

Decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial

Felix Peña Cuellar
Julian Monrroy Aime
Justo Rueda Peves
William Enrique Cruz Gonzales
Freddy Roque Fonseca Chávez

Gina Maribel Castillo Huamán
Oscar Luis Fonseca Sánchez
Felix Romero Limachi
Julia Paola Hernández-Celis Vallejos
Domingo Hernandez Celis

Decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial

Editor



Decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial

Felix Peña Cuellar, Julian Monrroy Aime, Justo Rueda Peves, William Enrique Cruz Gonzales, Freddy Roque Fonseca Chávez, Gina Maribel Castillo Huamán, Oscar Luis Fonseca Sánchez, Felix Romero Limachi, Julia Paola Hernández-Celis Vallejos, Domingo Hernandez Celis.

Editado por

CENTRO DE INVESTIGACIÓN & PRODUCCIÓN CIENTÍFICA
IDEOS E.I.R.L

Dirección: Calle Teruel 292, Miraflores, Lima, Perú.

RUC: 20606452153

Primera edición digital, Octubre 2024

Libro electrónico disponible en www.tecnohumanismo.online

ISBN: 978-612-5166-18-0

Registro de Depósito legal N°: 2024-10613

ISBN: 978-612-5166-18-0



Felix Peña Cuellar

fpenac@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-2198-4649>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Freddy Roque Fonseca Chávez


ffonseca@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-1323-0097>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Justo Rueda Peves

jrueda@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-6218-2431>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Gina Maribel Castillo Huamán

gcastilloh@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0009-0004-6908-2187>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Julian Monrroy Aime

jmonrroy@unfv.edu.pe

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

William Enrique Cruz Gonzales

wcruzg@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-1655-5671>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Oscar Luis Fonseca Sánchez

ofonseca@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0009-0009-3834-7804>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Felix Romero Limachi


fromero@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0009-0004-1180-313X>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Julia Paola Hernández-Celis Vallejos

2020000068@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0001-6221-7422>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Domingo Hernandez Celis

dhernandez@unfv.edu.pe

 <https://orcid.org/0000-0002-9759-4436>

<https://orcid.org/0000-0002-1468-1842>

Universidad Nacional Federico Villarreal, Lima, Perú

Este libro se ha formulado en base a la Tesis:

**LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO
DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA
METROPOLITANA.**

Presentada por: Peña Cuellar Félix

Para optar el Grado Académico de Maestro en Finanzas
Lima- Perú. 2017

Asesor:

Dr. Domingo Hernández Celis

Jurados:

Dr. Roberto Cumpen Vidaurre

Dra. Imelda Iraida Trancón Peña

Dr. Carlos Heráclides Pajuelo Camónes

Ubicación de la tesis: Escuela Universitaria de Posgrado de la Universidad
Nacional Federico Villarreal; Lima. - Perú.

RESEÑA

El libro "Decisiones de Financiamiento para el Desarrollo Empresarial" aborda una problemática central para las empresas: su deficiente desarrollo económico, el cual afecta su eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad en el mercado. La obra presenta como pregunta principal de investigación: ¿De qué manera las decisiones de financiamiento pueden proporcionar los elementos necesarios para impulsar el crecimiento empresarial?

En respuesta a esta interrogante, el autor formula la hipótesis de que las decisiones de financiamiento son fundamentales para brindar las herramientas y recursos que las empresas necesitan para desarrollarse de manera óptima. A lo largo de la investigación, se persigue un objetivo claro: determinar cómo dichas decisiones influyen positivamente en el crecimiento y competitividad de las empresas.

Este estudio, de carácter básico o puro, con un enfoque descriptivo-explicativo, utiliza un diseño no experimental para analizar los datos obtenidos mediante encuestas aplicadas a una muestra de 100 personas, seleccionadas mediante muestreo probabilístico de una población de 134 personas. Las técnicas empleadas para la recopilación y análisis de la información incluyen cuestionarios, análisis documental, conciliación de datos y el uso de herramientas computacionales como Excel y SPSS.

Uno de los resultados más relevantes del estudio es que el 83% de los encuestados coincidió en que las decisiones de financiamiento son esenciales para proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo empresarial. Este dato refleja la importancia de una gestión financiera adecuada como motor del crecimiento y éxito sostenido de las empresas.

"Decisiones de Financiamiento para el Desarrollo Empresarial" se presenta, por tanto, como una obra clave para empresarios, académicos y estudiantes interesados en comprender cómo las estrategias financieras bien gestionadas pueden ser el pilar fundamental para el éxito organizacional en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo empresarial implica una serie de decisiones cruciales que van más allá de la creación de una idea de negocio; abarca también la manera en que la empresa se constituye legalmente, se organiza y accede a recursos financieros. En este contexto, resulta imprescindible comprender el marco legal que regula las empresas, ya que las decisiones de financiamiento, así como otros aspectos operativos, dependen en gran medida de las disposiciones establecidas por las normativas vigentes.

De acuerdo con Tarazona (2014), el proceso de investigación sobre el desarrollo empresarial debe iniciarse con la identificación del aspecto legal en el que operan las empresas. En el caso del Perú, la Ley General de Sociedades (26887) constituye una de las normativas clave, ya que define las reglas para la creación, estructura y funcionamiento de las sociedades. Esta ley abarca desde la constitución legal de la sociedad hasta su denominación social, las actividades permitidas, la responsabilidad de sus representantes y la duración de la sociedad.

Entender estos principios legales permite a los empresarios y directivos tomar decisiones informadas sobre cómo estructurar su negocio y, en particular, cómo obtener financiamiento de manera eficiente. La forma en que una empresa se constituye, su denominación y la circunscripción de sus actividades impactan directamente en su capacidad de generar confianza en inversores, socios y entidades financieras, lo que, a su vez, influye en las opciones de financiamiento disponibles.

En las siguientes secciones, este libro explorará en detalle las diversas decisiones de financiamiento que las empresas deben considerar para su desarrollo y crecimiento. Desde las fuentes tradicionales de financiamiento hasta las más innovadoras, cada opción será evaluada en función de su adecuación a los diferentes tipos de sociedades, tamaño de empresas y etapas de desarrollo. Asimismo, se analizarán los factores legales, financieros y estratégicos que influyen en cada decisión, proporcionando un panorama integral para los emprendedores y empresarios interesados en optimizar la gestión financiera de sus negocios.

El domicilio de la sociedad es otro factor clave a considerar, ya que representa el lugar en el que la empresa desarrollará sus principales actividades o donde se instalará su

administración. En el caso peruano, la Ley General de Sociedades establece que la sociedad debe fijar su domicilio dentro del país, salvo que su objeto social implique operaciones en el extranjero. Este aspecto es fundamental, no solo desde el punto de vista operativo, sino también en cuanto a las implicaciones fiscales y legales que conlleva tener un domicilio fuera del territorio nacional.

Por otro lado, los socios de una sociedad tienen obligaciones claras frente a la empresa, en especial, el compromiso de aportar al capital social. En muchas formas societarias, como la sociedad anónima cerrada, el capital está representado por acciones nominativas que son aportadas por los accionistas. Esto implica que el patrimonio social es el que responde por las obligaciones de la sociedad, y los socios no tienen responsabilidad personal sobre las deudas sociales, salvo en aquellas formas societarias que lo contemplan.

El capital social es un componente esencial para la constitución de una empresa y para su posterior crecimiento. La sociedad debe contar con un capital suscrito en su totalidad, y cada acción suscrita debe estar pagada al menos en una cuarta parte. Esta regla se aplica también a los aumentos de capital que se acuerden en el futuro. Este capital no solo define la estructura financiera inicial de la empresa, sino que también puede ser un determinante importante al momento de acceder a financiamiento externo.

En cuanto a la toma de decisiones, la junta general de accionistas se erige como el órgano supremo de la sociedad. Este órgano tiene la potestad de decidir sobre los asuntos de mayor relevancia para la empresa, siempre bajo las reglas establecidas por la ley y con el quórum correspondiente. Las decisiones de la junta afectan a todos los accionistas, sin importar si estuvieron de acuerdo o si participaron en las reuniones, lo que subraya la importancia de la participación activa de los socios en este tipo de instancias.

Finalmente, la administración de la sociedad recae en el directorio y la gerencia. El directorio es elegido por la junta general y tiene la responsabilidad de tomar decisiones estratégicas para el buen funcionamiento de la sociedad. La gerencia, por su parte, ejecuta las decisiones del directorio y se encarga de la gestión operativa de la empresa. Estos órganos de gobierno son cruciales en la vida de la empresa, ya que son los encargados de garantizar que las decisiones adoptadas, tanto en términos financieros como operativos, se alineen con los objetivos generales de la compañía.

En conjunto, estos aspectos legales y operativos conforman el marco dentro del cual se toman las decisiones financieras y estratégicas en una empresa. El éxito en el desarrollo empresarial no solo depende de las buenas ideas o de la habilidad para generar ingresos, sino también de un profundo entendimiento de las normas y responsabilidades que guían la gestión de una sociedad. Este conocimiento permite a los empresarios tomar decisiones de financiamiento más informadas, optimizando los recursos disponibles y asegurando el crecimiento sostenible de sus negocios.

En el contexto empresarial contemporáneo, las decisiones financieras han cobrado una relevancia sin precedentes, impulsadas por la globalización, la digitalización y el constante cambio en los mercados. Las empresas ya no pueden depender únicamente de su producto o servicio para prosperar; deben también gestionar con eficacia sus finanzas para garantizar la sostenibilidad a largo plazo y la competitividad en un entorno cada vez más dinámico y complejo.

