción}$$

**g) Valor en Libros por Acción**

Indica el valor de cada acción en caso de que todos los activos se liquiden por su valor en libros. Además permite determinar el valor mínimo de la empresa.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Número de Acciones en Circulación}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{69,138}{4,000} = 17.2845 \text{ por acción}$$

**Razones de Cobertura**

Las razones de cobertura relacionan los gastos financieros de la empresa con su capacidad para pagarlos, es decir están relacionados con los gastos fijos generados por sus obligaciones. Se considera que mientras más bajas sean estas razones, menor será la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones.

Estas razones son: a) Razón general de cobertura y b) Razón de cobertura total.

**a) Razón General de Cobertura**

Se denomina también razón de cobertura total de intereses. Determina cuantas veces la utilidad permite pagar los gastos financieros, las cargas financieras o los intereses; lo que es lo mismo, cuantas veces se ha ganado el interés o las cargas financieras. Informa también la capacidad para cancelar los intereses.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{Utilidad} + \text{Intereses} + \text{Impuestos}}{\text{Cargas Financieras o Intereses}}$$

$$\text{Ej. : } \frac{7,140 + 3,239 + 3,060}{3,239} = \frac{13,439}{3,239} = 4.15$$

**b) Razón de Cobertura Total**

La razón de cobertura total no solo considera la capacidad de la empresa para pagar sus gastos financieros sino que además toma en consideración la capacidad para reembolsar la obligación principal.

**Fórmula:** 
$$\frac{\text{Utilidad Neta} + \text{Intereses} + \text{Impuestos}}{\text{Intereses} + \text{(Amortización del Capital)}} \times (1 - t)$$

Ej. : 
$$\frac{7,140 + 3,239 + 3,060}{3,239 + \frac{(90)}{1 - 0.30}} = \frac{13,439}{3,368} = 3.99$$

## CASO PRÁCTICO INTEGRAL DE ANÁLISIS FINANCIERO

## ANTECEDENTES:

## FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC.

## ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ACTIVO	2013	%	2012	%	VAR. S/.	VAR. %
Caja y bancos	798,344	3.98	615,214	3.52	183,130	29.77
Clientes	2,708,526	13.50	2,605,021	14.91	103,506	3.97
Ctas.por Cob. Acc.	32,159	0.16	53,432	0.31	(21,273)	-39.81
Otras Ctas por Cob.	982,496	4.90	1,130,005	6.47	(147,509)	-13.05
Prov.Cob. Dudosa	(124,630)	-0.62	(94,630)	-0.54	(30,000)	31.70
Existencias1	3,375,903	16.82	3,515,995	20.12	(140,093)	-3.98
Existencias2	362,630	1.81	239,749	1.37	122,881	51.25
Existencias3	85,670	0.43	65,670	0.38	20,000	30.46
Existencias4	193,937	0.97	165,890	0.95	28,047	16.91
Existencias5	29,760	0.15	19,543	0.11	10,217	52.28
Cargas diferidas	244,849	1.22	186,964	1.07	57,885	30.96
<b>Tot. Activos cte.</b>	<b>8,689,643</b>	<b>43.30</b>	<b>8,502,852</b>	<b>48.65</b>	<b>186,791</b>	<b>2.20</b>
Activo No corriente:						
Ctas, Cobrar l/plazo	1,760,720	8.77	1,480,450	8.47	280,270	18.93
Inversiones	2,478,981	12.35	1,965,512	11.25	513,469	26.12
Intangibles	22,712	0.11	21,630	0.12	1,082	5.00
Activo fijo	8,620,764	42.96	6,428,269	36.78	2,192,495	34.11
Deprec. Acumulada	(1,503,705)	-7.49	(921,634)	-5.27	(582,071)	63.16
<b>Tot. Activo No Cte.</b>	<b>11,379,471</b>	<b>56.70</b>	<b>8,974,227</b>	<b>51.35</b>	<b>2,405,244</b>	<b>26.80</b>
<b>Total Activo.</b>	<b>20,069,114</b>	<b>100.00</b>	<b>17,477,079</b>	<b>100</b>	<b>2,592,034</b>	<b>14.83</b>

<b>PASIVO Y PATRIM.</b>	<b>2013</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>	<b>VAR. S/.</b>	<b>VAR. %</b>
PASIVO:						
Sobregiros	75,360	0.38	791,523	4.53	(716,163)	-90.48
Tributos por pagar	121,566	0.61	303,591	1.74	(182,025)	-59.96
Remun. Por pagar	118,803	0.59	96,171	0.55	22,632	23.53
Proveedores	3,442,128	17.15	3,224,906	18.45	217,222	6.74
Dividend.por pagar		0.00		0.00	0	
Cuentas por pagar	4,273,582	21.29	3,566,689	20.41	706,892	19.82
<b>Tot. Pasivo Cte.</b>	<b>8,031,439</b>	<b>40.02</b>	<b>7,982,881</b>	<b>45.68</b>	<b>48,558</b>	<b>0.61</b>
Deudas largo plazo	3,837,467	19.12	3,314,254	18.96	523,213	15.79
Prov.Benef.Soc.	109,856	0.55	94,319	0.54	15,537	16.47
<b>Total Pas. No cte.</b>	<b>3,947,324</b>	<b>19.67</b>	<b>3,408,573</b>	<b>19.50</b>	<b>538,751</b>	<b>32.26</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>11,978,762</b>	<b>59.69</b>	<b>11,391,454</b>	<b>65.18</b>	<b>587,309</b>	<b>5.16</b>
PATRIMONIO:						
Capital	6,294,307	31.36	3629,967	20.77	2,664,340	73.40
Reservas legal	133,701	0.67	127,334	0.73	6,367	5.00
Utilidades Retenidas		0.00	582,812	3.33	(582,812)	-100
Resultado del ejercic.	1,662,343	8.28	1,745,512	9.99	(83,169)	-4.76
<b>TOTAL PATRIMON.</b>	<b>8,090,351</b>	<b>40.31</b>	<b>6,085,626</b>	<b>34.82</b>	<b>2,004,726</b>	<b>32.94</b>
<b>TOTAL PAS. Y PAT.</b>	<b>20,069,114</b>	<b>100</b>	<b>17,477,079</b>	<b>100</b>	<b>2,592,035</b>	<b>14.83</b>



**FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC.****ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**

	<b>2013</b>	<b>%</b>	<b>2012</b>	<b>%</b>	<b>VAR. S/.</b>	<b>VAR.%</b>
Ingresos por servicios	22,348,852	100	20,411,354	100	1,937,498	9.49
Costo de servicios	(17,170,705)	-76.83	(15,093,808)	-73.95	(2,076,897)	13.76
Utilidad bruta	5,178,147	23.17	5,317,546	26.05	(139,399)	-2.62
Gastos de venta	(1,975,375)	-8.84	(2,185,483)	-10.71	210,109	-9.61
Gastos de admin..	(754,913)	-3.38	(771,346)	-3.78	16,433	-2.13
UTIL. OPERAT.	2,447,860	10.95	2,360,717	11.56	87,143	3.69
Ingresos financieros	1,542,452	6.90	1,887,341	9.25	(344,888)	-18.27
Ingresos varios	17,231	0.08	90,753	0.44	(73,522)	-81.01
Gastos financieros	(1,894,892)	-8.48	(2,056,134)	-10.07	161,243	-7.84
Otros gastos	(41,550)	0.19	(137,752)	-0.67	96,202	-69.84
Otros varios	290,369	1.30	560,389	2.75	(270,020)	-48.18
Res. Antes I.Renta	2,361,469	<b>10.56</b>	<b>2,705,303</b>	<b>13.26</b>	<b>(343,844)</b>	<b>-12.71</b>
Participaciones	(125,670)	0.56	(170,345)	-0.83	44,675	-26.23
Imp. A la Renta	(573,456)	-2.57	(789,456)	-3.87	216,000	-27.36
<b>Utilidad neta</b>	<b>1,662,343</b>	<b>7.43</b>	<b>1,745,512</b>	<b>8.56</b>	<b>(83,169)</b>	<b>-4.76</b>

## **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA:**

### **1. LIQUIDEZ:**

La FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC, posee a Diciembre 201 una capacidad de pago de 1.08 para cumplir con sus obligaciones corrientes. Es decir que por cada S/. 1.00 de deuda la empresa cuenta con S/. 1.08. Cubre el 100% de sus compromisos a corto plazo y le queda un excedente (8.00%) para capital de trabajo.

### **2. CAPITAL DE TRABAJO:**

La diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente para Diciembre 2013 es de S/. 658,205 y para Diciembre 2012 es de S/. 519,972 considerándose aceptable en ambos casos para el tipo de actividad.

### **3. INDEPENDENCIA FINANCIERA:**

Determina el pago en que la totalidad de las inversiones son independientes de recursos financieros proporcionados por terceros, alcanzando estos coeficientes altos de 0.60 para Diciembre 2013 y 0.65 para Diciembre 2012.

### **4. SOLVENCIA PATRIMONIAL:**

Establece la relación entre el capital propio y el capital ajeno, permitiéndonos medir el respaldo de la empresa ante los capitales de terceros, alcanzando para Diciembre 2013 la cifra de 0.68; lo que quiere decir que por cada S/. 1.00 aportado por los acreedores los dueños han participado con S/. 0.68

## **ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA:**

### **1. RENTABILIDAD DE LAS VENTAS:**

Nos permite conocer la rentabilidad de la empresa **FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC** en relación a las ventas netas. A Diciembre de 2013 obtenemos una rentabilidad de 0.07 y a Diciembre 2012 alcanzamos los 0.09, en ambos casos los niveles son razonablemente aceptables.

### **2. RENTABILIDAD GENERAL:**

Los beneficios obtenidos en razón a sus inversiones son débiles, mostrando porcentajes de 0.11 y 0.09 para cada uno de los periodos.

### **3. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO:**

La capacidad de generar utilidades con el patrimonio es aceptable con relación al sector económico a la que pertenece la empresa, con resultados de 0.21 para 2011 y 0.29 para 2010.

### **4. RENTABILIDAD DEL CAPITAL:**

El rendimiento de capital social alcanza coeficientes de 0.33 en Diciembre de 2012 y 0.45 en Diciembre de 2013, observándose una disminución de 45.83% debido al incremento del capital por capitalización de la Ajuste por Corrección Monetaria de la Cuenta Capital y la Capitalización del Excedente de Revaluación Voluntaria.

**POLÍTICA DE INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO:**

<b>INVERSIONES:</b>	<b>DIC-2013</b>	<b>DIC-2012</b>
ACTIVO CORRIENTE (INV. TEMPORALES)	43.30%	48.65%
ACTIVO NO CORRIENTE (INV. PERMANENTES)	56.70%	51.35%
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>
<b>FINANCIAMIENTO:</b>		
PASIVO CORRIENTE (FIN. EXTERNO C/P LAZO)	40.02%	45.68%
PASIVO NO CORRIENTE (FIN. EXTERNO L/PLAZO)	19.67%	19.50%
PATRIMONIO (FINANCIAMIENTO INTERNO)	40.31%	34.82%
<b>TOTAL FINANCIAMIENTO</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

**CUADRO RESUMEN DE LOS RATIOS DE LIQUIDEZ, GESTIÓN, SOLVENCIA Y  
RENTABILIDAD DE LA EMPRESA:**

<b>I. ESTRUCTURA FINANCIERA DE CORTO PLAZO</b>	<b>DIC-2013</b>	<b>DIC-2011</b>
1. LIQUIDEZ CORRIENTE	1.08	1.07
2. LIQUIDEZ SEVERA	0.55	0.54
3. LIQUIDEZ ABSOLUTA	0.10	0.08
4. CAPITAL DE TRABAJO S/.	658,204	519,971
5. ROT. CREDITOS CONCEDIDOS – DÍAS	72	44
6. ROT. CREDITOS OBTENIDOS- DÍAS	71	67
7. PLAZO PROM. INMOV. DE EXISTENCIAS	86	96
<b>II. ESTRUCTURA FINANCIERA DE L /PLAZO</b>		
1. INDEPENDENCIA FINANCIERA	0.60	0.65
2. AUTONOMÍA A LARGO PLAZO	0.60	0.54
3. SOLVENCIA PATRIMONIAL	0.68	0.53
4. ROTACIÓN DE ACTIVO FIJO	3.14	3.71
5. ROTACIÓN DEL PATRIMONIO	2.76	3.35
<b>III. RENTABILIDAD FINANCIERA</b>		
1. RENTABILIDAD DE LAS VENTAS	0.07	0.09
2. RENTABILIDAD GENERAL	0.09	0.11
3. RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO	0.21	0.29
4. RENTABILIDAD DEL CAPITAL	0.26	0.48

**INDICADORES FINANCIEROS COMPARADOS CON DATOS SECTORIALES:**

<b>INDICADORES FINANCIEROS</b>		<b>AÑO 2013</b>	<b>PROM SECT.</b>	<b>M P</b>	<b>AÑO 2012</b>
<b>A. ÍNDICES DE LIQUIDEZ:</b>					
Liquidez general:					
Activo corriente / Pasivo corriente	R	1.08	1.06	M	1.07
Prueba Ácida					
(Act.Cte-Exist-Gpa ) / Pasivo corriente	R	0.55	0.59	P	0.54
<b>B. ÍNDICES DE GESTIÓN:</b>					
Rotación de Existencias					
Costo de Ventas / Existencias	V	4.26	3.20	M	3.77
Plazo Prom. De Inmovilización de Exist,					
Existencias X 360 / Costo de Ventas	D	86	113	M	96
Rotación de Inm. Maquin. Y Equipo					
Ventas Netas / Inm. Maquin. Y Equipo	V	3.14	6.50	P	3.71
Rotación del Activo Total					
Ventas netas / Activo total	V	1.11	1.42	P	1.17
Rotación de Ctas x Cobrar comerciales					
Ventas netas / Ctas x Cobrar Com.	V	8.65	8.68	P	8.13
Plazo Promedio de Cobranza					
Ctas x Cob. Com. X 360 / Ventas Netas	D	42	41	P	44
Grado de Intensidad del Capital					
Activo fijo Neto / Activo total	%	35.46	21.87	P	31.51
Grado de Depreciación					
Deprec. Acumulada / Activo Fijo	%	17.44	37.77	M	14.34
Costo de Ventas a Ventas					
Costo de ventas / Ventas netas	%	76.83	73.03	P	73.95
Gastos operacionales a ventas					
Gastos operacionales / Ventas netas	%	12.22	27.89	M	14.49
Gastos financiero a ventas					
Gasto financiero / Ventas netas	%	8.48	5.94	P	10.07

<b>C. ÍNDICES DE SOLVENCIA</b>					
Endeudamiento total					
Pasivo total / Activo total	%	59.69	75.00	M	65.18
Razón de Cobertura del activo fijo					
(Deudas l. Plazo + Patrim) / Activo fijo	R	1.40	1.13	M	1.48
Razón de cobertura de intereses					
Utilidad operativa / Intereses	V	1.29	-0.14	M	1.15
<b>D. ÍNDICES DE RENTABILIDAD</b>					
Rentabilidad sobre la Inversión					
((Ut. neta + Intereses (1-t)) / Activo Total	%	2.56	3.33	P	-0.44
Rentabilidad sobre los capitales propios					
Utilidad Neta / Patrimonio	%	20.55	-10.74	M	28.68
Margen Comercial					
(Ventas Netas – C.ventas) / Ventas netas	%	23.17	26.97	P	26.05
Rentabilidad de ventas netas					
Utilidad Neta / Ventas netas	%	7.44	-1.82	M	8.55
<b>E. OTROS ÍNDICES</b>					
Valor contable / Valor nominal					
Patrim/(Cap.social + Participac.trabajad.)	R	1.29	0.99	M	1.68

Nota: R = Ratio

V= veces

D= Días

M=Mejor

P=Peor

## **DIAGNÓSTICO Y PRONÓSTICO ECONÓMICO-FINANCIERO DE FÁBRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC.**

### **DIAGNÓSTICO:**

- La situación financiera de la empresa **FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC** se puede calificar de moderada al mostrar los niveles de liquidez corriente y severa aceptable, habiendo aumentado en el último año. Tiene una capacidad de pago del pasivo corriente, aunque el capital de trabajo es limitado. La empresa no se encuentra en aptitud de asumir deudas cuyos vencimientos sean de muy corto plazo. Si la empresa tuviera que liquidar sus pasivos corrientes con vencimientos a 30 días, tendría problemas en honrar sus pagos. Asimismo muestra un capital de trabajo positivo pese a haber disminuido su capacidad de contratación por restricciones económicas de sus clientes.
  
- En cuanto a la política crediticia no se observa real coherencia, ya que los plazos de retorno de los créditos concedidos son mucho mayores que el promedio de rotación de los créditos obtenidos ante proveedores. La política de cobros no está en concordancia con la de pagos.
  
- La capacidad de endeudamiento no es la óptima a corto plazo, aunque se eleva a largo plazo. Esto debido a que básicamente el endeudamiento se realizó con recursos externos vía bancos y proveedores (corto plazo y largo plazo). Estas se dieron en un 43.30% y 48.65% respectivamente.
  
- En lo referente a la situación económica esta empresa muestra bajos índices de solvencia en su relación patrimonio / Deudas, es de 0.68 y 0.53 respectivamente. La capacidad de endeudamiento está comprometida.
  
- La empresa **FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC** registra una rotación de inventarios excesivamente lenta, lo que está generando una falta de liquidez. Esta falta de liquidez, aparentemente no le permite a la empresa pagar los créditos concedidos por los proveedores, lo que demuestra que la empresa está renovando las letras concedidas por los proveedores, en vez de pagarlas. Esta política de renovación de letras a su vez está generando un excesivo gasto financiero que ha llegado a ser un 77.40% de la utilidad bruta en ingresos generados durante el período.

- Con respecto a la rentabilidad de la empresa esta se viene manejando sobre límites aceptables para el giro del negocio.

### **PRONÓSTICO:**

A la empresa **FABRICA DE CONFECCIONES TEXTILES ANDROS SAC** se le recomienda lo siguiente:

- Su inversión en activos fijos es muy alta con relación a la del sector económico donde se desenvuelve, debe reestructurar la composición del rubro de activos fijos para mejorar el aprovechamiento en recursos corrientes.
- El manejar actualmente bajos índices de liquidez no le posibilita el pago a su vencimiento de las obligaciones a corto plazo con proveedores y bancos; debe reestructurar su endeudamiento con recursos a mediano plazo.
- Asimismo se recomienda agilizar las cobranzas con el fin de mejorar la liquidez para el pago oportuno de las obligaciones y evitar el excesivo gasto financiero.
- Asimismo se recomienda analizar los gastos de administración y ventas, a fin de poder determinar aquellos rubros en los cuales se puedan efectuar ajustes e incrementar la utilidad operativa.



### 2.2.2. DESARROLLO EMPRESARIAL

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2010)<sup>32</sup> el desarrollo empresarial, 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 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, 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)<sup>33</sup>; se entiende por desarrollo empresarial cuando las industrias 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 adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

---

<sup>32</sup>Koontz R. & O'Donnell C (2010) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

<sup>33</sup> Díaz B. y Jungbluth C. (2009) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

Flores (2010)<sup>34</sup>; señala que el desarrollo empresarial 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)<sup>35</sup> el desarrollo empresarial 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.

Analizando a Pérez (2010)<sup>36</sup>, el desarrollo empresarial se inicia llevando a cabo una serie e 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

---

<sup>34</sup> Flores J. (2010) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.

<sup>35</sup> Johnson G. & Scholes, K. (2009) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.

<sup>36</sup> Pérez E. (2010) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.

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.

### **2.2.3. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA**

Interpretando a Abad (2008)<sup>37</sup>, las pequeñas y medianas industrias de confecciones, son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de fabricación de prendas de vestir para varones, mujeres y niños en diferentes tipos de telas, tamaños y modelos para cada estación. También pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar prendas de vestir, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de 1 hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

### **ORIGEN Y DESARROLLO DEL EMPORIO COMERCIAL “GAMARRA” DE LIMA METROPOLITANA:**

El Emporio Comercial de Gamarra<sup>38</sup>, también conocido como “Gamarra”, es un lugar de gran movimiento comercial principalmente relacionado a la industria de la moda y lo textil, ubicado en el céntrico Distrito de La Victoria en Lima, Perú. Su crecimiento y desarrollo desde 1970 contiene historias de esfuerzo, persistencia y éxito. Gamarra ha servido de motivación y ejemplo para el desarrollo de la mediana y micro empresa peruana, ha permitido el surgimiento de grandes marcas y tiendas locales, y juega un rol trascendental en el desarrollo del sistema del Diseño de Moda y Textil en el Perú. A la fecha Gamarra concentra

<sup>37</sup> Abad V. (2008) Constitución y gestión de MYPES industriales. Lima: Editorial San Marcos.

<sup>38</sup> <http://www.proyectogamarra.pe/gamarra.html>

a miles de empresarios, miles de tiendas distribuidas en cientos de galerías ubicadas en 20 manzanas del distrito. Además, ofrece un número cuantioso de servicios, insumos y otros productos relacionados a la industria textil, de confecciones y de moda a nivel nacional, regional e internacional.

A pesar de generar empleo, de contar con uno de los metros cuadrados de alquiler más altos del país y de contener historias de migración, emprendimiento y éxito, Gamarra también es asociado frecuentemente con la idea de una potencia comercial desorganizada donde se concentran el transporte desordenado, el incumplimiento de leyes de empleo, un aparente descuido en la calidad de la cadena productiva textil, y delincuencia en zonas aledañas.

En estos últimos 40 años, el Emporio Comercial ha crecido más de lo esperado. Este crecimiento no ha sido planificado, lo cual impacta positiva y negativamente en su desarrollo y en los alcances que tiene sobre el sector. Esto, sumado a los insuficientes esfuerzos de la sociedad civil y empresarial organizada, y de los gobernantes, ha contribuido a que hasta la fecha Gamarra no se desarrolle bajo claras estrategias que optimicen su crecimiento e impacto a nivel local, nacional e internacional. Planificación estratégica, educación, comprensión y acción son urgentes y necesarias dentro y fuera de Gamarra

Gamarra, hoy por hoy, tiene más de 130 galerías comerciales, varias de ellas con más de 1,000 establecimientos cada una. En ellos funcionan por lo menos 25 mil comercios y talleres. Su población laboral es de mínimo 75 mil personas, de las cuales el 80 % son mujeres y estimo que el 70 % son vendedores de mostrador. No existe en ninguna parte del Perú ni de América Latina un territorio tan pequeño que concentre tan grande cantidad de empresas, empresarios y trabajadores vinculados a un solo rubro. Y, sin embargo, Gamarra sigue sin merecer la atención debida. A su municipio siempre le ha quedado grande y, a pesar de que la administración actual les ha subido los impuestos de manera considerable, no se nota mejoría alguna ni en la zona ni en los alrededores. Hace décadas que viene pasando lo mismo, y sospecho que no es un problema de la administración actual, aunque claro, actualmente sí lo es.

Gamarra debe ser concebido como un gran centro comercial y tener una administración mucho más potente de sus espacios comunes. Debe haber normas comunes como cualquier centro comercial cerrado y un liderazgo administrativo que garantice una serie de servicios y

conciba y gestione el desarrollo comercial para que el dinamismo –y a veces conchudez– de unos no termine complotando contra el desarrollo de todos. Ninguna de las administraciones del gobierno central ha logrado romper sus esquemas mentales para darse cuenta del potencial que significa Gamarra y apoyarla como se merece. Somos de los pocos países en Latinoamérica que tiene una sólida industria de confecciones para su mercado interno. Gamarra ha resistido todos los embates y ya debe resultar claro que no habrá fuerza asiática que la destruya. Con un trabajo intenso de preparación de los empresarios y de sus trabajadores, Gamarra podría fácilmente triplicar sus ventas en un quinquenio vía su expansión latinoamericana, y sin cambiar demasiado la actual producción y tipo de clientela.

Eso debería interesar también a la industria textil sobreviviente y a todos aquellos que comercializan insumos importados en Gamarra. El éxito de la expansión latinoamericana de Gamarra será su éxito. Deben, pues, poner el desarrollo de Gamarra como su primer punto de agenda. Incluso para la golpeada gran industria de confecciones de exportación, “la estrategia Gamarra” podría devolverle dinamismo y crecimiento.

Gamarra es una oportunidad que de una vez por todas tenemos que aprovechar, como país, como empresarios y también como trabajadores. Las mujeres y hombres que allí trabajan necesitan hacerlo en mejores condiciones.

### **GAMARRA Y LOS NEGOCIOS FAMILIARES:**

Gamarra<sup>39</sup>; es la conjunción de una gran cantidad de negocios de ropa (tiendas, talleres), se estima alrededor de los 20 000 negocios. Los negocios de Gamarra están distribuidos en más de 20 manzanas en el Distrito de la Victoria. La Calle principal es el Jr Agustín Gamarra (concentra el mayor número de visitantes a Gamarra); también está el Jr. Bazo paralela al Jr. Agustín Gamarra y otras calles como Isabel La Católica, Sebastián Barranca, etc. Los negocios están agrupados en galerías a lo largo de las calles de Gamarra, las galerías a su vez cuentan con stands que albergan tiendas de ropa o talleres donde se confecciona ropa o se dan servicios relacionados con la confección de ropa. Gamarra es conocida por sus bajos precios en ropa; sin embargo, no es la única característica resaltable, la calidad de la ropa de Gamarra viene desarrollándose en los acabados, en la estandarización de las tallas y en variedad de

---

<sup>39</sup> <http://ropagamarra.com/gamarra-negocios-familiares/>

prendas de vestir. La Ropa de Gamarra en Perú, es ropa económica, es ropa de calidad y es ropa de moda.

Las empresas familiares representan el 85% del total de firmas en el país, generan 65 de cada 100 empleos y contribuyen con el 40% del Producto Interno Bruto (PIB), de acuerdo con la Cámara de Comercio de Lima, en el conglomerado de Gamarra puede encontrarse una muestra representativa de estas estadísticas. Sin embargo, aún con esas estadísticas, sólo el 30% de estos negocios sobrevive a una segunda generación y tan solo el 15% a la tercera generación. Es una amenaza para real que confrontan los empresarios de Gamarra. Los principales retos de estas empresas familiares son la falta de estrategia, liderazgo, institucionalidad, continuidad e innovación. En Gamarra es frecuente que los negocios enfrenten estos retos. Así, siete de cada 10 empresas en Gamarra y en Perú tienen un modelo de negocios definido usualmente en la mente del director, pero éste no es entendido por los otros miembros del negocio, y seis de cada 10 negocios en Gamarra y en Perú carece de una estrategia para innovar en su ramo de negocio. “Las empresas familiares tienen en común varios retos: la resistencia al cambio, el proceso de sucesión para pasar de un líder único a un organismo y la dificultad para diferenciar cuando se habla como familia y cuando se lleva una relación profesional de empresa”. Y aunque hay retos comunes, también es importante destacar que cada empresa familiar es un caso particular con necesidad de generar modelos a la medida para llevar a cabo su propio proceso de profesionalización; o sea, no hay un modelo único para hacerle frente a esta situación.

### **ESTADÍSTICAS LABORALES DE GAMARRA:**

Según el INEI, al 31. 03.2014; del total de empleos generados en el Emporio Comercial Gamarra, el 59.9% corresponde a personas que tienen entre 18 y 29 años, y el 21.1% son trabajadores con edades entre 30 y 39 años, es decir, el 81% tienen entre 18 y 40 años de edad.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) informó que el emporio comercial de Gamarra, ubicado en la La Victoria, es el centro laboral de 51,512 personas, de las cuales el 61.6% trabaja en tiendas comerciales. Este porcentaje está conformado por 31,706 personas, señala la Encuesta Socioeconómica del Trabajador del Emporio Comercial de Gamarra realizada en Marzo del 2014 por el INEI, que agrega que 14,982 personas prestan servicios en establecimientos manufactureros (37.1%).

Asimismo, los almacenes y depósitos emplean al 4.8% de trabajadores; y el resto, que considera a los servicios complementarios como restaurantes, alojamiento, actividades profesionales, entre otros, emplean al 6.5%.

**Ocho de cada diez personas trabajan en unidades de negocios de textiles y prendas de vestir, es decir, 39,763 trabajadores laboran en 17,809 establecimientos dedicados a estas actividades.**

De igual modo, existen 4,593 establecimientos de fabricación de prendas de vestir que dan empleo a 10,875 personas.

En tanto que 1098 locales que fabrican textiles tienen 2,321 trabajadores, y los 4,442 comercios mayoristas de textiles y prendas de vestir cuentan con 10,079 empleados.

Y otros 8,076 establecimientos comerciales minoristas dedicados a la venta de estos productos emplean a 16,488 personas, es decir, un promedio de dos vendedores por establecimiento.