Las decisiones relacionadas con el financiamiento, la distribución de utilidades, la inversión y la capitalización tienen un impacto directo no solo en el balance general de la empresa, sino también en su capacidad de innovación, expansión y adaptación a los cambios del mercado. Hoy en día, acceder a financiamiento es más variado y flexible que nunca, con alternativas que van desde préstamos bancarios tradicionales hasta rondas de inversión, emisión de acciones o incluso financiación colectiva (crowdfunding). Esto ofrece a las empresas una serie de oportunidades para crecer, pero también plantea desafíos en la toma de decisiones estratégicas.

Por ejemplo, la decisión de aumentar el capital puede ser clave para aprovechar una oportunidad de crecimiento o expansión, pero si no se realiza de manera adecuada, puede diluir la participación de los accionistas y afectar la confianza del mercado. Del mismo modo, una distribución prudente de dividendos puede mantener a los inversionistas satisfechos, pero si se hace sin considerar las reservas y las proyecciones futuras, podría comprometer la liquidez de la empresa en momentos críticos.

Además, la creciente presión de los mercados financieros y la globalización ha llevado a que las empresas tengan que ser más transparentes en cuanto a su situación económica y financiera. La correcta elaboración y presentación de los estados financieros

no solo es un requisito legal, sino también una herramienta para atraer inversores y generar confianza entre los stakeholders. En este sentido, la memoria anual y los informes financieros se convierten en un reflejo de la salud empresarial y de su capacidad para gestionar eficazmente sus recursos.

Otro factor importante en el entorno empresarial actual es la volatilidad de los mercados. Los ciclos económicos, las fluctuaciones en los tipos de interés y las incertidumbres políticas o globales, como las tensiones comerciales o las crisis sanitarias, pueden afectar de manera significativa las decisiones financieras. Las empresas que cuentan con una sólida estructura de capital y un enfoque proactivo hacia la gestión financiera son capaces de mitigar estos riesgos, manteniendo su capacidad de respuesta ante imprevistos y su competitividad en el mercado.

Por último, es vital destacar el papel de la tecnología en la toma de decisiones financieras. Herramientas como el análisis de datos, la inteligencia artificial y el machine learning están transformando la manera en que las empresas evalúan sus opciones de financiamiento, gestionan sus inversiones y planifican sus estrategias de crecimiento. El acceso a información en tiempo real y la posibilidad de realizar simulaciones financieras permiten a los directivos tomar decisiones más informadas y, por ende, minimizar los riesgos asociados a la incertidumbre económica.

Las decisiones financieras son el eje sobre el cual se construye el éxito y la sostenibilidad de una empresa en el entorno actual. La capacidad de tomar decisiones estratégicas bien fundamentadas, que equilibren el crecimiento, el financiamiento y la distribución de recursos, es lo que diferencia a las organizaciones que prosperan de aquellas que enfrentan dificultades para adaptarse a las demandas del mercado. Por tanto, es esencial que los líderes empresariales se mantengan actualizados y adopten un enfoque integral y flexible en la gestión de sus finanzas.

El propósito del libro Decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial es ofrecer una comprensión profunda y accesible sobre las decisiones estratégicas relacionadas con el financiamiento dentro del contexto empresarial, con un enfoque específico en cómo estas decisiones impactan en el desarrollo sostenible de las empresas. Este libro ha sido elaborado con el objetivo de servir como una guía integral para

empresarios, gestores financieros, académicos y cualquier persona interesada en mejorar su conocimiento sobre las dinámicas financieras que influyen en el crecimiento de las organizaciones.

El contenido se extiende más allá de las teorías financieras básicas, adentrándose en aspectos prácticos que afectan a las empresas en sus operaciones cotidianas, así como en los desafíos que enfrentan al tratar de equilibrar sus necesidades de financiamiento interno y externo. Además, este libro propone herramientas y enfoques innovadores para que las empresas puedan optimizar sus decisiones de inversión, reducir riesgos y maximizar rentabilidades, todo ello dentro de un marco ético y responsable que contribuya a la estabilidad económica tanto de la organización como del entorno en el que opera.

Aunque esta investigación es de naturaleza básica, su relevancia práctica es indiscutible para las empresas que deseen aplicar estrategias financieras eficaces. El modelo que aquí se presenta, dirigido principalmente a empresas productoras de helados en Lima Metropolitana, considera no solo las fuentes de financiamiento disponibles, sino también su costo y el impacto en la estructura financiera de la empresa.

Además, se abordan conceptos como el costo promedio ponderado de capital (CPPC), el manejo del capital de trabajo y la adquisición de bienes de capital, los cuales son esenciales para cualquier empresa que busque crecer de manera sostenible. Este modelo propone una ponderación detallada de las fuentes financieras internas y externas, ayudando a las empresas a tomar decisiones informadas que favorezcan su desarrollo empresarial en un entorno altamente competitivo.

Las decisiones de financiamiento, como parte integral de la gestión financiera, proporcionan una base sólida para el crecimiento de las empresas, en este caso, las productoras de helados de Lima Metropolitana. A través de la asignación eficiente de recursos y la correcta identificación de las necesidades de capital de trabajo y de bienes de capital, las empresas pueden optimizar sus operaciones. Este enfoque no solo contribuye a alcanzar metas y objetivos a corto plazo, sino que también posiciona a las empresas para competir eficazmente en mercados cada vez más globalizados.

Es fundamental que las decisiones financieras se basen en un análisis exhaustivo de toda la información disponible y se tomen en el momento adecuado. Esto no solo

maximiza las oportunidades de financiamiento, sino que también minimiza los riesgos inherentes a la operación empresarial. Las fuentes internas, como las aportaciones de los socios o accionistas, y las fuentes externas, como los préstamos bancarios, deben ser utilizadas de manera estratégica para garantizar que las empresas mantengan niveles óptimos de liquidez, gestión y rentabilidad.

La relevancia práctica de este trabajo se manifiesta claramente en su aplicación directa a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. A través de la implementación de un modelo financiero sólido, las empresas pueden mejorar su capacidad para tomar decisiones financieras informadas que impulsen su crecimiento. Este modelo no solo les permitirá acceder a las fuentes de financiamiento adecuadas, sino que también les ayudará a gestionar eficazmente sus recursos, lo que a su vez contribuirá a su desarrollo empresarial a largo plazo.

La importancia de esta investigación radica en su capacidad para abordar y ofrecer soluciones a la problemática del desarrollo empresarial en un contexto específico. Además, permite articular el proceso de investigación científica con la práctica empresarial, integrando conocimientos teóricos y experiencias reales. Desde un punto de vista legal, se fundamenta en la Constitución Política del Perú, que reconoce y promueve la libertad empresarial, la iniciativa privada y el pluralismo económico, elementos clave para el crecimiento y sostenibilidad de las empresas.

En términos sociales, esta investigación ofrece un marco práctico para que propietarios, socios y empleados de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana puedan aplicar decisiones financieras que les ayuden a superar los obstáculos que enfrentan en su día a día. Además, proporciona un canal de comunicación con acreedores, clientes y proveedores, facilitando la creación de relaciones comerciales más sólidas y permitiendo a las empresas cumplir con sus obligaciones financieras de manera eficiente.

Por lo tanto, el impacto de este libro no se limita solo a un contexto teórico, sino que también proporciona herramientas prácticas que pueden ser adoptadas y adaptadas por las empresas para mejorar su competitividad y asegurar su éxito en un entorno económico dinámico y en constante evolución.

La metodología adoptada en esta investigación ha sido seleccionada con el objetivo de ofrecer un marco claro y riguroso para el análisis de las decisiones de financiamiento y su influencia en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Cada enfoque metodológico fue escogido en función de su capacidad para abordar los distintos aspectos teóricos y prácticos que se derivan de las dinámicas financieras dentro del contexto empresarial, proporcionando una visión integral y detallada.

El tipo de investigación realizado es básica o pura. Esto implica que, aunque los aspectos teóricos analizados en el estudio no están necesariamente orientados a la resolución inmediata de problemas prácticos, los resultados obtenidos son aplicables a la realidad de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana. Este tipo de investigación se centra en ampliar el conocimiento sobre las decisiones de financiamiento, estableciendo fundamentos teóricos sólidos que las empresas pueden utilizar para mejorar sus prácticas financieras.

La investigación básica resulta esencial en el ámbito académico y profesional, ya que crea las bases para futuras investigaciones aplicadas, permitiendo que los modelos y teorías generados sean implementados en diferentes sectores empresariales. En este caso, el enfoque se centra en ofrecer una guía detallada sobre cómo las decisiones financieras estratégicas pueden influir en el crecimiento, sostenibilidad y competitividad de las empresas, proporcionando herramientas que pueden ser aprovechadas por gestores y propietarios para optimizar sus procesos internos.

El nivel de la investigación es descriptivo-explicativo, lo que significa que se pretende, en primer lugar, describir con detalle las decisiones de financiamiento y cómo estas impactan en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Esta descripción incluye los diferentes tipos de financiamiento disponibles, tanto internos como externos, y cómo estos recursos financieros son utilizados por las empresas para impulsar su crecimiento.

En segundo lugar, el nivel explicativo permite profundizar en la relación causal entre las decisiones de financiamiento y los resultados empresariales obtenidos. Es decir, no solo se busca identificar qué decisiones se toman, sino también entender cómo y por qué estas decisiones facilitan el desarrollo de las empresas, mejorando su rentabilidad,

eficiencia y capacidad de expansión. El enfoque explicativo es crucial para ofrecer un análisis detallado que va más allá de la simple observación, proporcionando interpretaciones que ayuden a las empresas a tomar decisiones más informadas.