#### **EXPORTACIONES TEXTILES DE GAMARRA:**

Las exportaciones de prendas de vestir del emporio Comercial de Gamarra crecieron entre 20 y 30 por ciento en el primer trimestre del año 2014, según la Unión Nacional de Empresarios Textiles (Unete). La recuperación de la demanda de prendas de vestir se registra especialmente en Estados Unidos, seguida de Europa, donde también el requerimiento de confecciones mejora en forma constante. Por otro lado, Venezuela dejó de ser un país importante en la demanda de textiles peruanos, pues si bien sigue comprando, no lo hace en las magnitudes registradas en años anteriores. Los países limítrofes están compensando la menor venta de productos textiles. Las exportaciones de textiles podrían alcanzar el 2014 los 2,800 millones de dólares, monto superior en 26 por ciento a lo registrado el año pasado (1,824 millones de dólares).

Según la Agencia de Noticias Andina del 15.04.2014; la venta de prendas crecerá un 15% el año 2014 en el emporio comercial de Gamarra, proyectó el presidente de la Coordinadora de Empresarios de Gamarra, Diógenes Alva. Detalló que los emprendedores de Gamarra

comercializan a diario más de cinco millones de nuevos soles en prendas de vestir, por lo que se espera un crecimiento exponencial al por mayor y menor. “Estamos muy optimistas con esta campaña de invierno, este invierno intenso contribuye a las ventas. Estamos comercializando más de diez millones de soles en prendas vestir no solamente a Lima, sino a todo Perú”, declaró. Agregó que comerciantes de diversos países de América Latina, como de Ecuador, Chile, Cuba, Costa Rica y Brasil también están comprando las prendas de vestir de Gamarra para luego vender esos productos en sus países de origen. Alva explicó que las prendas que se venden en esta parte del año son usualmente chompas, poleras, buzos de polar y franela, chaquetas, polos, calentadores, pantalones de corduroy, entre otros productos.



## **2.3. MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACION**

### **2.3.1. CONCEPTOS DE DECISIONES FINANCIERAS**

#### **2.3.1.1. DECISIONES DE FINANCIAMIENTO**

Interpretando a Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011)<sup>40</sup>; las pymes industriales de confecciones de Lima Metropolitana no pueden tener capital de trabajo ni bienes de capital si no toman decisiones de financiamiento para dichos rubros. Financiar las inversiones o activos de las pymes industriales de confecciones es el acto de dotar de dinero y de crédito a dichas empresas, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas. Existen varias fuentes de financiación en las empresas y sobre alguna o algunas deben tomarse decisiones en determinado momento. Se pueden categorizar de la siguiente forma: 1) Según su plazo de vencimiento: i) Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc; ii) Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc. 2) Según su procedencia: i) Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa); ii) Financiación externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores). 3) Según los propietarios: i) Medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento); ii) Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Las decisiones de financiamiento son todos aquellos mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos financieros necesarios para el cumplimiento de sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial. Es necesario que se recurra al crédito en la medida ideal, es decir que sea el estrictamente necesario, porque un

---

<sup>40</sup> Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

exceso en el monto puede generar dinero ocioso, y si es escaso, no alcanzará para lograr el objetivo de rentabilidad del proyecto. En el mundo empresarial, hay varios tipos de capital financiero al que pueden acceder acudir una empresa: la deuda, al aporte de los socios o a los recursos que la empresa genera. En las organizaciones hay una habilidad financiera que debe fomentarse, y es la de re-desplegar el dinero generado por la empresa, tanto a nivel interno como externo, en oportunidades de crecimiento. En oportunidades que generen valor económico; pero si carecen de ella, pueden suceder dos cosas: 1. Que sean absorbidas por otras con mayor habilidad o desaparecer por la ineficiencia e incompetencia. Los directivos se dedican mas a mirar hacia adentro, incluso hacia atrás (llamado por algunos el ombliguismo empresarial), en lugar de mirar alrededor y hacia delante. Su interés no se ha centrado en las implicaciones de las nuevas tecnologías y en el direccionamiento a 5 o 10 años, sino en reducir su estructura y responder al último movimiento de la competencia (reactivo), o en reducir su ciclo productivo. Aunque éstos últimos son importantes, tienen más que ver con competir en el presente que en el futuro. Lo cual nos lleva siempre a mejorar márgenes decrecientes y utilidades del negocio del pasado.

Fuentes Internas: Emisión de acciones; Aportes de capital; Utilidades retenidas: Las utilidades no repartidas a socios; Fondos de depreciación. O sea la cifra que se cargó contablemente como gasto por el uso de maquinaria y equipos, sin que realmente hubiese existido desembolso alguno. Bajo éste rubro deben catalogarse también la amortización de inversiones; Venta de activos fijos.

Fuentes Externas: Créditos de proveedores; Créditos bancarios; Créditos de fomento; Bonos: Son una fuente alterna de financiación externa para la empresa; Leasing:: Es una forma alterna de financiación, mediante la cual el acreedor financia al deudor cuando éste requiere comprar algún bien durable , mediante la figura de compra del bien por parte del acreedor y usufructo del mismo por parte del deudor; Cofinanciación; Cartas de crédito: Es la forma de hacer negocios entre un comprador y un vendedor que no se conocen. Usualmente las cartas de crédito se utilizan, a más de garantía de que se producirá el pago, como instrumento de financiación. Se presenta un intermediario bancario que garantiza el pago; Aceptaciones bancarias y financieras: En el fondo es una letra de cambio aceptada por un banco con cargo al comprador de bienes manufacturados; Factoring: Es un sistema de descuento de cartera que permite al vendedor hacerse a liquidez con base en sus cuentas por cobrar; Titularización; Sobregiro bancario: corresponde a un cupo de crédito automático a un costo habitualmente

más elevado que el ordinario; Tarjetas de crédito; Ángeles inversionistas. Son las personas naturales que financian iniciativas empresariales a título personal; Fondos de capital de riesgo (FCR): Son empresas que sirven de intermediarias financieras entre inversionistas que buscan buenos retornos sobre la inversión y nuevas empresas innovadoras que buscan financiación.

### **2.3.1.2. DECISIONES DE INVERSIÓN**

Interpretando a Arranz y Acinas (2011)<sup>41</sup>; las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana necesitan llevar a cabo decisiones de inversión para poder disponer del capital de trabajo o activo corriente y de los bienes de capital o activos no corrientes. Sin estas inversiones es imposible desarrollar el giro o actividad de estas empresas. Al respecto, decidir es llevar a cabo el proceso por el cual se establecen, analizan y evalúan alternativas. La característica fundamental de las decisiones de inversión radica en que los flujos de dinero implicados en ella tienen lugar a través del tiempo, normalmente comprendiendo algunos o varios años, con frecuencia son decisiones de creación de capacidad productiva inversiones en edificios, maquinarias, proyectos de exportación, entre otras.

Conceptualmente, en el análisis en las decisiones de inversión se debe tener en cuenta que los nuevos soles de un año no tienen el mismo valor que los nuevos soles de otro, y por tanto, los flujos monetarios involucrados en la decisión no son directamente comparables. Asimismo, se distinguen tres fases: establecimiento de previsiones para poder evaluar el proyecto, determinación de los costos e ingresos relevantes para la toma de decisión y la utilización de un método que permita decidir si se acepta o se rechaza el proyecto.

En los ejemplos siguientes, se supone que se han completado las dos primeras fases del análisis, llegándose a obtener los flujos de caja anuales que ocasionaría la realización del proyecto, estos flujos de caja resultan de combinar la inversión necesaria para emprender el proyecto, y además, los recursos generados por el proyecto después de impuestos. Los métodos que se analizarán son el Valor actual neto y la Tasa interna de rentabilidad. Ambos, se basan en el descuento de las cantidades a recibir en el futuro, aplicando para ello una tasa de descuento anual, con el objeto de hacerlos comparables con cantidades actuales.

---

<sup>41</sup> Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

En el marco de las decisiones de inversión debe entenderse como inversión es un término económico, con varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital, y la postergación del consumo. El término aparece en gestión empresarial, finanzas y en macroeconomía. En el contexto empresarial, la inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Dicho de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. Desde una consideración amplia, la inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios etc. Desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos. En el caso particular de inversión financiera, los recursos se colocan en títulos, valores, y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos.

Para el análisis económico de una inversión puede reducirse la misma a las corrientes de pagos e ingresos que origina, considerado cada uno en el momento preciso en que se produce.

### **2.3.1.3. DECISIONES DE RENTABILIDAD**

Interpretando a Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011)<sup>42</sup>; las decisiones de rentabilidad es la capacidad que tienen las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos. Pero una definición más precisa de la rentabilidad es la de que la rentabilidad es un índice que mide la relación entre utilidades o beneficios, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerlos. Para hallar esta rentabilidad, simplemente debemos determinar la tasa de variación o crecimiento que ha tenido el monto inicial (inversión), al convertirse en el monto final (utilidades).

---

<sup>42</sup> Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.

Por ejemplo, si invertimos 100 y al cabo de un año crece en 110, podemos decir que los 100 tuvieron un crecimiento del 10%, es decir, la inversión de los 100 tuvo una rentabilidad del 10%. La fórmula para hallar esta rentabilidad consiste en restar la inversión de las utilidades o beneficios; al resultado dividirlo entre la inversión, y luego multiplicarlo por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si hemos invertido 100, y luego de un año dicha inversión ha generado utilidades de 130, aplicando la fórmula  $((130 - 100) / 100) \times 100$ , podemos decir que dicha inversión nos dio una rentabilidad del 30%. Sin embargo, el término rentabilidad también es utilizado para determinar la relación que existe entre las utilidades o beneficios de una empresa, y diversos aspectos de ésta, tales como las ventas, los activos, el patrimonio, el número de acciones, etc. En este caso, para hallar esta rentabilidad simplemente dividimos las utilidades o beneficios entre el aspecto que queremos analizar, y al resultado lo multiplicamos por 100 para convertirlo en porcentaje. Por ejemplo, si tenemos ventas por 120, y en el mismo periodo hemos obtenidos utilidades por 30, aplicando la fórmula:  $(30 / 120) \times 100$ , podemos decir que la rentabilidad de la empresa con respecto a las ventas fue de 25% o, dicho en otras palabras, las utilidades de la empresa representaron el 25% de las ventas.

Interpretando a Chang (2011)<sup>43</sup>; la rentabilidad empresarial de las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra, es uno de los conceptos más importantes en las empresas modernas y más utilizado por la comunidad de negocios. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es, probablemente, uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan a diario. En el imaginario popular, un emprendimiento que logra producir ingresos mayores que sus costos, generando resultados positivos, se considera un emprendimiento rentable. En esta nota, veremos que el mero hecho de mostrar un beneficio contable no quiere decir que el emprendimiento sea rentable. De hecho, una empresa puede generar beneficios, pero no ser rentable. Este concepto suele ser bastante elusivo, por lo que trataremos de explicarlo con mayor detalle. Es común escuchar decir a directivos y a empresarios que un negocio deja una rentabilidad de, por ejemplo, el

---

<sup>43</sup> Chang Richard (2011) Herramientas para rentabilidad empresarial. Madrid. Ediciones Pirámide.

10%. Indagando sobre este concepto, vemos que normalmente eso quiere decir que el resultado de ese negocio deja un margen de 10% sobre las ventas. Para esta medición, algunas veces el resultado es medido utilizando el beneficio operativo, y otras utilizando el beneficio neto sobre ventas. Sin embargo, si preguntamos a un grupo de ejecutivos que ensayen una definición de rentabilidad, normalmente nos dicen que es el beneficio obtenido en un determinado período de tiempo, con respecto a la inversión comprometida. La rentabilidad descrita al principio, sin embargo, no incluye el monto de la inversión realizada. Como vemos, la misma definición de rentabilidad es bastante más compleja de lo que se puede suponer inicialmente. Nos proponemos aquí dos objetivos: 1) dar algunos lineamientos que ayuden a comprender mejor el concepto de rentabilidad y su uso en la vida corporativa y 2) a partir de lo comprendido en el primer punto, discutir algunas acciones que pueden ayudar a mejorar la rentabilidad empresarial. La rentabilidad obtenida. Decíamos que la definición de rentabilidad necesita tres componentes: 1) el beneficio obtenido, 2) el monto de capital invertido para obtenerlo y 3) el tiempo transcurrido desde que se realizó la inversión. Esta definición nos indica la necesidad de definir sus componentes, es decir, necesitamos una definición de beneficio y una definición de capital invertido, siempre teniendo en cuenta el tiempo transcurrido. Empecemos considerando el caso de un inversor que compra acciones en el mercado de capitales. Supongamos que el inversor compró una acción de la empresa X S.A. por 10 monedas hace un año, y puede vender esa misma acción hoy por su valor de mercado, 12 monedas. Supongamos también que esa acción le otorgó un dividendo de 1 moneda a lo largo del año. Es fácil ver que el inversor obtuvo un beneficio de 12 monedas - 10 monedas = 2 monedas por el diferencial de precio y de 1 moneda por el dividendo; es decir, obtuvo un beneficio de 3 pesos.

Cuando hablamos de rentabilidad, sin embargo, no siempre estaremos interesados en la rentabilidad de un accionista en el mercado de capitales. Es más, muchas veces necesitaremos calcular la rentabilidad en empresas de capital cerrado sin la existencia de valores de mercado que nos facilitan la tarea. En algunos casos, buscaremos medir la rentabilidad obtenida por una línea de negocio, o por un proyecto de una empresa que no cotiza en bolsa. En esos casos, no podremos confiar en la valuación realizada por el mercado, por lo que será necesario obtener otras medidas del beneficio y del capital invertido. Normalmente, en esos casos solemos confiar en los valores que nos brinda la contabilidad financiera, los que, en algunos casos, pueden requerir algunos ajustes.

Es necesario comprender que los conceptos de beneficio obtenido y de capital invertido deberán ser definidos y analizados de manera congruente. Es claro que en un estado de resultados hay varios niveles -o definiciones- de beneficio y una de las maneras de comprenderlo mejor es la de separarlo en base a quién es su propietario.

El Beneficio Neto es el beneficio que obtuvo la empresa después de facturar la venta de todos sus productos y deducir todos los gastos y costos necesarios para su generación.

Es incontrastable que este beneficio es de los accionistas dado que es el beneficio residual después de que todos los acreedores han cobrado sus acreencias. El beneficio antes de impuestos es el que está disponible tanto para los accionistas como para el Estado en su función de recaudación de impuestos.

Subiendo un paso, encontramos el EBIT, acrónimo de Beneficio antes de Intereses e Impuestos en inglés (Earnings Before Interest and Taxes). Este es el beneficio que está disponible para los accionistas, el Estado y los acreedores financieros.

De hecho, de él se pagan los intereses y los impuestos, y el sobrante quedará disponible para los accionistas.

Al continuar con el análisis, llegamos a las ventas, que es en sí mismo una definición, un poco extraña tal vez, de beneficio; es el beneficio del cual se tienen que cobrar todos aquellos que han posibilitado, de alguna manera, la operación.

De esa cuenta, cobrarán los empleados, los proveedores de materia prima, bienes y servicios, los acreedores financieros, el Estado y, finalmente, los accionistas. Vemos, entonces, que la definición de beneficio varía según quién sea el que va a recibirlo.

Una vez discutida la definición de beneficio, deberemos discutir la definición de capital invertido. Para ello, necesitamos determinar quién invirtió dicho capital. Podemos agrupar a los inversores en: 1) accionistas, 2) acreedores financieros, 3) proveedores de materias primas, bienes y servicios, 4) empleados y 5) Estado.

Las finanzas corporativas se suelen concentrar en el capital invertido por los accionistas, y en el capital invertido por los inversores financieros, grupo formado por los acreedores financieros y los accionistas. La inversión, concepto tan sencillo en el ejemplo del inversor que había comprado una acción por 10 pesos, en este caso suele ser un concepto un tanto más complejo de comprender.

En principio, la manera más habitual de reflejar la inversión en una empresa es la de medir sus activos. El activo total de una empresa muestra el total de la inversión, y en el pasivo muestra los montos invertidos por quienes la financiaron, dado que la inversión realizada debe ser financiada por alguien y los activos y los pasivos son iguales.

Adicionalmente, el valor del pasivo correspondiente a los accionistas, el patrimonio neto, refleja el monto de la inversión de los accionistas en la empresa, y el valor del pasivo correspondiente a los acreedores financieros y las deudas financieras reflejan el valor de su inversión en la misma. El activo -la inversión- total de la empresa, es financiado por los diferentes inversores, además, aquella porción del activo financiado por los inversores financieros -accionistas y acreedores financieros-, se suele llamar activo neto. Es decir, que el activo total se compone del activo neto más una parte del activo financiada por acreedores comerciales y empleados de la compañía.

De esto se desprende que, si consideramos el beneficio disponible para los accionistas, deberemos compararlo con la inversión realizada por estos, es decir, el monto de inversión financiado por el patrimonio neto. Análogamente, si consideramos el beneficio disponible para los inversores financieros, tendremos que considerar como inversión al activo neto. El ROE, cuyo nombre viene del inglés (Return on Equity), se basa en el análisis de la rentabilidad obtenida por los accionistas, para lo que necesita medir el beneficio y la inversión realizada por los mismos.

Es decir, el beneficio neto sobre el patrimonio neto. El RONA (del inglés, Return on Net Assets) es la rentabilidad obtenida por los inversores financieros. Para su estimación, es necesario comparar su beneficio obtenido. Es importante aclarar que el EBIT está disponible para los accionistas, los acreedores financieros y el Estado -en los impuestos-, mientras que el activo neto fue financiado solamente por los dos primeros.



Un punto importante para cerrar este tema es la consideración del momento en que fue realizada la inversión. En el caso del inversor que compra una acción en la bolsa, es muy sencillo determinar que el momento en que fue realizada la inversión es el momento en que se compra la acción, pero en los casos del ROE y el RONA, no es claro cuál es el momento en que se ha realizado la inversión.

Decíamos que el valor de la inversión se computa al usar la cuenta patrimonial del activo, que es una foto de las inversiones de la empresa en un determinado momento en el tiempo, pero no nos indica hace cuánto se han realizado.

Consideremos el caso de una empresa que cierra su balance anual en diciembre e invierte en una nueva planta industrial en noviembre, al fin del ejercicio: el balance va a reflejar el monto de la inversión en la planta, pero es innegable que la inversión no estuvo "activa" durante todo el año, sino solamente un mes. Por eso es importante intentar capturar la realidad de la mejor manera posible, en algunos casos es conveniente usar el activo neto al inicio del período, en otros casos es mejor utilizar el promedio de los cierres mensuales del activo neto, y así sucesivamente, según el criterio que parezca más oportuno.

La rentabilidad obtenida por un inversor en el mercado de capitales nos entrega un valor numérico. La dificultad reside en saber si ese valor numérico es alto o bajo, o en otras palabras, si resulta suficiente o insuficiente para los inversores.

Saber que una empresa generó un ROE de 12,4% no nos dice si generó una rentabilidad adecuada. Una de las ideas básicas de las finanzas corporativas es que las empresas deberán generar una rentabilidad adecuada para repagar el riesgo asumido por sus inversores. Para ello, es necesario saber cuál es esa rentabilidad adecuada.

Sabemos que los diferentes tipos de inversores financieros enfrentan distintos tipos de riesgos, por lo que tendrán diferentes rentabilidades esperadas. En las secciones anteriores, dividíamos a los inversores financieros en accionistas y acreedores financieros. Diremos que los accionistas esperan un retorno que denominaremos "retorno esperado del patrimonio neto", y que los acreedores financieros esperan un retorno que llamaremos "retorno esperado de la deuda".

El retorno esperado de los inversores financieros será entonces un promedio ponderado del retorno esperado de los accionistas y los acreedores financieros.

Este promedio se calcula usando el retorno esperado por cada uno de los inversores, ponderado por la inversión realizada. Adicionalmente, deberemos tener en cuenta que, dado que el pago de intereses de la deuda genera ahorros impositivos para la empresa, su retorno esperado se deberá corregir para contemplar su ventaja fiscal asociada. El "retorno esperado por los inversores financieros" es el promedio ponderado de los retornos esperados de los accionistas y los acreedores financieros, ponderado por la cantidad de patrimonio neto y deuda en la estructura del financiamiento aportado por los inversores.

Tiene en cuenta el efecto del escudo fiscal generado por el pago de los intereses de la deuda.

Por lo expuesto, resulta claro que en el caso del retorno obtenido por un accionista por su inversión en acciones en la bolsa de comercio, o en el cálculo del ROE, estos se deberán comparar con el retorno esperado del accionista y el retorno obtenido por los inversores financieros en su conjunto. El RONA se deberá comparar con el retorno esperado por los inversores financieros.

Una vez comprendido el concepto de rentabilidad, vamos a pasar ahora a discutir algunos elementos que nos permitan lograr algunas mejoras en la rentabilidad de la empresa. Tomaremos el ROE como punto de partida.

La conocida fórmula de Dupont nos permite ver que la rentabilidad es función de tres variables que se interrelacionan, de hecho, la podemos reformular como ROE igual a margen x rotación x apalancamiento financiero. Es decir: trabajando sobre el margen, sobre la rotación o sobre el apalancamiento financiero, podemos modificar la rentabilidad de la empresa. Es interesante notar, sin embargo, que la mayoría de los directivos circunscribe las acciones de mejora de rentabilidad a trabajar sobre el margen, olvidando las otras dos variables mencionadas. De alguna manera, esto refleja una cierta confusión entre los términos margen y rentabilidad.

Trabajar sobre el margen implica intentar aumentar los ingresos y minimizar sus egresos asociados. Ese tipo de análisis suele olvidar la inversión necesaria para la generación del

beneficio, es decir, podemos tomar decisiones que nos ayuden a bajar los costos a expensas de aumentar la inversión, lo que puede aumentar nuestro margen, pero no necesariamente va a mejorar nuestra rentabilidad.

Trabajar sobre la rotación implica mejorar la eficiencia de la inversión, es decir, aumentar los ingresos intentando disminuir los activos, es decir la inversión necesaria para obtenerlos. No es lo mismo lograr un determinado margen con una inversión alta, que lograrlo con una inversión más baja. Trabajar sobre la rotación implica intentar mejorar los niveles de eficiencia de la inversión.

Trabajar sobre el apalancamiento financiero implica trabajar sobre el mix de financiamiento de la inversión. En países con mercados financieros eficientes, las decisiones de estructura de capital pueden contribuir a la mejora de la rentabilidad; en los países con mercados de capitales poco desarrollados, la capacidad de generar valor a través de este término de la ecuación es un poco más discutible.

Lo importante es comprender la importancia de cada uno de los componentes de la rentabilidad. Hay empresas que, por sus características, generan rentabilidad a través del margen, mientras que hay otras que lo hacen por su rotación, y otras que lo hacen por su apalancamiento financiero. Para comprender mejor este concepto, consideremos el caso de tres empresas muy diferentes entre sí: 1) La empresa A produce y comercializa un producto muy novedoso basado en un fuerte desarrollo de investigación que la protege del ingreso de competidores que le erosionen el margen. 2) La empresa B es una empresa comercializadora de productos de consumo masivo que se dedica a comprar los productos de los fabricantes y a venderlos a los consumidores de la manera más eficiente posible. 3) La empresa C presta un servicio público, transporta gas desde los centros de producción hasta los centros de consumo.

Esta empresa tiene una posición competitiva protegida por el Estado, por lo que tiene un negocio muy estable y de bajo riesgo.

Dadas las características de las tres empresas presentadas, podemos afirmar que su generación de rentabilidad será sustancialmente diferente: la empresa A generará rentabilidad fundamentalmente por un alto margen, mientras que la empresa B tendrá un margen necesariamente bajo, pero generará rentabilidad por una alta rotación debido a una gran

eficiencia logística y el manejo de su capital de trabajo. La empresa C, por su lado, generará su rentabilidad por medio de un agresivo apalancamiento financiero, es decir, logrará producir rentabilidad minimizando la necesidad de financiar las inversiones con recursos propios, posible gracias a la baja volatilidad de sus flujos de fondos.

Las diferencias mostradas en el párrafo anterior no son patrimonio exclusivo de las empresas de diferentes industrias, sino que pueden verse en empresas de la misma industria. Para ilustrar este punto, vamos a considerar el caso de tres empresas de computadoras personales.

Vemos cómo IBM genera su alta rentabilidad fundamentalmente por un apalancamiento sustancialmente mayor al de sus competidores, mientras que Dell la genera basándose en una alta rotación. La comprensión de esta dinámica de la composición de la rentabilidad nos ayuda a comprender la eficiencia de las eventuales acciones directivas tendientes a mejorar la rentabilidad. ¿Qué tan fácil es mejorar en margen, la rotación o el apalancamiento financiero? Dicho de otra manera, ¿qué tan fácil sería para Dell incrementar sustancialmente su rentabilidad aumentando su apalancamiento financiero? ¿Podría IBM mejorar su rentabilidad aumentando su rotación? En una industria con la dinámica competitiva, como la de las computadoras, ¿qué tan fácil hubiera resultado aumentar el margen? Es necesario, además, considerar la posibilidad de mejorar alguno de los componentes de la rentabilidad cediendo en alguno de los otros, por ejemplo, disminuyendo el margen para intentar aumentar la rotación. Y detenemos el análisis en este punto, aunque es fácil ver que estos conceptos pueden llevar a un rediseño de la estrategia competitiva de las empresas dentro de un sector industrial.

Cálculo de beneficios. Reflexionamos acerca del concepto de rentabilidad, concepto no siempre bien comprendido por los directivos y los analistas de empresas. La rentabilidad es de vital importancia para una empresa, dado que sus inversores entran en ese negocio en busca de una rentabilidad esperada, si la empresa no logra obtenerla, en algún momento los inversores decidirán el fin de su inversión en la empresa e invertir en otro negocio, dejando a la empresa sin capital para invertir, y eventualmente, sin liquidez.

Vimos que, muchas veces, se confunde el concepto de rentabilidad con el concepto de margen y que, en realidad, el concepto de rentabilidad es sustancialmente más complejo.

La rentabilidad necesita de la concurrencia del margen de beneficio, de la inversión realizada y del tiempo en el que este beneficio se genera.

Vimos también que es necesario especificar para quién estamos estimando la rentabilidad. Normalmente en finanzas corporativas nos dedicamos a: 1) los accionistas y 2) a los inversores financieros, grupo que incluye a los accionistas y a los acreedores financieros. Cada grupo tiene su propia definición de beneficio, su propia definición de inversión realizada y su propia definición de rentabilidad esperada.

Finalmente, trabajamos algunas ideas para mejorar la rentabilidad de las empresas. Para ello, destacamos la importancia de considerar a la rentabilidad como la interrelación entre: 1) el margen, 2) la rotación, y 3) el apalancamiento financiero.

Decíamos que es común que los directivos tomen decisiones que tienden a mejorar el margen, pero esas decisiones no necesariamente logran mejorar la rentabilidad, es más, muchas veces la empeoran, por ejemplo en los casos en los que por mejorar el margen se empeoran la rotación o el apalancamiento financiero.

Interpretando a Flores (2010)<sup>44</sup>, la rentabilidad empresarial obtenida por las pymes industriales de confecciones de Lima Metropolitana, es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses. La rentabilidad es la ganancia que una persona recibe por poner sus ahorros en una institución financiera y se expresa a través de los intereses, que corresponden a un porcentaje del monto de dinero ahorrado. A estos se agregan los reajustes que permiten mantener el valor adquisitivo del dinero que se haya ahorrado. Normalmente las fórmulas de ahorro ofrecidas en las instituciones financieras entregan Renta Fija o Renta Variable.

La Renta Fija corresponde a los sistemas de ahorro en que desde el momento en que se lleva el dinero al banco, se conoce la tasa de interés que se pagará regularmente, de acuerdo con el plazo que se haya fijado. Los depósitos a plazo y de las cuentas de ahorro funcionan de esta manera y son preferidas por quienes desean tener un riesgo bajo en sus ahorros, aunque reciban una rentabilidad menor.

---

<sup>44</sup> Flores S. Jaime (2010) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.

La Renta Variable se refiere a los casos en que la rentabilidad dependerá de varios factores, tales como el comportamiento del mercado o la inflación de un período, por lo que nunca se puede asegurar el monto en que variará, la que incluso puede llegar a ser negativa, es decir, constituir una pérdida para quien ahorra. El mejor ejemplo de este tipo de rentabilidad son las acciones, las cuales son preferidas por quienes desean una rentabilidad mayor, aunque deban experimentar un riesgo más alto.

#### **2.3.1.4. DECISIONES SOBRE RIESGOS**

Interpretando a Mascareñas (2013)<sup>45</sup>; las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra deben tomar decisiones sobre riesgos sobre sus deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades. Al respecto, 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.