La combinación de distintos métodos de investigación ha sido clave para ofrecer un análisis completo. A continuación, se describen los métodos utilizados:

- **Método descriptivo:** Se empleó este método para describir con precisión todos los aspectos relacionados con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. A través de este método, se ha podido identificar las características clave de las fuentes de financiamiento y cómo se aplican en el contexto empresarial.
- **Método inductivo:** Este método permitió inferir cómo las decisiones de financiamiento impactan en el desarrollo de las empresas, partiendo de observaciones específicas para llegar a conclusiones generales. La inferencia se basó en la relación entre las estrategias financieras adoptadas por las empresas y su rendimiento, lo que permitió identificar patrones que pueden ser aplicables a toda la población de empresas productoras de helados.
- **Método deductivo:** Finalmente, el método deductivo fue empleado para extraer conclusiones a partir de los principios teóricos sobre financiamiento, aplicándolos al caso específico de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana. Este método ayudó a validar las teorías existentes mediante el análisis de cómo estas se traducen en resultados concretos dentro del entorno empresarial estudiado.

El diseño de la investigación es no experimental, lo que significa que no se manipularon deliberadamente las variables objeto de estudio, sino que se observó el comportamiento natural de las decisiones de financiamiento y su impacto en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. En este tipo de diseño, las decisiones financieras se estudiaron en su contexto real, lo que permitió obtener una comprensión más precisa de cómo operan en el día a día.

El enfoque no experimental es adecuado cuando el objetivo es analizar fenómenos tal como ocurren en su entorno natural. En este caso, se realizó un análisis observacional, permitiendo registrar los comportamientos financieros sin intervenir en ellos, lo que proporcionó datos más auténticos y fiables para la interpretación.

El análisis se centró en las estrategias financieras implementadas por las empresas, observando su evolución y resultados. Posteriormente, se realizó una interpretación de estos datos con el fin de identificar las mejores prácticas y los desafíos que enfrentan las empresas en el manejo de su financiamiento.

Este enfoque metodológico permite no solo observar los fenómenos en su contexto, sino también ofrecer recomendaciones basadas en hechos observados, lo que aporta una gran riqueza a los hallazgos y conclusiones de esta investigación.

La metodología aplicada en este estudio garantiza que el análisis de las decisiones de financiamiento sea riguroso y relevante tanto en términos teóricos como prácticos. Al combinar diferentes métodos y un diseño no experimental, se ha logrado un enfoque detallado que permite no solo describir los fenómenos observados, sino también explicarlos y proponer soluciones viables para su aplicación en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

La utilización de estos enfoques metodológicos asegura que las conclusiones extraídas sean válidas, fiables y aplicables, proporcionando a los empresarios y gestores financieros una herramienta poderosa para la toma de decisiones que promuevan el desarrollo empresarial sostenible.

ÍNDICE

RESEÑA	4
INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I	17
Concepto y objetivos del financiamiento.....	31
Teorías generales relacionadas con el tema.....	31
Bases teóricas especializados sobre el tema.....	52
Decisiones financieras.....	52
Desarrollo empresarial	57
Empresas productoras de helados de lima metropolitana	60
Aspecto tributario de las empresas productoras.....	63
Código tributario:.....	63
Aspecto contable de las empresas productoras:	73
Procedimiento de actualización y vigencia.....	75
Aspectos fundamentales de la contabilidad:	76
Determinación e interpretación de ratios financieros:	89
Marco conceptual de la investigación.....	130
Conceptos de decisiones de financiamiento	130
Conceptos de desarrollo empresarial	144
Marco filosófico, ético y sociológico de la investigación.....	148
Marco filosófico de la investigación.....	148
Marco ético de la investigación.....	149
Marco sociológico de la investigación	150
Tipos de financiamiento: deuda, capital, autofinanciamiento.....	151
Fuentes internas y externas de financiamiento.....	152
Importancia del financiamiento en la sostenibilidad y crecimiento de las empresas.....	153

Comparación de las opciones de financiamiento disponibles para empresas de diferentes tamaños.....	154
CAPÍTULO II.....	156
Decisiones estratégicas de financiamiento.....	156
Análisis de costos y beneficios de diferentes fuentes de capital	158
Determinación de la estructura de capital óptima.....	158
Uso del capital de trabajo en la expansión empresarial.....	159
Financiamiento en la práctica: Estudio de caso de empresas productoras en Lima Metropolitana.....	160
Cómo las decisiones de financiamiento impactan en la rentabilidad y competitividad .	160
CAPÍTULO III.....	161
Identificación de los riesgos financieros en la toma de decisiones	161
Estrategias de mitigación de riesgos en entornos financieros inestables	162
Decisiones de financiamiento bajo incertidumbre económica	162
Herramientas para la gestión del riesgo en empresas pequeñas y medianas.....	163
Desafíos Financieros y Estructurales de las Empresas Productoras de Helados en Lima Metropolitana.....	163
Problemas Generales y Específicos	165
Objetivos de la Investigación.....	166
Alcances y Limitaciones.....	166
Definición de Variables.....	166
Hipótesis de la investigación.....	167
Hipótesis general.....	167
Hipótesis específicas.....	167
CAPÍTULO IV.....	168
Nuevas tendencias y herramientas financieras	168
Financiamiento a través de fintechs	168

Crowdfunding y otras alternativas no tradicionales.....	169
Innovación en los modelos de inversión	170
La digitalización y sus efectos en la estructura financiera	170
Modelos de financiamiento sostenibles: cómo alinear crecimiento económico y sostenibilidad empresarial	171
CAPÍTULO V	173
Estrategia de prueba de hipótesis.....	173
Variables de la investigación	173
Población de la investigación.....	175
Muestra de la investigación	175
Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	176
Técnicas de recolección de datos.....	176
Instrumentos de recolección de datos.	176
Técnicas de procesamiento de datos	177
Técnicas de análisis de información	178
CAPITULO VI	179
CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	179
Análisis e interpretación de los resultados obtenidos	187
CAPITULO VII	210
Discusión de los resultados obtenidos	210
Conclusiones	211
Recomendaciones.....	213
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	216
ANEXOS	222

CAPÍTULO I

EL FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO EMPRESARIAL

En el mundo empresarial, el financiamiento se ha consolidado como un pilar fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas, tanto emergentes como establecidas. Este primer capítulo aborda de manera integral la relación entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo empresarial, explorando cómo las decisiones financieras influyen en las distintas etapas de una empresa. Se analizan los diferentes mecanismos de financiamiento disponibles en el mercado, su accesibilidad, y el impacto que tienen en la estructura, competitividad y capacidad de innovación de las organizaciones. Entender estas dinámicas es esencial para emprendedores, directivos y gestores que buscan impulsar su negocio en un entorno económico cada vez más competitivo y globalizado.

En este contexto, estudios recientes han arrojado luz sobre la importancia de una gestión eficiente de las fuentes de financiamiento, demostrando cómo su adecuada administración puede marcar la diferencia en el éxito y crecimiento sostenido de una empresa. Vidaurre (2020) destaca que la correcta utilización de instrumentos de financiamiento, tanto de renta fija como variable, ha sido clave en el desempeño financiero de empresas como Leche Gloria S.A., donde se comprobó que el financiamiento mediante deuda financiera, pasivos espontáneos y patrimonio tuvo un impacto significativo en el incremento de los ingresos por ventas a lo largo de dos décadas. Este estudio, sustentado en un análisis de regresión múltiple, confirma que el uso estratégico de deuda financiera, especialmente en periodos de expansión, resulta en una mayor tasa de crecimiento, fortaleciendo la estructura financiera de la organización.

Por otro lado, Torres (2019) subraya la importancia de vincular la gestión eficiente del financiamiento con la capacidad operativa de las empresas. En su análisis, concluye que un 83% de los directivos encuestados reconocen que una gestión financiera adecuada no solo facilita las inversiones necesarias para el desarrollo empresarial, sino que también potencia la mejora continua de la organización, permitiéndole adaptarse a los cambios del mercado y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Finalmente, Velezmoro (2021) aporta una perspectiva estratégica al destacar la relación entre el financiamiento y la competitividad empresarial. Según sus hallazgos, una planificación financiera basada en un análisis periódico de los estados financieros y en el uso de indicadores clave como el EBITDA, es fundamental para medir la rentabilidad y la capacidad de generación de caja. Esto no solo permite a las empresas ajustar sus estrategias de crecimiento, sino que también las posiciona de manera más sólida frente a la competencia, asegurando su sostenibilidad en el largo plazo.

Estos estudios coinciden en que el financiamiento adecuado no solo permite el crecimiento, sino que es un factor determinante en la competitividad y permanencia de las empresas en un entorno empresarial cada vez más dinámico y desafiante. La gestión eficiente de las fuentes de financiamiento se erige, por tanto, como un componente esencial en la planificación financiera, influyendo directamente en la capacidad de las empresas para innovar, crecer y mantenerse competitivas.

En esta línea de análisis, Calderón (2019) introduce la titulización de activos como una herramienta financiera alternativa clave en la gestión eficiente del financiamiento. Esta estrategia permite a las empresas transformar sus activos inmovilizados en recursos líquidos sin la necesidad de aumentar su nivel de endeudamiento. A través de la creación de un fideicomiso o fondo de inversión respaldado por cuentas por cobrar, las empresas pueden emitir títulos de deuda o participación para atraer a inversionistas. Este mecanismo no solo ofrece una alternativa al crédito bancario tradicional, sino que también permite mejorar la liquidez y capital de trabajo, lo que contribuye al desarrollo de una estructura financiera más sólida y flexible.

El enfoque de Calderón (2013) refuerza la importancia de las decisiones financieras efectivas en la eficiencia operativa de las empresas, especialmente en sectores como el comercio, la industria y los servicios, dentro del marco de la economía social de mercado. Su estudio revela que el 98% de los encuestados percibe que una gestión adecuada de las decisiones de financiamiento mejora la eficiencia organizativa, mientras que el 97% está de acuerdo en que la economía de libre competencia ofrece un entorno favorable para que las empresas mantengan su competitividad. Estas decisiones financieras abarcan principalmente tres áreas clave: financiamiento, inversión y distribución de dividendos, todas ellas fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento empresarial.

Uno de los puntos más destacados por Calderón es la importancia de realizar un análisis exhaustivo antes de tomar cualquier decisión financiera. No es suficiente contar con el capital o los recursos disponibles; los directores, gerentes y ejecutivos deben evaluar cuidadosamente tanto las variables internas como las externas que podrían influir en el desempeño de la empresa. El proceso de toma de decisiones debe estar fundamentado en un conocimiento profundo de la situación económica y del mercado, así como en una clara comprensión de los objetivos estratégicos de la organización.

Calderón también enfatiza la necesidad de distinguir entre dos grandes categorías de decisiones financieras: las decisiones de inversión y las de financiamiento. En el caso de las primeras, es crucial determinar hacia dónde se destinarán los recursos disponibles para obtener el mayor rendimiento futuro. En cuanto a las decisiones de financiamiento, estas involucran la evaluación de las mejores opciones para obtener capital, ya sea a través de deuda, emisión de acciones o, como mencionaba anteriormente, titulización de activos. Estas decisiones, si se toman de manera informada y estratégica, no solo pueden incrementar la rentabilidad de la empresa, sino también fortalecer su posición en el mercado y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

Este análisis detallado de Calderón refuerza la idea de que la gestión financiera no se limita a decisiones momentáneas o reactivas, sino que debe ser vista como un proceso continuo de planificación y evaluación, donde cada decisión, desde la asignación de recursos hasta la distribución de dividendos, tiene un impacto directo en el futuro de la empresa. Así, el éxito financiero depende de la capacidad de tomar decisiones bien fundamentadas, que no solo respondan a las necesidades actuales, sino que también impulsen el crecimiento y la competitividad a largo plazo.

En este contexto de análisis, Cardoza (2013) resalta la necesidad de una dirección financiera eficiente como herramienta fundamental para mejorar la efectividad de las empresas en términos de logro de metas, objetivos y misión. A través de la implementación de políticas, estrategias y procesos que faciliten la obtención de financiamiento en distintos plazos, las empresas pueden acceder a los recursos necesarios para fortalecer su capital de trabajo y realizar inversiones en bienes de capital. Según sus conclusiones, la dirección y gestión financiera no solo permiten obtener financiamiento, sino que también son clave para minimizar riesgos, mejorar la rentabilidad y facilitar el logro de los objetivos

empresariales, particularmente en el sector comercio de Lima Metropolitana. Estas prácticas financieras posibilitan tanto la gestión del capital corriente como no corriente, optimizando la estructura financiera y aumentando la capacidad competitiva de las micro y pequeñas empresas.

Por su parte, Infante (2013) aborda la gestión empresarial desde una perspectiva más amplia, enfocándose en la falta de crecimiento como uno de los principales problemas que enfrentan las empresas. En su estudio, identifica que este estancamiento es el resultado de una falta de economía, eficiencia y efectividad, así como de la ausencia de una mejora continua en las operaciones. Infante enfatiza que la gestión empresarial debe ser vista como un proceso integral que abarca la planeación, organización, ejecución y control de las actividades empresariales. Las empresas que implementan un modelo de gestión sólido y estructurado, que incluye políticas y estrategias claras, tienen mayores probabilidades de alcanzar sus objetivos financieros y operativos. La correcta aplicación de estos modelos de gestión también facilita el acceso al financiamiento tanto propio como externo, lo que a su vez impulsa las inversiones necesarias para generar rentabilidad.

Challco (2013) se enfoca en la mejora continua de las pymes del sector comercio y sostiene que la gestión empresarial efectiva es un factor crucial para lograr este objetivo. Su estudio revela que un 90% de los encuestados está de acuerdo en que un modelo de gestión empresarial efectiva facilita la formulación de estrategias y la toma de decisiones informadas, promoviendo así la mejora continua. A través de un proceso gerencial bien estructurado que incluya la planeación, organización, dirección, coordinación y control, las pymes pueden alcanzar mayores niveles de eficiencia y competitividad. Además, el 96% de los encuestados acepta que la implementación de decisiones orientadas a la economía, eficiencia y efectividad puede mejorar significativamente la competitividad, lo que les permite a estas empresas imponerse en términos de costos, ventas y rentabilidad frente a sus competidores.

Challco argumenta que la competitividad empresarial es el resultado de una gestión orientada hacia la mejora continua, y que reducir costos, incrementar ventas y aumentar la rentabilidad son objetivos alcanzables cuando se cuenta con un modelo de gestión empresarial eficaz. Este modelo debe estar basado en un proceso sistémico que integre procedimientos y técnicas de gestión generalmente aceptadas, lo que permitirá a las

empresas del sector comercio no solo mantenerse en el mercado, sino también crecer y consolidarse. De este modo, la gestión empresarial efectiva se convierte en un motor clave para el desarrollo y la sostenibilidad de las empresas en un entorno cada vez más competitivo y desafiante.

Buendía (2015), evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las 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. De manera más específica las decisiones financieras en las empresas deben ser tomadas sobre: inversiones en planta y equipo; inversiones en el mercado de dinero o en el mercado de capitales; inversión en capital de trabajo; búsqueda de financiamiento por capital propio o por capital ajeno (deuda); búsqueda de financiamiento en el mercado de dinero o en el mercado de capitales. Cada una de ellas involucran aspectos aún más específicos, como, por ejemplo: decisiones sobre el nivel de efectivo en caja o sobre el nivel de inventarios. Es necesario estudiar las diferentes interrelaciones existentes entre estos dos grandes tipos de decisiones financieras.

En este marco siempre se toma decisiones. La toma de decisiones siempre debe de ser racionales y no emotivas o intuitivas, esto se refiere a que debe de existir siempre un análisis previo y no seguir a las famosas corazonadas o presentimientos. La racionalidad se encuentra fundamentada en un conjunto de conceptos o axiomas que son formados en base al nivel de instrucción recibida, la educación y de la experiencia que se haya tenido. Es por esta razón que, para tomar decisiones de índole financiera y sustentarlas se debe de tener un conocimiento de finanzas. Por esto debemos primeramente comprender que son las finanzas, a que nos referimos con costo de oportunidad, cual es el valor del dinero en el tiempo y saber analizar los estados financieros.

Zapata (2015), 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. Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias. Son funciones la determinación de las necesidades de recursos financieros: planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa. La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa. La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad. El análisis financiero: incluyendo bien la recolección, bien el estudio de información de manera a obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa. El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

La forma que adopta la estructura de una empresa tiene que ver, con su tamaño. Si la empresa es grande, la importancia del tema financiero es determinante, entonces se incluirá en el organigrama la función de un gerente financiero o gerente administrativo-financiero. El gerente financiero es aquella persona que pone en gestión financiera las decisiones enunciadas en la estrategia, a partir de la visión y misión de la empresa. Esta es su función como gerente y estrategia. De esta gerencia o jefatura dependerá el área de Tesorería, donde se custodian los fondos que están en el poder de la empresa (antes de que se apliquen como pagos o se depositen). Del área de Tesorería depende la de Cobranzas, donde se producen todos los ingresos. Existe también el área de pago o Cuentas a pagar, que se ocupa de recibir la documentación requerida para realizar un pago, verificar que corresponda y requerir las autorizaciones correspondientes. También suele haber un área de presupuesto financiero o Control presupuestario, que es el sector que convierte a la gerencia financiera en una gerencia de estrategia. Aquí es donde se analiza la posición

financiera de la empresa y se surgieren las mejores opciones de requerir fondos o de invertirlos.

Mendoza (2015) pone el foco en la gestión eficiente de las inversiones y el financiamiento como una solución clave para que las empresas del sector comercio puedan alcanzar altos niveles de eficiencia, eficacia, economía, productividad y competitividad. Su estudio muestra que el 98% de los encuestados considera que la gestión financiera estratégica es fundamental para la competitividad empresarial, mientras que el 95% está de acuerdo en que la gestión financiera implica decisiones cruciales en áreas como la economía, la eficiencia, la efectividad y la mejora continua. En este sentido, Mendoza resalta la importancia de un gestor financiero dentro de la empresa, cuya responsabilidad es administrar los recursos disponibles, asegurando que estos sean suficientes para cubrir los gastos operativos y garantizar el correcto funcionamiento de la organización. De esta manera, el gestor financiero tiene un papel central en la toma de decisiones que no solo mantienen la empresa en marcha, sino que también la proyectan hacia un crecimiento sostenible.