Existen varios tipos de riesgos financieros: 1) 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; ii) Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados; 2) Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones. 3) Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no 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. 3) Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de

---

<sup>45</sup> Mascareñas, Juan (2013) Rentabilidad y riesgo financiero. Madrid. Editorial Días de Santos.

procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. 4) Riesgo país o riesgo soberano; y, 5) Riesgo sistémico.

El riesgo financiero, también conocido como riesgo de crédito o de insolvencia. Hace referencia a las incertidumbres en operaciones financieras derivadas de la volatilidad de los mercados financieros y de crédito. Por ejemplo a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de los intereses, amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre. El riesgo financiero está estrechamente relacionado con el riesgo económico puesto que los tipos de activos que una empresa posee y los productos o servicios que ofrece juegan un papel importantísimo en el servicio de su endeudamiento. (Riesgos económico y financiero).

## **2.3.2. CONCEPTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL**

### **2.3.2.1. ECONOMÍA EMPRESARIAL**

Según Koontz & O'Donnell (2010)<sup>46</sup>, la economía empresarial en el uso de los recursos, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra adquieren 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 qué grado los recursos como los suministros diversos, equipo, etc.; son adquiridos al mejor precio y en qué medida son los recursos adecuados?; b) Cómo se comparan los gastos presentes con el presupuesto?; c) En qué 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,

---

<sup>46</sup>Koontz R. & O'Donnell C. (2010) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

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.

#### **2.3.2.2. EFICIENCIA EMPRESARIAL**

Según Koontz & O'Donnell (2010)<sup>47</sup>, la eficiencia empresarial, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión empresarial de las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra. La eficiencia empresarial 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. Las industrias 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

---

<sup>47</sup>Koontz R. & O'Donnell C. (2010) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.



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 pyme. 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 cómo 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 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.

### 2.3.2.3. EFECTIVIDAD EMPRESARIAL

Interpretando a Koontz & O'Donnell (2010)<sup>48</sup>, la efectividad empresarial, se refiere al grado en el cual se logra 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 qué 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 líderes 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 dentro de la organización como parte de un sistema esencial de la estabilidad de dicha empresa.

---

<sup>48</sup>Koontz R. & O'Donnell C. (2010) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

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 lograr 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 incrementarán 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 sí 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.

Analizando a Pérez (2010)<sup>49</sup>, cuando los responsables de la gestión empresarial de las pymes industriales 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 pyme 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

#### **2.3.2.4. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**

Interpretando a Redondo (2009)<sup>50</sup>, la competitividad empresarial es la capacidad de las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúa. 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

---

<sup>49</sup> Pérez E. (2010) Organización y Administración de la micro y pequeña empresa industrial. Lima: Editorial San Marcos.

<sup>50</sup> Redondo A. (2009) Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano.

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 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 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 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.

### **2.3.2.5. MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL**

Analizando a Urteaga (2013)<sup>51</sup>, la mejora continua empresarial está referida a la innovación que se realicen en las pymes de confecciones textiles del Emporio Comercio Comercial Gamarra; entendiéndose como tal a los cambios en los rubros y tipos de confecciones; actividades y funciones de las industrias de confecciones; así como en los procesos y procedimientos industriales con el fin de reducir costos, gastos, tiempos, movimientos y otros aspectos relacionados. También se entiende como mejora continua al proceso de gestión relacionado al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa en el marco de la permanente innovación que se lleva a cabo. La mejora continua empresarial, es el proceso innovador emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad innovativa, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

La mejora continua empresarial, es el conjunto de acciones innovativas que permiten obtener el máximo rendimiento de las actividades que desarrolla la entidad. Es hacer que los miembros de una entidad innoven y trabajen juntos con mayor productividad, que disfruten de su trabajo, que desarrollen sus destrezas y habilidades innovativas y que sean buenos representantes de la empresa, presenta un gran reto para los directivos de la misma.

Cuando el proceso de gestión alcanza el estándar innovativo a continuación, puede considerarse que está en mejora continua. La gestión puede considerarse en mejora continua si: i) Se están logrando los objetivos operacionales de la entidad; ii) Disponen de información adecuada hasta el punto de lograr los objetivos operacionales de la entidad; iii) Si se prepara de forma fiable la información administrativa, financiera, económica, laboral, patrimonial y otras de la entidad; y, iv) Si se cumplen las leyes y normas aplicables. Mientras que la gestión

---

<sup>51</sup>Urteaga Sánchez, Roberto (2013) Mejora continua empresarial. México. Litográfica Ingramex S.A.



institucional es un proceso, su mejora es un estado o condición del proceso en un momento dado, el mismo que al superar los estándares establecidos facilita alcanzar la mejora.

La determinación de si una gestión está en mejora continua o no y su influencia en la pyme, constituye una toma de postura subjetiva que resulta del análisis de si están presentes y funcionando eficazmente los cinco componentes del control interno: entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión.

El funcionamiento con mejora continua, proporciona un grado de seguridad razonable de que una o más de las categorías de objetivos establecidos va a cumplirse. Cuando los responsables de la gestión se preocupan por hacer correctamente las cosas se está transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos disponibles) y cuando utiliza instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar 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 busca los mejores costos y mayores beneficios está en el marco de la economía. La eficiencia, eficacia y economía no van siempre de la mano, ya que una entidad puede ser eficiente en sus operaciones, pero no eficaz, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser eficaz, aunque sería mucho más ventajoso si la eficacia estuviese acompañada de la eficiencia para optimizar la gestión.

## **2.4. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.4.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL O ALTERNATIVA**

Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **2.4.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS**

- 1) Las decisiones de financiamiento facilitarían la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 2) Las decisiones de inversión facilitarían la efectividad de las pequeñas y medianas industrias de confecciones Lima Metropolitana.
- 3) Las decisiones de rentabilidad influirían en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 4) Las decisiones sobre riesgos influirían en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

## **2.5. MARCO FILOSÓFICO, ÉTICO Y SOCIOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN.**

### **2.5.1. MARCO FILOSÓFICO DE LA INVESTIGACIÓN**

Interpretando a Bunge (2012)<sup>52</sup>, 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. El desarrollo es un asunto muy serio y debe solucionarse, en este caso por intermedio de 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 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

---

<sup>52</sup>Bunge, Mario (2012) La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel.

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 epistémē (conocimiento, teoría, doctrina) que significa imponerse en algo porque se está seguro, el sustantivo epistémē alude el conocimiento inquebrantable y científico.

### **2.5.2. MARCO ÉTICO DE LA INVESTIGACIÓN**

Interpretando a Bunge (2012)<sup>53</sup>, en este marco, todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. 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 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.

---

<sup>53</sup>Bunge, Mario (2012) La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel.

**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.

**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.

### 2.5.3. MARCO SOCIOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Interpretando a Bunge (2012)<sup>54</sup>, en el contexto del marco sociológico, la investigación estudia, describe, analiza y explica la causalidad del desarrollo empresarial, 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

---

<sup>54</sup>Bunge, Mario (2012) La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel.

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.

Este trabajo es importante por qué las decisiones financieras en las pequeñas y medianas industrias de confecciones 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 productos terminados; 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 las pequeñas y medianas industrias de confecciones como la adquisición, renovación de la maquinaria y equipo que se necesita para producir los bienes; para adquirir las unidades de transporte, muebles y equipos diversos necesarios para mantenerlos dentro de 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **CAPITULO III:**

## **MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN**

Esta investigación es de tipo básica o pura. Todos los aspectos son teorizados, sin embargo pueden ser aplicados por las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN**

La investigación es del nivel descriptivo-explicativo, por cuanto se describe las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. Asimismo explica la forma como las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

**Inductivo.-** Para inferir las decisiones financieras en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. También se inferirá los resultados de la muestra en la población.

**Deductivo.** – Para sacar las conclusiones de las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.



### **3.4.DISEÑO DE INVESTIGACIÓN**

El diseño ha sido el plan o estrategia que se desarrolló para obtener la información que se ha requerido en 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

En este diseño se observaron las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana, tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos y obtener las conclusiones del caso.

### **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. 378.
- 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 se 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:**

<b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b>	
<b>X. Decisiones financieras</b>	
<b>Dimensiones:</b>	
X.1. Decisiones de financiamiento	
X.2. Decisiones de inversión	
X.3. Decisiones de rentabilidad	
X. 4. Decisiones sobre riesgos	
<b>Indicadores:</b>	
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 de los riesgos	
<b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b>	
<b>Y. Desarrollo empresarial</b>	
<b>Dimensiones:</b>	
Y.1. Economía y eficiencia empresarial	
Y.2. Efectividad empresarial	
Y.3. Competitividad empresarial	
Y.4. Mejora continua empresarial	
<b>Indicadores:</b>	
Y.1.1. Grado de economía y eficiencia empresarial	
Y.2.2. Grado de efectividad empresarial	
Y.3.3. Grado de competitividad empresarial	
Y.4.4. Grado de mejora continua empresarial	

Fuente: Modelo de investigación desarrollado.

### 3.7. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La población de la investigación estuvo conformada por 24,000 empresarios de las empresas de confecciones de Lima Metropolitana. Esta cantidad está de acuerdo al Censo Empresarial del INEI.

### 3.8. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

La muestra estuvo conformada por 378 empresarios de las empresas de confecciones de Lima Metropolitana.

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.

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

**Dónde:**

**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 24,000 empresarios.

**EE** Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

**Sustituyendo:**

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 24,000) / (((0.05)^2 \times 23,999) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

**n = 378**

### **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 aplicaron al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana. El carácter cerrado es por el poco tiempo que dispusieron los encuestados para responder sobre la investigación. También contuvo 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.**- Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.**- Se utilizó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

### **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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos.**- Esta técnica facilitó los datos sobre las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana ha sido presentada en tablas y/o cuadros para analizarlos e interpretarlos.
- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizaron para presentar información sobre las decisiones financieras y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

## **CAPITULO IV:**

### **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1.CONTRASTACIÓN DE 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 facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis nula es la siguiente:

**H0:** Las decisiones financieras NO facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

##### **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** y la variable dependiente es **DESARROLLO EMPRESARIAL**.

Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

**TABLA DE ESTADÍSTICOS:**

<b>ESTADÍSTICOS</b>		<b>DECISIONES FINANCIERAS</b>	<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>
Muestra	Válidos	378	378
	Perdidos	000	000
Media		94.86	96.00
Desviación típica.		5.39	3.43

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 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, 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:**

<b>VARIABLES DE LA INVESTIGACION</b>	<b>INDICADORES ESTADÍSTICOS</b>	<b>DECISIONES FINANCIERAS</b>	<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>
<b>DECISIONES FINANCIERAS</b>	Correlación de Pearson	100%	<b>79.40%</b>
	Sig. (bilateral)		<b>3.30%</b>
	Muestra	378	378
<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	Correlación de Pearson	<b>79.40%</b>	100%
	Sig. (bilateral)	<b>3.30%</b>	
	Muestra	378	378

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)  $0.9 \leq R < 1$ ;                      3) Buena- 3)  $0.8 \leq R < 0.9$ ;                      4) Regular - 4)  $0.5 \leq R < 0.8$ ;                      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, sino 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	<b>DECISIONES FINANCIERAS  DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	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%	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** 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 ( $R^2 = 95.10\%$ ). 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**.

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:**

<b>Modelo</b>	<b>Variables</b>	<b>Coefficientes no estandarizados</b>		<b>Coefficientes estandarizados</b>	<b>t</b>	<b>Sig.</b>
		<b>B</b>	<b>Error típ.</b>	<b>Beta</b>	<b>B</b>	<b>Error típ.</b>
<b>1</b>	<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	43.80%	17.55%		2.50%	<b>3.04%</b>
	<b>DECISIONES FINANCIERAS</b>	55.10%	18.90%	79.40%	2.92%	<b>3.20%</b>

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** está vacío porque el estándar está 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** 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** 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.

## 4.2. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA

**TABLA No. 1:**

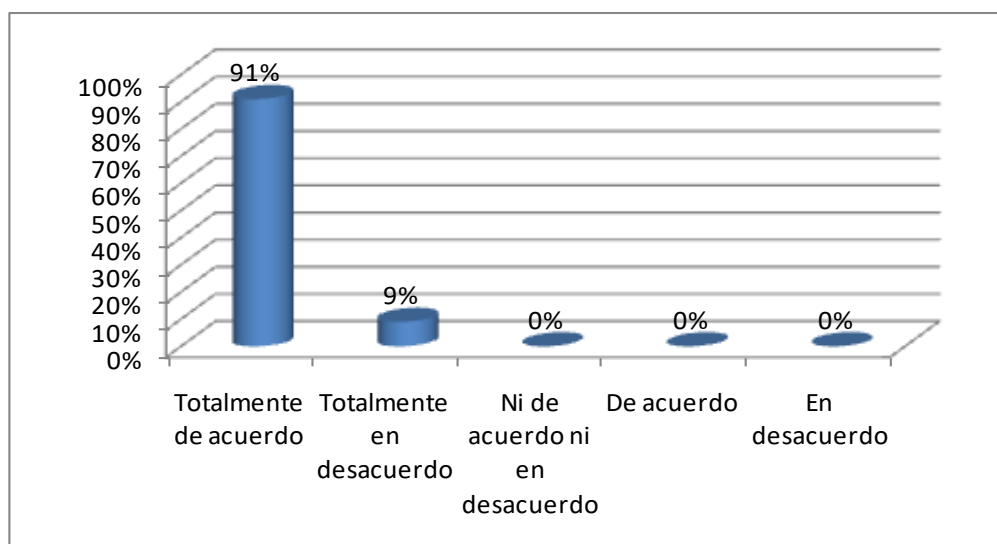
**Las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	344	91.00
2	Totalmente en desacuerdo	34	9.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

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 las industriales de confecciones de Lima Metropolitana.**



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 las industriales de confecciones de Lima Metropolitana.