A su vez, Ángeles (2015) explora con minuciosidad cómo el análisis de indicadores financieros como la liquidez, la solvencia y la rentabilidad es esencial para la toma de decisiones de financiamiento efectivas. Según su estudio, el 90% de los encuestados reconoce que el análisis financiero adecuado impacta directamente en las decisiones óptimas que conducen a la competitividad y al crecimiento de las pymes. En este contexto, las ratios financieras se convierten en herramientas indispensables para evaluar el estado económico de una empresa. Estas ratios permiten cuantificar aspectos clave del rendimiento empresarial y se utilizan tanto por gerentes como por inversionistas y acreedores para realizar comparaciones entre empresas, industrias o períodos de tiempo. Ángeles detalla que existen distintos tipos de ratios, como las de liquidez, que miden la capacidad de una empresa para hacer frente a sus deudas, y las de rentabilidad, que evalúan la eficiencia con la que se gestionan los activos y gastos para generar beneficios.

Las ratios financieras no solo proporcionan una visión clara del estado actual de una empresa, sino que también permiten realizar proyecciones estratégicas sobre su evolución futura. Un aspecto clave en su utilización es que ofrecen una base sólida para la toma de decisiones racionales en lugar de basarse en intuiciones o percepciones subjetivas.

Por ejemplo, el Price to Earnings Ratio (P/E), utilizado para evaluar la relación entre el precio de las acciones de una empresa y sus beneficios, es una herramienta crítica para los inversores que desean comparar el rendimiento esperado de una inversión con otras opciones, como los bonos. Al ofrecer una base cuantitativa, las ratios permiten a las empresas y sus stakeholders tomar decisiones informadas que optimicen tanto el rendimiento financiero como su posición competitiva en el mercado.

En esta misma línea, Rubio (2019) subraya que el desarrollo empresarial competitivo es un objetivo supremo para cualquier empresa. Para lograrlo, las organizaciones deben no solo ser eficientes, efectivas y productivas, sino también estar en un proceso constante de mejora continua. Rubio argumenta que, para competir con éxito en mercados tanto locales como internacionales, las empresas deben adoptar políticas que les permitan imponerse sobre otras similares. Sin embargo, su estudio también revela un desafío importante: las políticas gubernamentales en Perú no apoyan de manera suficiente el desarrollo económico-financiero de las empresas, limitando su competitividad. Según Rubio, las normas tributarias actuales no fomentan de manera significativa el crecimiento empresarial, y los programas de financiamiento gubernamentales son insuficientes para respaldar adecuadamente a las empresas, especialmente en su proyección hacia mercados internacionales.

De este modo, el análisis de Rubio señala la necesidad de un entorno político y fiscal más favorable para que las empresas puedan aprovechar su potencial y desarrollarse competitivamente. La falta de respaldo desde el ámbito gubernamental limita la capacidad de las empresas para crecer y competir en un escenario global, lo que pone de relieve la importancia de implementar políticas públicas que promuevan la innovación, la inversión y el financiamiento accesible. Para las empresas, contar con un marco normativo adecuado puede marcar la diferencia entre sobrevivir en un entorno altamente competitivo o prosperar y expandirse en mercados internacionales.

En resumen, tanto Mendoza como Ángeles y Rubio coinciden en que la gestión financiera eficiente y estratégica es crucial para el éxito de las empresas, ya que abarca desde el manejo adecuado de los recursos hasta el análisis financiero profundo que sustenta las decisiones clave. Además, Rubio añade una dimensión crítica al destacar cómo las políticas gubernamentales y fiscales juegan un papel determinante en la capacidad de las empresas

para desarrollarse y ser competitivas a nivel global. Para las organizaciones, la combinación de una sólida gestión financiera interna y un entorno externo favorable es lo que permitirá alcanzar un desarrollo empresarial sostenido y competitivo en el largo plazo.

Rucoba y Olivera (2019) sostienen que una gestión eficiente del financiamiento es fundamental para identificar las mejores fuentes de ingresos y asegurar la sostenibilidad de las empresas a través de negociaciones ventajosas. Este enfoque incluye la optimización del uso de instrumentos de renta variable, renta fija y financiamiento bancario, elementos clave en el éxito financiero de una organización. Sin embargo, para que esta gestión tenga un impacto real en el crecimiento y desarrollo empresarial, es imprescindible la profesionalización del área financiera. Esta profesionalización no solo abarca una mayor especialización en la toma de decisiones estratégicas, sino también la mejora en la administración del capital de trabajo operativo, lo que permite a las empresas cubrir sin problemas sus necesidades diarias. Un aspecto clave de esta gestión eficiente es el financiamiento espontáneo de proveedores, que, al reducir tanto los costos como los riesgos, facilita el crecimiento económico y fortalece el desarrollo empresarial.

Cabrera y Mateo (2016) refuerzan esta idea al señalar que las fuentes de financiamiento son la base del crecimiento y desarrollo económico de las empresas, siempre y cuando se gestionen de manera eficiente. Un financiamiento bien equilibrado entre fuentes bancarias, bursátiles, a corto, mediano y largo plazo, tanto internas como externas, es crucial para alcanzar los objetivos estratégicos de la empresa. En su estudio, evidencian que existe una relación directa entre las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial, confirmada por un 89% de regresión simple. Cabrera y Mateo también subrayan que el crecimiento económico y el desarrollo empresarial son fruto de la eficiencia, productividad y mejora continua, elementos que son pilares fundamentales para alcanzar la efectividad empresarial. De este modo, las decisiones de financiamiento no solo determinan la sostenibilidad a corto plazo, sino que también configuran la capacidad de las empresas para expandirse y evolucionar.

En un enfoque complementario, Zavala (2019) resalta que, además de contar con políticas sólidas, las empresas deben diseñar e implementar estrategias asociativas eficientes que las conduzcan hacia un desarrollo competitivo sostenido. Este enfoque estratégico no solo les permite atraer y retener la preferencia de los clientes, sino también asegurar su

permanencia en el mercado a largo plazo. Según Zavala, el desarrollo empresarial se basa en una gestión eficiente que permita a las organizaciones diversificarse en nuevas unidades económicas y optimizar su eficiencia operativa. Al elevar su productividad y fomentar la mejora continua, las empresas pueden alcanzar altos estándares en liquidez, solvencia y rentabilidad. Estos indicadores, junto con una gestión financiera eficiente, proporcionan una base sólida para la competitividad empresarial en un entorno dinámico y globalizado.

Por su parte, Porras (2019) introduce una perspectiva innovadora al destacar el papel que juega la administración eficiente, apoyada por el uso del big data, como una herramienta poderosa para facilitar el desarrollo competitivo de las empresas. Porras argumenta que el desarrollo empresarial no es un proceso pasivo; requiere de una gestión proactiva y efectiva que considere tanto la dirección estratégica como el control empresarial como fases cruciales. El uso de big data permite a las empresas no solo gestionar grandes volúmenes de información, sino también identificar patrones y tendencias que pueden informar decisiones estratégicas, mejorando su competitividad. Además, Porras subraya que el desarrollo empresarial se materializa cuando las empresas tienen acceso a mercados mediante mecanismos que faciliten la asociatividad empresarial, las compras corporativas y la mejora en los indicadores clave de gestión. Este enfoque integrador, que incluye tanto estrategias tecnológicas como modelos de gestión colaborativos, es esencial para las empresas que buscan destacarse en mercados competitivos.

Así, las ideas de Rucoba, Olivera, Cabrera, Mateo, Zavala y Porras convergen en un punto central: la gestión financiera y empresarial eficiente es el núcleo del crecimiento y desarrollo empresarial. Desde la identificación de fuentes de financiamiento hasta la implementación de estrategias tecnológicas avanzadas como el big data, todas estas herramientas y enfoques son fundamentales para que las empresas no solo sobrevivan, sino que prosperen en un entorno cada vez más competitivo. El desarrollo empresarial sostenible se basa en una gestión financiera sólida, una visión estratégica clara y la capacidad de adaptarse continuamente a las exigencias del mercado. Estos elementos permiten a las organizaciones avanzar hacia una competitividad real y duradera, superando los desafíos del presente y asegurando su futuro en el mercado global.

Ahora, a continuación, se abordarán las tesis internacionales que respaldan y complementan los estudios previamente analizados. Estas investigaciones ofrecen una

perspectiva más amplia sobre la gestión financiera y las decisiones estratégicas que impactan el crecimiento y la competitividad de las empresas en un contexto global. A través de sus hallazgos, se reafirma la importancia de la toma de decisiones financieras óptimas y bien fundamentadas como factores clave para el desarrollo empresarial sostenible en mercados altamente competitivos.

Herrera (2014) ofrece un enfoque profundo sobre la importancia de las decisiones de financiamiento como eje central en el desarrollo empresarial dentro de un mercado competitivo. Su investigación revela que el 91% de los encuestados está de acuerdo en que la correcta toma de decisiones financieras facilita el crecimiento de las empresas al optimizar el uso de los recursos disponibles. Además, el 93% resalta que estas decisiones no solo impactan la economía de las empresas, sino que también promueven la eficiencia y la efectividad en sus operaciones. De manera aún más reveladora, el 97% de los encuestados señala que las decisiones de financiamiento adecuadas son cruciales para fomentar la competitividad en un mercado dinámico y en constante cambio.

El financiamiento, tal como lo describe Herrera, es un proceso continuo y estratégico que toda empresa debe enfrentar. Estas decisiones no son triviales, ya que pueden determinar la viabilidad y el futuro financiero de la organización. En el ámbito de la administración financiera, cada decisión tiene un impacto directo en la estructura de la empresa, pues el financiamiento define cómo se gestionan y distribuyen los recursos. La administración financiera, vista como una función integral dentro de la gestión empresarial, implica planificar, obtener y utilizar los fondos necesarios para maximizar el valor de la empresa. Estas decisiones no solo afectan la estabilidad presente, sino también las oportunidades de crecimiento y expansión a largo plazo.

Las decisiones de financiamiento se toman en mercados financieros, y aquí es donde la empresa debe evaluar cuál de estos mercados es el más apropiado para financiar sus proyectos. Herrera distingue entre el mercado de dinero, el mercado de capitales y el mercado de futuros o derivados, aunque en muchas realidades empresariales las opciones se limitan a los dos primeros. El mercado de dinero, generalmente enfocado en el corto plazo, y el mercado de capitales, con un horizonte a largo plazo, son los segmentos más frecuentemente utilizados. Esta distinción es clave para diseñar una estructura financiera

equilibrada, combinando de manera óptima los recursos propios con la deuda, y configurando así la base financiera que permitirá a la empresa prosperar en el tiempo.

Por su parte, Andrade (2014) se centra en la importancia de tener una estructura de capital adecuada que permita a las empresas adquirir los bienes y derechos necesarios para cumplir con su misión institucional. En un entorno empresarial tan competitivo como el chileno, Andrade destaca que el 90% de los encuestados considera que la administración financiera competitiva solo puede lograrse mediante decisiones de financiamiento efectivas, alineadas con las metas y objetivos de la empresa. Además, el 89% de los encuestados subraya que las decisiones financieras deben estar bien informadas y tomarse en el momento oportuno para facilitar el desarrollo empresarial.

En este sentido, Andrade sugiere que las empresas no solo deben centrarse en obtener financiamiento, sino en gestionar de manera proactiva su estructura de capital para asegurar la continuidad y competitividad en el mercado. Las decisiones bien fundamentadas permiten a las empresas no solo mantenerse a flote, sino también posicionarse estratégicamente para el éxito a largo plazo.

Finalmente, Jiménez (2014) proporciona un enfoque integral sobre las decisiones de financiamiento, inversión, dividendos y gestión de riesgos, explicando cómo estos aspectos están interrelacionados y son fundamentales para la optimización empresarial. Según sus conclusiones, las decisiones de financiamiento no solo son esenciales por sí mismas, sino que también facilitan y condicionan las decisiones de inversión. Del mismo modo, las decisiones de inversión influyen directamente en la rentabilidad de la empresa, ya que impactan las decisiones sobre dividendos. Además, Jiménez subraya que la gestión adecuada de los riesgos empresariales tiene un efecto positivo en la rentabilidad y en la toma de decisiones sobre dividendos, lo que resalta la importancia de un enfoque integrado y estratégico en la gestión financiera.

El trabajo de Jiménez deja claro que las decisiones financieras no deben verse de manera aislada; más bien, deben ser consideradas como parte de un ecosistema interconectado que influye en todos los aspectos de la gestión empresarial. La correcta administración de estas variables permite a las empresas no solo optimizar sus operaciones,

sino también posicionarse competitivamente en el mercado, asegurando una rentabilidad sostenible y eficiente a largo plazo.

En conjunto, Herrera, Andrade y Jiménez pintan un panorama detallado y matizado de cómo las decisiones de financiamiento son fundamentales para el crecimiento, desarrollo y optimización de las empresas. Desde la planificación y ejecución de estas decisiones hasta la gestión de riesgos y la distribución de dividendos, cada aspecto está intrínsecamente vinculado al éxito empresarial. La clave radica en una administración financiera informada, estratégica y orientada hacia la sostenibilidad, que permita a las organizaciones adaptarse y prosperar en un entorno empresarial cada vez más competitivo.

Heredia (2014) ofrece un análisis exhaustivo sobre los factores que determinan la efectividad de las empresas españolas y, posteriormente, profundiza en cómo esta efectividad influye en su competitividad en el mercado. En su estudio, Heredia define la efectividad como la capacidad de una empresa para alcanzar sus metas, objetivos y cumplir con su misión organizacional. Es decir, la efectividad empresarial se refiere a la habilidad de la empresa para lograr sus propósitos con los recursos y herramientas disponibles, optimizando cada aspecto de su operación.

La competitividad, por su parte, es descrita como la capacidad de una empresa no solo de ofrecer productos o servicios de calidad, sino también de imponerse a su competencia en los mercados locales e internacionales. Este enfoque refleja la importancia de mantener estándares de calidad superiores, los cuales permiten a la empresa destacarse en un entorno donde la oferta de productos y servicios es diversa y cada vez más exigente. Heredia establece una clara interrelación entre estos conceptos, donde la economía empresarial, entendida como la gestión racional y eficiente de los recursos, es el primer paso hacia la eficiencia operativa. La eficiencia, a su vez, impulsa la efectividad empresarial, y, finalmente, estos tres factores juntos—economía, eficiencia y efectividad—contribuyen de manera decisiva a la competitividad.

Una de las conclusiones más significativas del estudio es que solo aquellas empresas que logran ser competitivas pueden asegurar la continuidad en el desarrollo de sus actividades. Este hecho es esencial no solo para el éxito a corto plazo, sino también para garantizar la sostenibilidad a largo plazo en mercados dinámicos y cambiantes. Heredia

subraya que la competitividad genera un círculo virtuoso de confianza entre todos los actores involucrados en el ecosistema empresarial: desde los directivos y empleados, hasta los inversionistas, clientes, proveedores, acreedores y otros agentes económicos. Cuando una empresa demuestra que puede competir efectivamente, no solo asegura su lugar en el mercado, sino que también fortalece sus relaciones con todos estos grupos, lo que a su vez potencia su crecimiento y estabilidad.

El análisis de Heredia pone de manifiesto que la competitividad no es un estado estático, sino un proceso continuo que requiere una combinación de elementos bien gestionados. Las empresas deben mantener una economía sólida que optimice el uso de sus recursos, buscar constantemente la eficiencia en sus operaciones y lograr la efectividad a través del cumplimiento de sus objetivos estratégicos. Todo esto culmina en una competitividad sostenida que les permite sobrevivir y prosperar en mercados locales e internacionales.

Este estudio resalta cómo la competitividad empresarial no es simplemente el resultado de una mejor oferta de productos o servicios, sino el reflejo de una gestión financiera y operativa eficiente y efectiva. La confianza que genera en su entorno permite a las empresas no solo retener a sus actuales clientes y socios, sino atraer nuevas oportunidades, lo que asegura su evolución y crecimiento en un entorno de mercado que exige mejoras continuas y capacidad de adaptación.

En este sentido, Heredia nos muestra que, para que una empresa española—o de cualquier otro país—pueda competir en un mercado globalizado, debe primero consolidar su efectividad interna. Esto implica gestionar sus recursos de manera eficiente, cumplir con sus objetivos estratégicos y asegurar que todos los aspectos de su operación trabajen en armonía para alcanzar sus metas a largo plazo. Solo así podrá proyectarse como una entidad confiable y competitiva en el contexto internacional, capaz de mantenerse y crecer en un mercado en constante cambio.

Concepto y objetivos del financiamiento

El financiamiento es un pilar esencial para el funcionamiento y crecimiento de cualquier organización. Se refiere al proceso de obtener recursos económicos que permitan a las empresas llevar a cabo sus operaciones, realizar inversiones estratégicas y asegurar su sostenibilidad en el mercado. Este concepto abarca una amplia gama de instrumentos y fuentes que van desde la emisión de deuda y la captación de capital propio, hasta la gestión de recursos obtenidos a través de financiamiento bancario o bursátil.

El objetivo principal del financiamiento es dotar a las empresas de los fondos necesarios para cubrir tanto sus necesidades operativas inmediatas como sus inversiones a largo plazo, con el fin de maximizar su valor en el mercado. Sin embargo, sus metas van más allá del simple acceso a los recursos; también implica asegurar que estos se obtengan de manera eficiente, minimizando los costos asociados y el riesgo financiero. Además, el financiamiento busca optimizar el uso de los fondos para generar rentabilidad, contribuir al crecimiento sostenible de la empresa y, en última instancia, garantizar su competitividad en un entorno económico dinámico.

En este capítulo se explorarán los diferentes tipos de financiamiento disponibles para las empresas, así como los objetivos que persiguen al acceder a estas fuentes de capital. A través de este análisis, se entenderá cómo las decisiones de financiamiento no solo influyen en la capacidad operativa de una empresa, sino también en su estructura financiera, su capacidad de expansión y su posicionamiento competitivo en el mercado.

Teorías generales relacionadas con el tema

Teoría general de la economía

Según Aguilar (2013), la economía, como ciencia, tiene una conexión intrínseca con todo tipo de empresas, ya que su campo de estudio abarca los bienes y servicios, desde su producción hasta su consumo, a través de las dinámicas de oferta y demanda. La economía examina la manera en que se generan rentas y los costos que las empresas y agentes económicos deben asumir. Dentro de este vasto espectro de estudio, la teoría económica surge como un conjunto de hipótesis o modelos que buscan explicar diversos aspectos de la realidad económica, proporcionando un marco para comprender y analizar los

fenómenos económicos. En este contexto, se distinguen dos grandes enfoques en la teoría económica: la Microeconomía y la Macroeconomía.

Microeconomía:

La microeconomía se enfoca en el estudio del comportamiento económico de los agentes individuales: los consumidores, las empresas, los trabajadores y los inversores, así como en el análisis de los mercados donde estos agentes interactúan. Este campo busca entender cómo estos actores toman decisiones con el fin de alcanzar sus objetivos particulares, como maximizar su utilidad o beneficios. Los pilares fundamentales en los que se sustenta el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos.