**TABLA No. 2:**

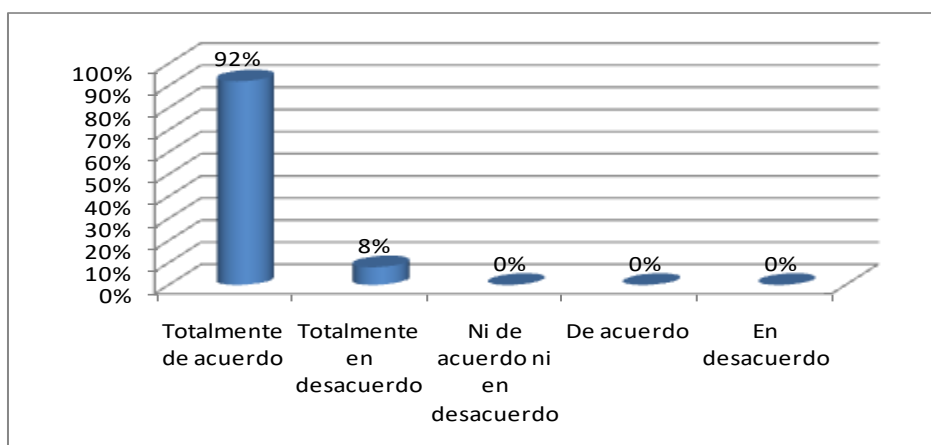
**Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	348	92.00
2	Totalmente en desacuerdo	30	8.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada

**GRAFICO NR 2:**

**Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades.

**TABLA No. 3:**

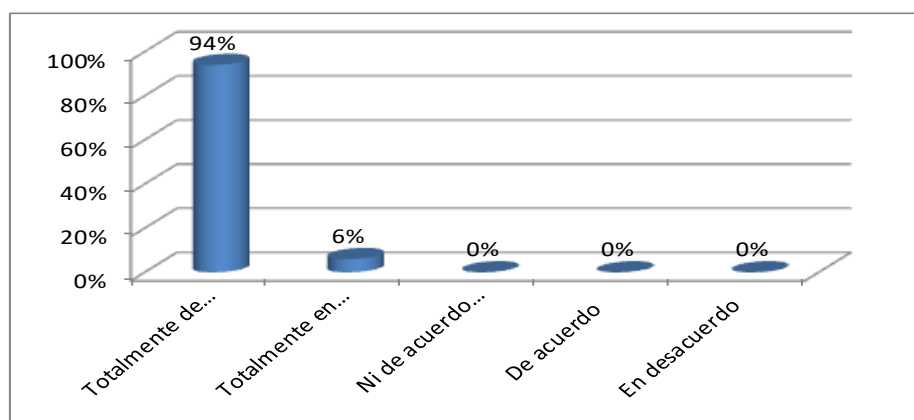
**Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	355	94.00
2	Totalmente en desacuerdo	23	6.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 3:**

**Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado.

**TABLA No. 4:**

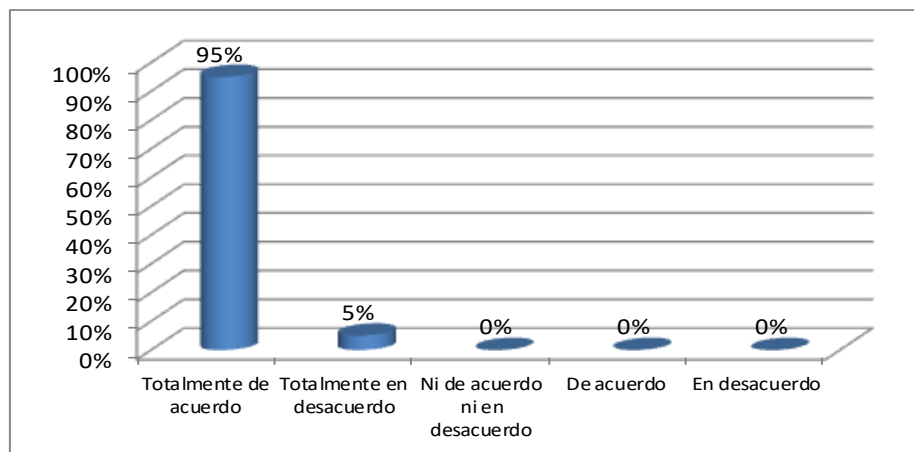
**Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las industrias de confecciones de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	359	95.00
2	Totalmente en desacuerdo	19	5.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada

**GRAFICO No. 4:**

**Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las industrias de confecciones de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos.**



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 las industrias de confecciones de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos.

**TABLA No. 5:**

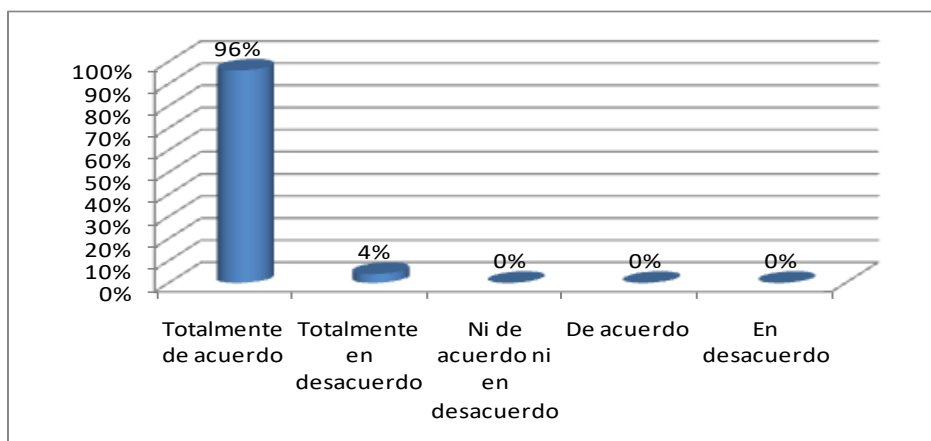
**Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	363	96.00
2	Totalmente en desacuerdo	15	4.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 5:**

**Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

**TABLA No. 6:**

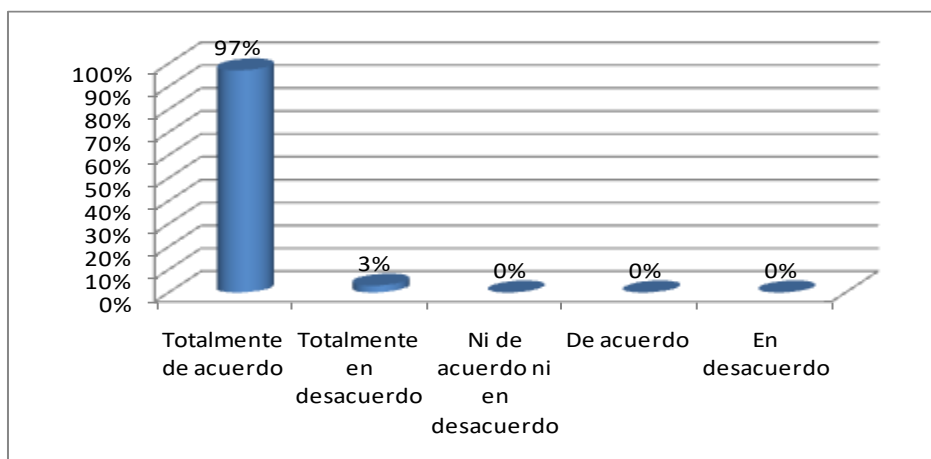
**Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	367	97.00
2	Totalmente en desacuerdo	11	3.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 6:**

**Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 97% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.

**TABLA No. 7:**

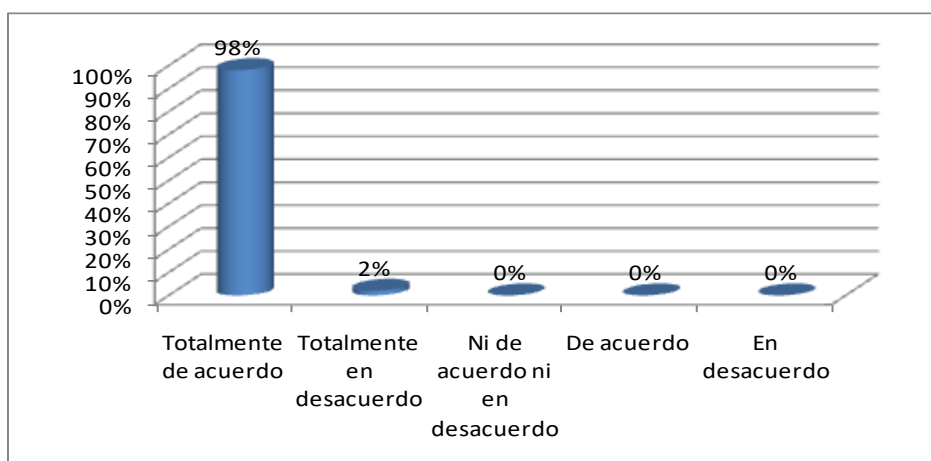
**Las decisiones de financiamiento de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	370	98.00
2	Totalmente en desacuerdo	08	2.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 7:**

**Las decisiones de financiamiento de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana 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 las industriales de confecciones de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.



**TABLA No. 8:**

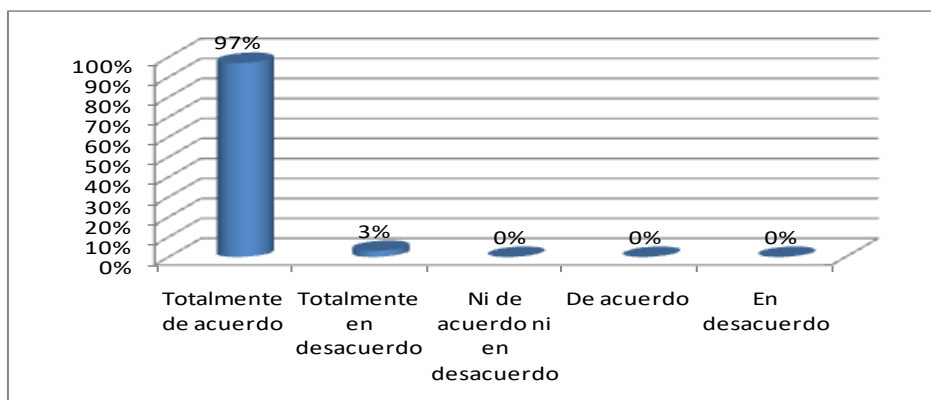
**La información financiera facilita la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	367	97.00
2	Totalmente en desacuerdo	11	3.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 8:**

**La información financiera facilita la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.

**TABLA No. 9:**

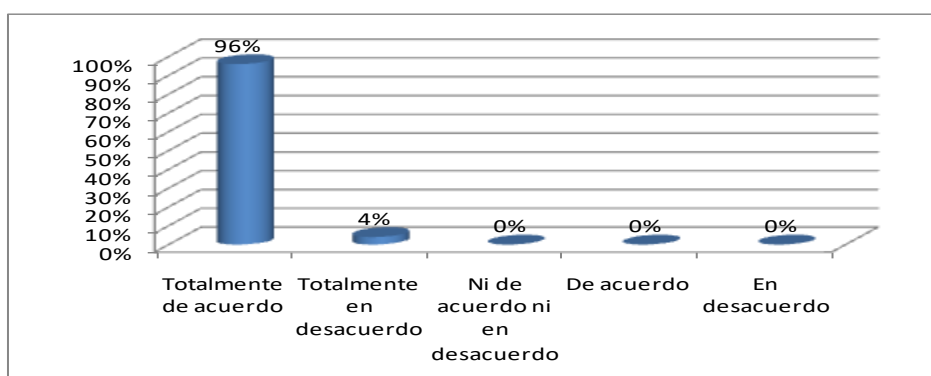
**La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	363	96.00
2	Totalmente en desacuerdo	15	4.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 9:**

**La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.

**TABLA No. 10:**

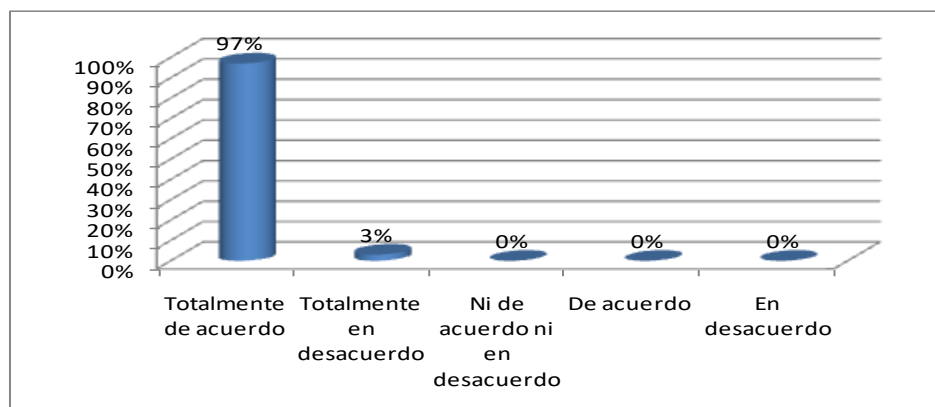
**Las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	367	97.00
2	Totalmente en desacuerdo	11	3.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 10:**

**Las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.

**TABLA No. 11:**

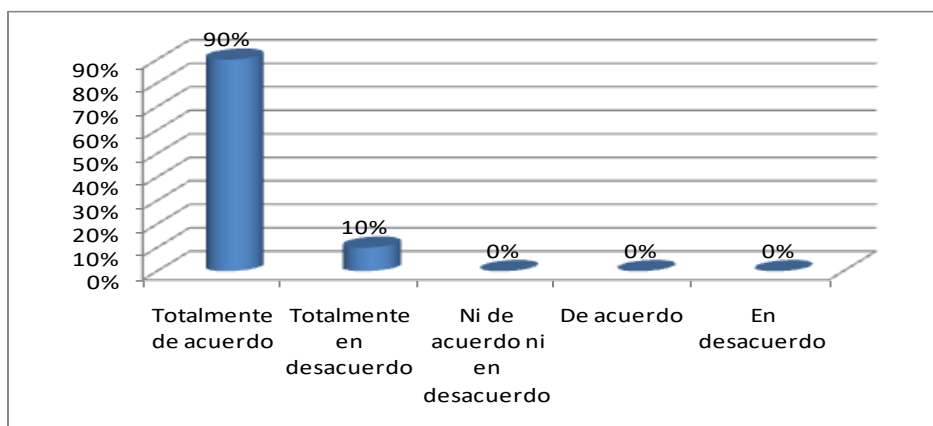
**El desarrollo es el nivel en que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	340	90.00
2	Totalmente en desacuerdo	38	10.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 11:**

**El desarrollo es el nivel en que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 es el nivel en que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