Un concepto clave dentro de la microeconomía es el modelo de oferta y demanda, que describe cómo los precios fluctúan en función del equilibrio entre la disponibilidad de un producto (oferta) y los deseos de los consumidores con poder adquisitivo (demanda). Este modelo, aunque simplificado, provee una base sólida para entender cómo se forman los precios en un mercado competitivo. La microeconomía, sin embargo, no se limita a este único enfoque; es una disciplina compleja que abarca diversas teorías interrelacionadas, como la teoría del consumidor, la teoría de la demanda, la teoría del productor y la teoría de los mercados financieros.

Cada una de estas teorías ofrece una perspectiva específica, pero ninguna puede considerarse en aislamiento, ya que las decisiones tomadas por un agente económico afectan, de manera directa o indirecta, las decisiones y resultados de los demás. Por ejemplo, las empresas no sólo proveen bienes y servicios, sino que también demandan insumos y mano de obra para producirlos, lo que refleja una interdependencia constante entre las partes que integran la economía.

La microeconomía también incluye la incorporación de herramientas matemáticas y modelos que ayudan a representar y prever el comportamiento de los agentes económicos. No obstante, es importante resaltar que las conclusiones derivadas de estos modelos dependen del cumplimiento de ciertos supuestos teóricos. Si estos supuestos, a menudo muy restrictivos o idealizados, no se cumplen en la práctica, las predicciones del modelo pueden no ser del todo precisas.

Una de las contribuciones más notables al estudio microeconómico en tiempos recientes es la teoría de juegos. Esta teoría, que proviene del ámbito matemático, analiza cómo la interacción entre diferentes agentes, cuyas decisiones afectan mutuamente sus resultados, puede influir en sus estrategias y comportamientos. La teoría de juegos se ha utilizado con éxito para entender fenómenos complejos como la competencia imperfecta y los oligopolios en la teoría de la producción industrial, aportando un nuevo nivel de sofisticación al análisis microeconómico.

Este enfoque nos recuerda que la economía, lejos de ser una ciencia estática, está en constante evolución, adaptándose a las nuevas realidades y desafíos que surgen tanto a nivel individual como en la interacción colectiva entre los distintos agentes que componen el sistema económico.

Macroeconomía:

La macroeconomía, a diferencia de la microeconomía, amplía su alcance para abarcar el estudio global de la economía. En lugar de enfocarse en agentes individuales, se concentra en el análisis del funcionamiento total del sistema económico. Esta rama de la economía examina aspectos agregados, como el volumen total de bienes y servicios producidos por una nación, el nivel general de ingresos, el empleo de los recursos productivos y el comportamiento de los precios a gran escala. Estos indicadores macroeconómicos proporcionan una visión holística del bienestar económico de una sociedad.

El objetivo principal de la macroeconomía es comprender cómo estos elementos interactúan para influir en variables clave que determinan el nivel de vida de una población. Por ejemplo, una nación con altos niveles de empleo, estabilidad de precios y crecimiento económico sostenible tiende a disfrutar de un mayor bienestar general. La macroeconomía también sirve como herramienta para guiar la política económica, ayudando a los gobiernos a tomar decisiones informadas que fomenten el crecimiento económico, la estabilidad de precios, la generación de empleo y el equilibrio en la balanza de pagos.

Además, la macroeconomía ofrece un lente analítico para comprender la economía de un país específico, permitiendo identificar los fenómenos que afectan su salud económica. Mientras la microeconomía desmenuza el comportamiento de consumidores,

empresas y trabajadores, la macroeconomía explora la relación entre estos actores a un nivel agregado, y cómo sus interacciones moldean la economía en su conjunto.

Capitalismo:

El capitalismo, por su parte, es uno de los sistemas económicos más influyentes de la historia moderna. Se caracteriza por la propiedad privada de los medios de producción y la libertad de los individuos y empresas para operar en mercados competitivos. Adam Smith, considerado por muchos como el padre del capitalismo, sentó las bases teóricas de este sistema en su obra cumbre *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (1776). En ella, Smith propuso que el interés personal, guiado por la "mano invisible" del mercado, podía conducir no solo al beneficio individual, sino también al bienestar de la sociedad en su conjunto.

La competencia entre los productores, la propiedad privada de los recursos productivos (tierra y capital) y la soberanía del consumidor son principios esenciales que estructuran el sistema capitalista. La competencia obliga a los productores a mejorar continuamente la eficiencia y la calidad de los bienes y servicios que ofrecen, mientras que los consumidores, al ejercer su derecho de elección, guían las decisiones de producción. Según Smith, esta dinámica natural conduce al progreso económico y al aumento del bienestar social, sin necesidad de una intervención gubernamental excesiva.

A lo largo del siglo XIX, el capitalismo evolucionó, consolidándose como el sistema económico dominante en las naciones industrializadas. En su versión más clásica, el capitalismo postulaba un mínimo control estatal sobre las actividades económicas. La intervención del gobierno se limitaba a garantizar el respeto a la propiedad privada, la defensa nacional y la ejecución de contratos. Sin embargo, con el avance del siglo XX, esta visión estrictamente *laissez-faire* del capitalismo se fue modificando, reconociéndose la necesidad de cierta intervención gubernamental para corregir desequilibrios y fallos del mercado.

Capitalismo Moderno:

El capitalismo moderno, tal como lo conocemos hoy, surgió en gran parte gracias a dos movimientos fundamentales ocurridos en la segunda mitad del siglo XVIII. Por un

lado, los fisiócratas en Francia defendieron la existencia de un orden económico natural que no requería de la intervención estatal para mejorar las condiciones de vida de las personas. François Quesnay, uno de sus principales exponentes, desarrolló en su *Tableau Économique* (1758) una visión circular de la economía, donde los flujos de dinero y bienes se retroalimentaban de manera autosuficiente. Aunque su análisis estaba centrado principalmente en el sector agrícola, sus ideas ayudaron a moldear el pensamiento económico posterior.

Por otro lado, las ideas de Adam Smith influyeron enormemente en la transición hacia el capitalismo moderno, desafiando la doctrina mercantilista que entonces predominaba. A diferencia de los fisiócratas, Smith no creía que la agricultura fuera el único sector productivo; su visión abarcaba la totalidad de la economía, incluyendo la industria y el comercio. Propuso que la división del trabajo y la expansión de los mercados internacionales abrían posibilidades ilimitadas para incrementar la riqueza de las naciones.

Estas corrientes de pensamiento no solo fueron fundamentales para el desarrollo teórico del capitalismo, sino que también sentaron las bases ideológicas e intelectuales para el surgimiento de la Revolución Industrial. Este proceso transformador, iniciado en Gran Bretaña a finales del siglo XVIII, introdujo la maquinaria y la energía de vapor en la producción, reemplazando el trabajo manual y animal, lo que condujo a un espectacular aumento en la capacidad productiva.

La Revolución Industrial trajo consigo profundas transformaciones sociales y económicas. Surgieron grandes centros de producción, conocidos como fábricas, y una nueva clase trabajadora que dependía de los salarios monetarios, ya que no poseían los medios de producción. Esta mecanización del proceso productivo no solo permitió la especialización del trabajo, sino que también incrementó de manera significativa la producción y redujo los costos, lo que, a largo plazo, mejoró los niveles de vida en los países que lideraron este proceso.

El capitalismo moderno no solo es el producto de las ideas de pensadores como Adam Smith y los fisiócratas, sino también de las dinámicas industriales que transformaron la economía global a partir del siglo XIX. Este sistema continúa evolucionando, adaptándose a los retos y oportunidades que plantea la economía mundial en constante

cambio, siempre con la meta de equilibrar los intereses individuales con el bienestar colectivo.

Liberalismo:

El liberalismo, como corriente doctrinal, ha sido uno de los pilares más influyentes en el desarrollo de las ideas económicas, políticas y filosóficas del mundo moderno. Fundamentado en la defensa y promoción de la libertad individual, el liberalismo sostiene que el progreso de la sociedad debe ser una consecuencia directa del florecimiento de las libertades personales. En este sentido, la doctrina liberal se configura como un espacio donde la autonomía individual se convierte en el motor de los avances sociales, económicos y políticos. A lo largo de su evolución, el liberalismo ha adoptado formas diversas, adaptándose a los contextos históricos en los que ha sido aplicado.

En sus orígenes, muchos liberales no consideraban la democracia como el mejor sistema de gobierno, ya que temían que la participación de las masas pudiera generar inestabilidad política o poner en riesgo la libertad individual, algo que consideraban esencial. Sin embargo, con el tiempo, el liberalismo y la democracia llegaron a fusionarse, compartiendo un objetivo común: profundizar la libertad y garantizar una mayor participación en el orden social. De esta manera, el liberalismo evolucionó hacia un pensamiento que busca el cambio social de manera gradual y flexible, en contraste con el radicalismo, que aboga por transformaciones rápidas y profundas a través de la imposición de nuevas formas de autoridad.

A mediados del siglo XIX, el pensamiento liberal vivió un periodo de expansión y consolidación, particularmente debido al avance del constitucionalismo, la ampliación del derecho al voto y el incremento de la tolerancia política. Las sociedades comenzaron a aceptar la diversidad de ideas y a promover políticas que buscaban no solo la prosperidad económica, sino también el bienestar general de los ciudadanos. En este contexto, Estados Unidos emergió como un ejemplo para muchos pensadores liberales europeos, quienes veían en ese país una sociedad que respetaba la pluralidad cultural, la igualdad entre sus ciudadanos y que promovía un amplio sentido del sufragio.