**TABLA No. 12:**

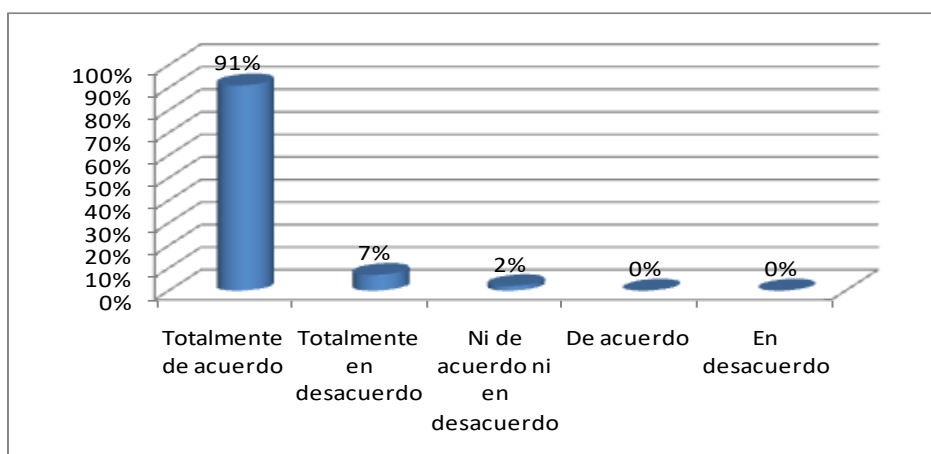
**La economía empresarial que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	344	91.00
2	Totalmente en desacuerdo	26	7.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	08	2.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 12:**

**La economía empresarial que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.

**TABLA No. 13:**

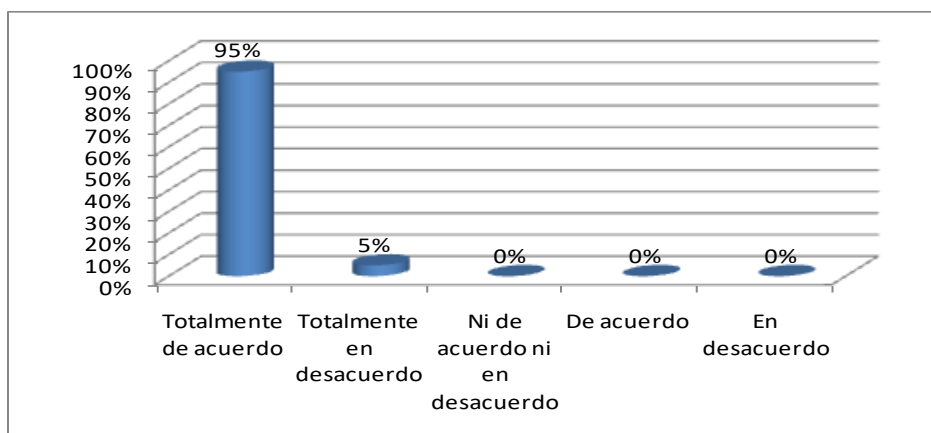
**La eficiencia que conducirá a las industrias de confecciones de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	359	95.00
2	Totalmente en desacuerdo	19	5.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 13:**

**La eficiencia que conducirá a las industrias de confecciones de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; 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 que conducirá a las industrias de confecciones de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

**TABLA No. 14:**

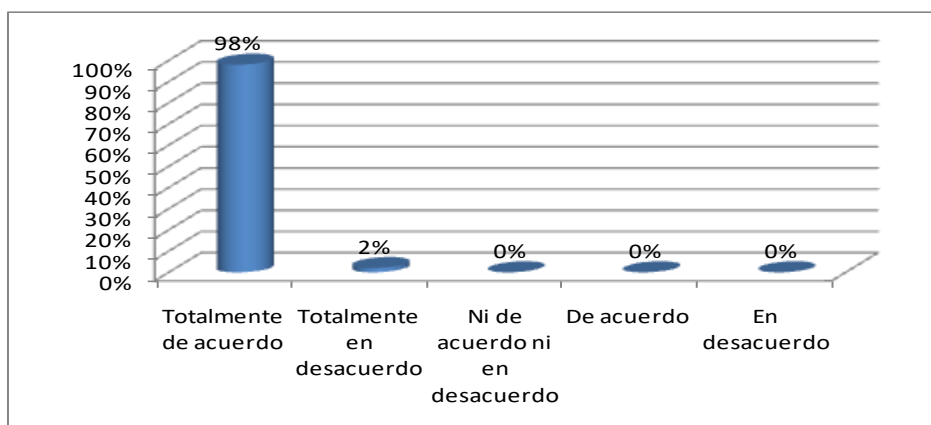
**La efectividad que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	370	98.00
2	Totalmente en desacuerdo	08	2.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 14:**

**La efectividad que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la efectividad que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas.

**TABLA No. 15:**

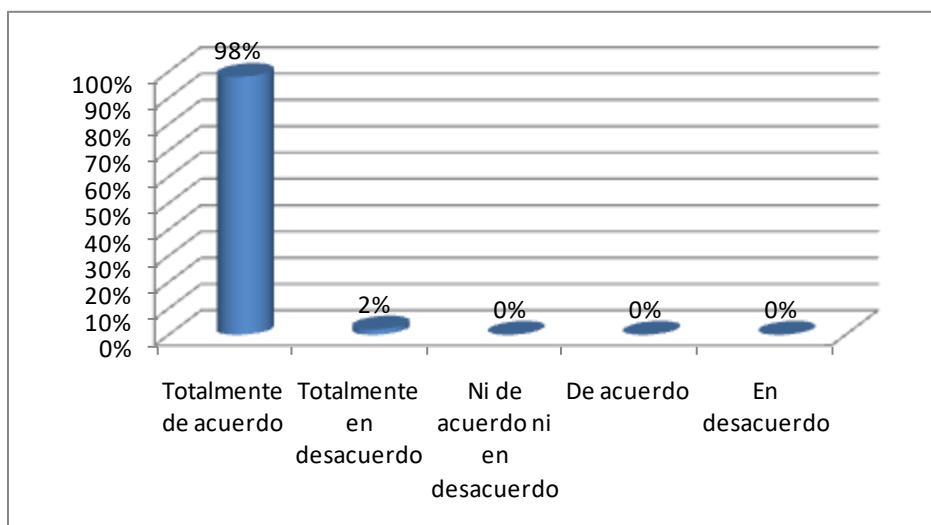
**La mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	370	98.00
2	Totalmente en desacuerdo	08	2.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 15:**

**La mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 98% de los encuestados acepta que la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.



**TABLA No. 16:**

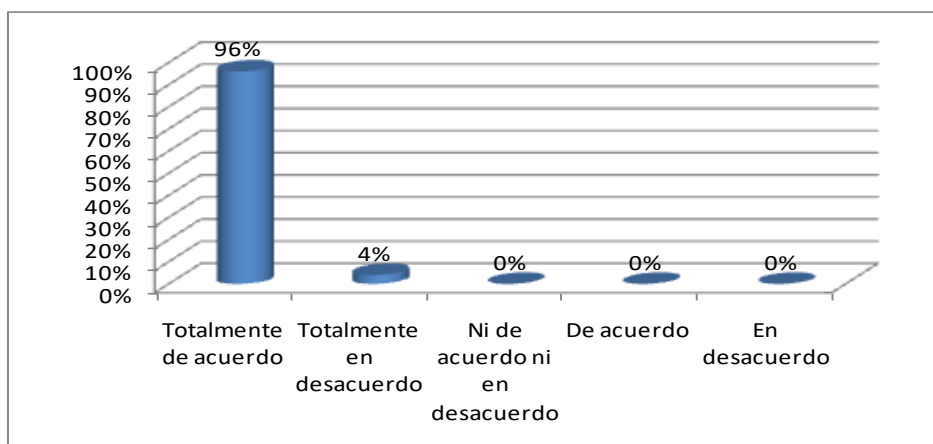
**La competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	363	96.00
2	Totalmente en desacuerdo	15	4.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 16**

**La competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.

**TABLA No. 17:**

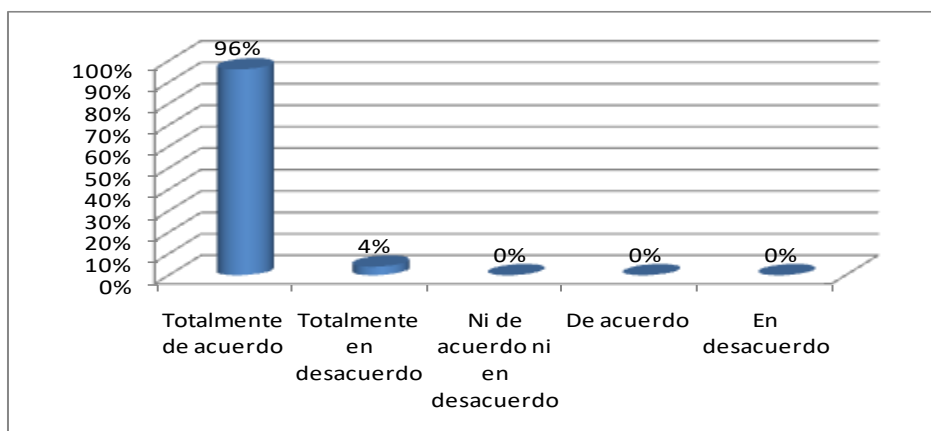
**La optimización gerencial de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	355	94.00
2	Totalmente en desacuerdo	23	6.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 17:**

**La optimización gerencial de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que la optimización gerencial de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.

**TABLA No. 18:**

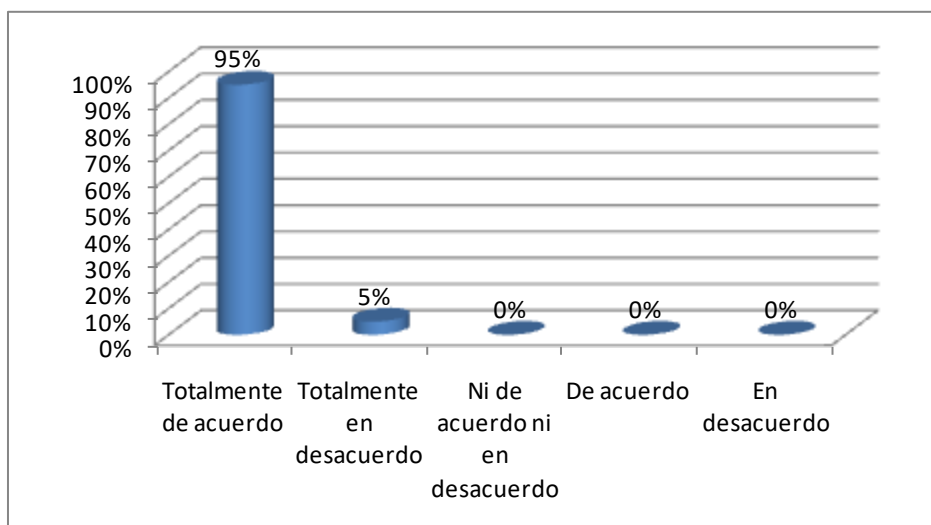
**La optimización de las decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	359	95.00
2	Totalmente en desacuerdo	19	5.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 18:**

**La optimización de las decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que la optimización de las decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.

**TABLA No. 19:**

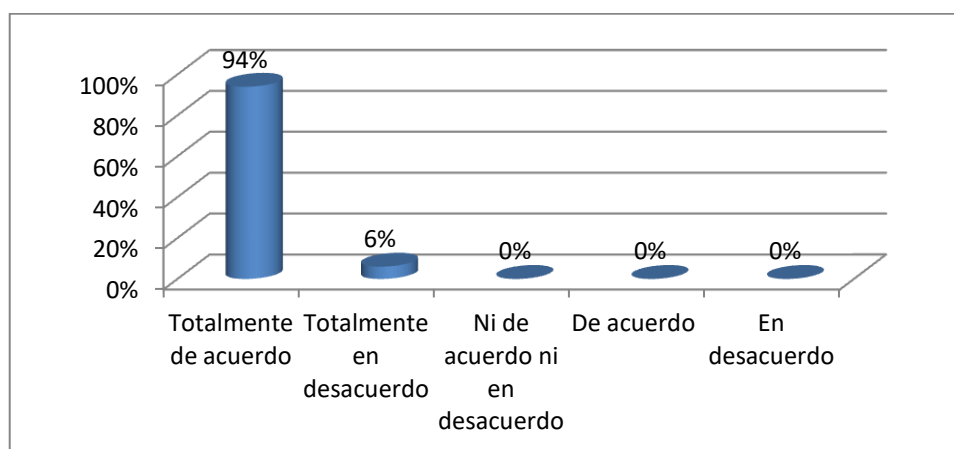
**El análisis económico, financiero y tributario de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.**

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	359	95.00
2	Totalmente en desacuerdo	19	5.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 19**

**El análisis económico, financiero y tributario de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.**



Fuente: Encuesta realizada.

### **INTERPRETACIÓN:**

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 95% de los encuestados acepta que el análisis económico, financiero y tributario de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.

**TABLA No. 20:**

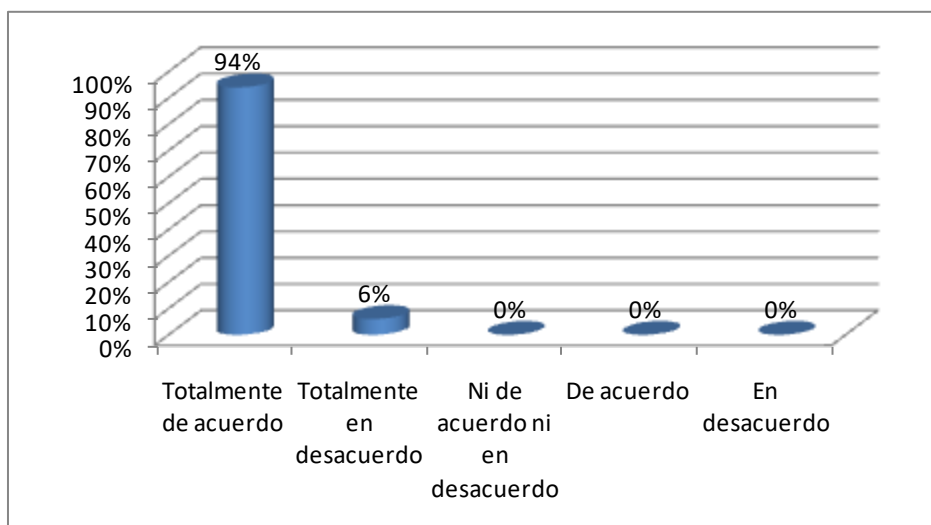
El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente de acuerdo	355	94.00
2	Totalmente en desacuerdo	23	6.00
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	En desacuerdo	00	00.00
	<b>TOTAL</b>	<b>378</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Encuesta realizada.

**GRAFICO No. 20:**

El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial.



Fuente: Encuesta realizada.

### INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 94% de los encuestados acepta que el análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial.

## **CAPITULO V:**

### **DISCUSIÓN**

#### **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 las industriales de confecciones de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 2) Según la Tabla No. 2, el 92% de los encuestados acepta que las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 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 las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 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 las industrias de confecciones de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos. Este resultado es similar al 90% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Calderón Carpio, Raúl (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
  
- 5) Según la Tabla No. 5, el 96% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 Cardoza Ramírez, Pedro (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
  
- 6) Según la Tabla No. 6, el 97% de los encuestados acepta que Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana 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 Cardoza

Ramírez, Pedro (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 7) Según la Tabla No. 7, el 98% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos; mediante el establecimiento de los lineamientos que permitan el máximo aprovechamiento del capital humano. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Cardoza Ramírez, Pedro (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 8) Según la Tabla No. 8 el 97%, considera que la información financiera facilita la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 9) Según la Tabla No. 9, el 96% de los encuestados, acepta que la oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 Mendoza Torres, Ana María (2005) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

10) Según la Tabla No. 10, el 97% de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; 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 Mendoza Torres, Ana María (2005) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

11) Según la Tabla No. 11, el 90% de los encuestados acepta que el desarrollo es el nivel en que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Este resultado es similar al 93% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Mendoza Torres, Ana María (2005) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 12) Según la Tabla No. 12, el 91% de los encuestados acepta que la economía empresarial que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; 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 Mendoza Torres, Ana María (2005) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 13) Según la Tabla No. 13, el 95% de los encuestados acepta que la eficiencia que conducirá a las industrias de confecciones de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; 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 Chavieri Salazar Cesar (2011) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 14) Según la Tabla No. 14, el 98% de los encuestados considera estima que la efectividad que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Chavieri Salazar Cesar (2011) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras

facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

15) Según la Tabla No. 15, el 98% de los encuestados acepta que la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Chavieri Salazar Cesar (2011) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

16) Según la Tabla No. 16, el 96% de los encuestados acepta que la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia. Este resultado es similar al 98% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Chavieri Salazar Cesar (2011) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

17) Según la Tabla No. 17, el 94% de los encuestados acepta que la optimización gerencial de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Chavieri Salazar Cesar (2011) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

- 18) Según la Tabla No. 18, el 95% de los encuestados, contesta que la optimización de las decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial. Este resultado es similar al 96% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Begazo Villanueva, José Domingo (1996) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 19) Según la Tabla No. 19, el 95% de los encuestados acepta que el análisis económico, financiero y tributario de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial. Este resultado es similar al 94% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Begazo Villanueva, José Domingo (1996) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.
- 20) Según la Tabla No. 20, el 94% de los encuestados acepta que el análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial. Este resultado es similar al 92% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Begazo Villanueva, José Domingo (1996) 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. Estos resultados son congruentes con el modelo de investigación: Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

## 5.2.CONCLUSIONES

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgos tomadas en forma oportuna y con la información suficiente, competente y relevante.
- 2) Las decisiones de financiamiento facilitarían la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la negociación de fuentes internas y externas al costo razonable.
- 3) Las decisiones de inversión facilitarían la efectividad de las pequeñas y medianas industrias de confecciones Lima Metropolitana; mediante el capital de trabajo y bienes de capital necesarias para generar la mayor rentabilidad empresarial.
- 4) Las decisiones de rentabilidad influirían en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la información sobre rentabilidad sobre ventas, activos y patrimonio.
- 5) Las decisiones sobre riesgos influirían en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la información sobre el riesgo sistemático y no sistemático.

### 5.3.RECOMENDACIONES

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgos tomadas en forma oportuna y con la información suficiente, competente y relevante. Por tanto los directivos y funcionarios deben estar bien informado y/o asesorados para tomar las mejores decisiones financieras.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de financiamiento facilitarían la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la negociación de fuentes internas y externas al costo razonable. Por tanto los directivos y funcionarios deben informarse adecuadamente para elegir entre muchas fuentes las más adecuadas para las empresas.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de inversión facilitarían la efectividad de las pequeñas y medianas industrias de confecciones Lima Metropolitana; mediante el capital de trabajo y bienes de capital necesarias para generar la mayor rentabilidad empresarial. Por tanto los directivos y funcionarios deben ponderar adecuadamente cuales son las mejores inversiones que necesitan las empresas.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de rentabilidad influirían en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la información sobre rentabilidad sobre ventas, activos y patrimonio. Por tanto los directivos y funcionarios deben ponderar la rentabilidad y el riesgo de sus empresas en forma permanente.
- 5) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones sobre riesgos influirían en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la información sobre

el riesgo sistemático y no sistemático. Por tanto los directivos y funcionarios deben compensar los riesgos altos con mayores niveles de rentabilidad.



## 5.4.REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1) Abad V. (2008) Constitución y gestión de MYPES industriales. Lima: Editorial San Marcos.
- 2) Aguabarro García, Carlo Magno (2004) Tesis: “Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas “. Tesis presentada para optar el Grado de Magister en la Universidad Católica de Chile.
- 3) Ángeles Macedo, Floriana Viviana (2005) Tesis: “El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las pymes“. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 4) Anthony, Robert N. (2010) La contabilidad en la administración de empresas. México. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana
- 5) Argibay González, María del Mar (2010) Contabilidad financiera. Madrid. Ideaspropias Editorial
- 6) Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.
- 7) Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2011) Rentabilidad y Mejora Continua. Madrid. Editorial Donostiarra S.A.
- 8) Begazo Villanueva, José Domingo (1996) 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.
- 9) Bunge, Mario (2012) La investigación científica. Su estrategia y su filosofía, Barcelona, Ariel.
- 10) Calderón Carpio, Raúl (2011) Tesis: Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial”. Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.
- 11) Cardoza Ramírez, Pedro (2011) Tesis: “Dirección financiera, herramientas para la efectividad”, presentada en la Universidad Nacional Federico Villarreal para optar el Grado de Maestro en Administración.
- 12) Chang Richard (2011) Herramientas para rentabilidad empresarial. Madrid. Ediciones Pirámide.
- 13) Chavieri Salazar Cesar (2011) 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.

- 14) Chiavenato, Idalberto (2012) Teoría General de la Administración. Santa Fe de Bogotá-Colombia. Mc. Graw Hill Interamericana SA.
- 15) Díaz B. y Jungbluth C. (2009) Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- 16) Ferrer Quea, Alejandro (2011) Formulación, Análisis e interpretación de Estados Financieros en sus ocho fases más importantes. Lima. Pacífico Editores
- 17) Flores J. (2010) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- 18) Flores S. Jaime (2010) Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.
- 19) Flores Santiago, Gloria (2012) Finanzas empresariales. Bogotá. Editorial Norma
- 20) Flores Soria Jaime (2011) Contabilidad Gerencial-Teoría y Práctica. Lima. Distribuciones Torres.
- 21) Gitman J. (2010) Fundamentos de Administración Financiera. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- 22) Hernández Fernández, Maritere (2005) 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.
- 23) Herrero Heredia, Eduviges (2010) 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.
- 24) Horngren Charles (2011) Introducción a la contabilidad financiera: México. Editorial: Pearson
- 25) Ibarra Fretell Walter Gregorio (2011) 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.
- 26) Johnson G. & Scholes, K. (2009) Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.
- 27) Juárez Zapata, Domingo (2010) Tesis: Decisiones financieras para la optimización empresarial. Presentada en el Instituto de Monterrey para optar el Grado de Máster en Administración.
- 28) Koontz R. & O'Donnell C (2010) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.

- 29) Mascareñas, Juan (2013) Rentabilidad y riesgo financiero. Madrid. Editorial Días de Santos.
- 30) Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: “Gestión financiera estratégica para la competitividad de las pymes 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.
- 31) Ortega Castro, Alfonso (2013) Finanzas. México D.F. McGraw Hill
- 32) Pérez E. (2010) Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos.
- 33) Pinilla, Roberto, Valero R, Luis y Guzmán V, Alexander (2010) Operaciones financieras en el mercado bursátil, Universidad Externado de Colombia.
- 34) Redondo A. (2009) Finanzas empresariales. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano.
- 35) Rincón Valderrama, Luis Antonio (2013) Teorías económicas. Bogotá. Editorial Norma.
- 36) Urteaga Sánchez, Roberto (2013) Mejora continua empresarial. México. Litográfica Ingramex S.A.
- 37) Van Horne J. (2010) Administración Financiera. México: Compañía Editorial Continental SA de CV.
- 38) Zambrano Calle, Abraham José (2005) 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.

## VIII. ANEXOS

### ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

#### “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p><b>PROBLEMA PRINCIPAL</b> ¿De qué manera las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?</p> <p><b>PROBLEMAS SECUNDARIOS</b></p> <p>1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento facilitarían la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿De qué forma las decisiones de inversión facilitarían la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad influirán en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?</p> <p>4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos influirán en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b> Determinar la manera como las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>1) Analizar las decisiones de financiamiento en la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Identificar las decisiones de inversión en la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Determinar la rentabilidad y la influencia en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Calcular los riesgos y su influencia la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b> Las decisiones financieras facilitarían el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p><b>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</b></p> <p>1) Las decisiones de financiamiento facilitarían la eficiencia de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Las decisiones de inversión facilitarían la efectividad de las pequeñas y medianas industrias de confecciones Lima Metropolitana.</p> <p>3) Las decisiones de rentabilidad influirán en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Las decisiones sobre riesgos influirán en la mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE:</b> <b>X. Decisiones financieras</b> <b>Dimensiones:</b> X.1. Decisiones de financiamiento X.2. Decisiones de inversión X.3. Decisiones de rentabilidad X. 4. Decisiones sobre riesgos <b>Indicadores:</b> Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento Grado de relevancia de las decisiones de inversión Grado de ponderación de la rentabilidad Grado de ponderación de los riesgos <b>VARIABLE DEPENDIENTE:</b> <b>Y. Desarrollo empresarial</b> <b>Dimensiones:</b> Y.1. Eficiencia empresarial Y.2. Efectividad empresarial Y.3. Competitividad empresarial Y.4. Mejora continua empresarial <b>Indicadores:</b> Grado de economía y eficiencia empresarial Grado de efectividad y mejora continua empresarial Grado de competitividad empresarial Grado de mejora continua empresarial</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación será del nivel descriptivo-explicativo</p> <p>En esta investigación se utilizará los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicará será el no experimental.</p> <p>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.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizarán son las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizarán serán los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicará las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicará las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>

## **ANEXO No. 2:**

### **INSTRUMENTO: ENCUESTA**

#### **FICHA TÉCNICA DEL INSTRUMENTO A UTILIZAR**

#### **“LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”**

- **AUTOR** : Joel Joab Alderete Velita.
- **ENTIDAD ACADÉMICA** : Universidad Nacional Federico Villarreal
- **NIVEL ACADÉMICO** : Doctorado
- **ESPECIALIDAD** : Administración
- **MARGEN DE ERROR** : 5%
- **No. DE ENCUESTADOS** : 378
- **LUGAR DE APLICACIÓN** : Lima - Perú
- **TIPO DE PREGUNTAS** : Cerradas
- **NÚMERO DE PREGUNTAS** : 20

**CUESTIONARIO:**

**“LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO  
COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”**

**INSTRUCCIONES GENERALES:**

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a socios, accionistas, directivos, funcionarios, colaboradores, clientes, proveedores y acreedores de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana.

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 de las pequeñas y medianas industrias de confecciones 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.

<b>NR</b>	<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>RESPUESTA</b>
1	Totalmente de acuerdo	X
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

### PREGUNTAS Y RESPUESTAS:

- 1) Las decisiones financieras constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada decisión de financiamiento, inversiones y/o dividendos de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 2) Las decisiones financieras aportan los recursos financieros que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 3) Las decisiones financieras aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 4) Las decisiones financieras aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las industrias de confecciones de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	



- 5) Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 6) Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 7) Las decisiones de financiamiento de las industriales de confecciones de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 8) La información financiera facilita la efectividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 9) La oportunidad de las decisiones financiera facilita la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 10) Las decisiones financieras facilitan el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, patrimonial y sobre ventas.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 11) El desarrollo es el nivel en que las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 12) La economía empresarial que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 13) La eficiencia que conducirá a las industrias de confecciones de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 14) La efectividad que conducirá a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 15) La mejora continua de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 16) La competitividad de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 17) La optimización gerencial de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 18) La optimización de las decisiones financieras de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	

- 19) El análisis económico, financiero y tributario de las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Si.	
2	No.	
3	No sabe – No responde.	

- 20) El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las pequeñas y medianas empresas de confecciones textiles del Emporio Comercial Gamarra de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente de acuerdo	
2	Totalmente en desacuerdo	
3	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	
4	De acuerdo	
5	En desacuerdo	



**ANEXO No. 3:****VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EXPERTO ACADÉMICO.**

La validación del instrumento de la Tesis denominada: “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA” tendrá como estándar un valor mayor igual al 75%.

1) ¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?:

<b>PREGUNTA</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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 qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, dimensiones e indicadores de la investigación?:

<b>PREGUNTA</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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?:

<b>PREGUNTA</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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 qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?:

<b>PREGUNTA</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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?:

<b>PREGUNTA</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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?:

<b>PREGUNTAS</b>	<b>55</b>	<b>65</b>	<b>75</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>100</b>
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: “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA” 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 75%, es validado por el Asesor.

**ANEXO No. 04:**  
**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO ESTABLECIDA POR EXPERTO**  
**ACADÉMICO.**

Después de revisado el instrumento de la tesis denominada: “LAS DECISIONES FINANCIERAS Y EL DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE CONFECCIONES TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL GAMARRA DE LIMA METROPOLITANA”, 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. En este sentido, el término confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán.

**DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD**

<b>VARIABLES</b>	<b>COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH</b>	<b>NÚMERO DE ÍTEMS</b>
DECISIONES FINANCIERAS	0.9620	10
DESARROLLO EMPRESARIAL	0.9740	10
<b>TOTAL</b>	<b>0.9705</b>	<b>20</b>

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente DECISIONES FINANCIERAS el valor del coeficiente es de 0.9620, lo que indica alta confiabilidad.



- 2) Para la variable dependiente DESARROLLO EMPRESARIAL, el valor del coeficiente es de 0.9740, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 0.9705, 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 pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación

Confirmada la confiabilidad del instrumento por el docente Asesor.

### ANEXO No. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS:

- **Acción** - Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía, cuyo valor puede apreciar o depreciar.
- **Acreeedor** – 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.
- **Acreeedor 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 porcentaje 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