No obstante, el liberalismo también enfrentó importantes desafíos durante este periodo, particularmente en su relación con la democracia y el desarrollo económico. Uno

de los críticos más destacados fue el filósofo francés Jean-Jacques Rousseau, quien, aunque demócrata en su esencia, no compartía plenamente los principios liberales. Rousseau rechazaba la idea de que el progreso social se basara únicamente en la acción de grupos privados y voluntaristas, que muchos liberales consideraban esenciales para el avance de sus ideales. Al mismo tiempo, otros liberales prominentes, como John Locke y Voltaire, desconfiaban de la extensión del sufragio universal. Para ellos, la participación política debía estar limitada, ya que temían que las clases populares no compartieran los valores fundamentales del liberalismo, como la libertad individual y el pluralismo.

Esta tensión entre el liberalismo y la democracia fue una de las principales causas de la crisis del pensamiento liberal en el siglo XIX. Muchos liberales de la época consideraban que las masas, en lugar de ser defensoras de la libertad, eran más bien hostiles a la misma, lo que llevó a una visión más elitista del liberalismo. En lugar de promover la igualdad en la participación política, estos pensadores liberales se centraron en proteger los valores individuales dentro de una estructura social y política más aristocrática.

Con el tiempo, los movimientos liberales más tradicionales fueron desplazados por grupos más radicales, como los socialistas, que adoptaron la posición de reformadores sociales. Estos nuevos movimientos abogaban por cambios más profundos y estructurales en la sociedad, a menudo en oposición directa a los principios de la propiedad privada y la libertad de mercado que el liberalismo había defendido históricamente. Sin embargo, el liberalismo no desapareció; al contrario, continuó evolucionando y adaptándose a los nuevos desafíos que presentaba la modernidad, consolidándose como una ideología flexible, capaz de renovarse sin perder su esencia.

Neoliberalismo y Liberalismo Contemporáneo:

En el siglo XX, el liberalismo experimentó una renovación bajo el nombre de neoliberalismo, un término que ha sido objeto de diversas interpretaciones y aplicaciones. El neoliberalismo, al igual que su predecesor, se fundamenta en la promoción de la libertad individual y la economía de mercado. Sin embargo, en esta nueva versión, el énfasis se coloca aún más en la reducción del papel del Estado en la economía, defendiendo una mínima intervención gubernamental en los mercados y promoviendo políticas de desregulación y privatización.

A nivel político, el neoliberalismo ha defendido la democracia como el sistema ideal para garantizar las libertades individuales. Sin embargo, esta postura no siempre ha sido coherente con la práctica, ya que en algunos casos se ha acusado al neoliberalismo de fomentar políticas que benefician principalmente a las élites económicas en detrimento de las clases populares. Esta contradicción ha generado un debate constante sobre los límites del liberalismo y su capacidad para promover una verdadera igualdad de oportunidades.

Hoy en día, el liberalismo sigue siendo una fuerza influyente en el pensamiento político y económico, aunque su forma contemporánea refleja una mayor conciencia sobre la necesidad de equilibrar las libertades individuales con la justicia social. El desafío de encontrar un equilibrio entre la libertad económica y la responsabilidad social continúa siendo uno de los principales puntos de discusión dentro de la tradición liberal.

El liberalismo, en sus múltiples manifestaciones, ha sido un actor central en la configuración del mundo moderno. Desde su defensa de la libertad individual hasta sus tensiones con la democracia y su evolución en el neoliberalismo, esta doctrina ha demostrado ser un campo dinámico de pensamiento y acción. A medida que la sociedad continúa enfrentando nuevos desafíos, el liberalismo seguirá siendo una herramienta crucial para entender y navegar por los complejos paisajes políticos y económicos del futuro.

Teoría general de la administración

La administración, como disciplina, ha evolucionado a lo largo de los años hasta convertirse en una ciencia aplicada en prácticamente todas las organizaciones, independientemente de su tamaño o sector. Interpretando a Chiavenato (2013), la administración es esencial para la operación de cualquier empresa, ya que involucra la gestión eficaz y eficiente de los recursos humanos, materiales y financieros. La habilidad de administrar estos recursos de manera óptima es fundamental para asegurar que las actividades organizacionales se realicen de forma productiva y sostenible. Sin embargo, esta labor no se realiza de manera aislada; está basada en teorías y principios desarrollados por diversas escuelas de pensamiento, cada una de las cuales ofrece enfoques específicos para enfrentar los desafíos que surgen en la gestión de las organizaciones.

Las teorías administrativas no solo son relevantes para los directivos y líderes de una empresa, sino que también deben ser comprendidas por todos los miembros de una

organización: desde los socios y accionistas hasta los empleados operativos. Cada uno tiene un papel en el cumplimiento de los objetivos empresariales y en la eficiente asignación y utilización de los recursos disponibles. A través de la administración, las empresas buscan alcanzar sus metas mediante un uso racional y coordinado de los recursos, asegurando así su permanencia y crecimiento en el mercado.

La administración, como ciencia social, ha sido teorizada y desarrollada a lo largo del tiempo desde diversas perspectivas, cada una de las cuales ha dado origen a una escuela de pensamiento con su propio conjunto de principios y enfoques. Estas teorías no solo ofrecen una guía para la acción, sino que también proporcionan un marco analítico para entender las estructuras organizativas y los comportamientos dentro de una empresa. A continuación, se presentan algunas de las principales escuelas de la administración, cada una de las cuales ha aportado significativamente a la evolución del pensamiento administrativo moderno.

Escuela Clásica de la Administración:

Una de las primeras y más influyentes escuelas es la escuela clásica, cuyos principios fueron establecidos por Henry Fayol. Considerado, junto con Frederick Taylor, como uno de los padres de la administración, Fayol sentó las bases de lo que conocemos como teoría clásica de la administración. Su enfoque se centró en definir las funciones fundamentales de cualquier organización: planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Estos elementos, conocidos como el proceso administrativo, son universales y aplicables a cualquier tipo de organización, ya sea pública o privada, grande o pequeña.

Fayol también desarrolló los llamados "principios generales de la administración", que incluyen la división del trabajo, la unidad de mando, la jerarquía, entre otros. Estos principios estaban destinados a proporcionar un marco para la eficiencia organizacional. La estructura organizacional, según esta teoría, debía ser entendida como una disposición lógica y ordenada de las partes que la componen, donde la división del trabajo y la especialización desempeñan un papel crucial. Sin embargo, no basta con dividir el trabajo; debe haber una coordinación efectiva entre las partes para garantizar que todas las áreas de la organización trabajen en armonía, lo que lleva a una mayor eficiencia en el conjunto.

A pesar de sus valiosas aportaciones, la teoría clásica no ha estado exenta de críticas. Uno de los principales puntos de controversia es su enfoque excesivamente simplificado en la estructura formal de las organizaciones, dejando de lado aspectos clave como la dinámica de la organización informal y la influencia de las relaciones humanas dentro del entorno laboral. Aun así, los fundamentos establecidos por la escuela clásica son la base de muchas de las prácticas administrativas que se utilizan hoy en día.

Escuela de las Relaciones Humanas:

Con el tiempo, la teoría administrativa se amplió para incluir elementos más complejos, especialmente en lo que respecta al comportamiento humano dentro de las organizaciones. La escuela de las relaciones humanas, liderada por pensadores como George Elton Mayo y Robert Owen, surgió como una respuesta a las limitaciones de la teoría clásica, particularmente en relación con el enfoque mecanicista del Taylorismo. Esta escuela, también conocida como la escuela del comportamiento humano, hizo hincapié en la importancia de los factores psicológicos y sociales en la administración. Se centró en el ser humano como el eje de la actividad organizativa, enfatizando que la productividad no depende únicamente de la eficiencia mecánica, sino también de las interacciones humanas, el bienestar emocional y el reconocimiento social de los empleados.

El trabajo de Mayo, especialmente sus investigaciones en Hawthorne durante los años 20, reveló hallazgos sorprendentes para la época: el rendimiento de los trabajadores no solo estaba influenciado por las condiciones físicas o económicas, sino también, y de manera significativa, por factores emocionales y sociales. Estos factores incluían el sentido de pertenencia, el reconocimiento por parte de la gerencia y el apoyo de los compañeros de trabajo. Este descubrimiento transformó la forma en que se concebía la motivación laboral, llevando a un enfoque más humanista en la gestión empresarial.

La escuela de las relaciones humanas subrayó la importancia de la cohesión social, la solidaridad entre los empleados y un estilo de supervisión más participativo y comprensivo. A través de estas herramientas, las organizaciones podían mejorar no solo el desempeño individual, sino también la eficiencia global. Este enfoque marcó un cambio significativo respecto a la visión estrictamente jerárquica y estructurada de la escuela clásica,

y abrió las puertas a nuevas formas de gestión más orientadas al bienestar integral de los empleados.

A lo largo del tiempo, las distintas escuelas de pensamiento han contribuido a enriquecer la ciencia de la administración, proporcionando enfoques variados y complementarios para enfrentar los desafíos organizacionales. La comprensión de estas teorías es crucial para cualquier persona involucrada en la gestión de una empresa, ya que proporcionan herramientas fundamentales para el uso racional y eficiente de los recursos. La administración moderna es, en esencia, un campo en constante evolución, que se nutre de las lecciones del pasado y se adapta a las nuevas realidades del entorno empresarial actual.

Este enfoque administrativo busca desarrollar una concepción más humanista de la gestión empresarial, en la que el trabajador no es visto como una simple "máquina" o herramienta de producción, sino como un ser humano que merece trato justo, digno y respetuoso. Así, la escuela de las relaciones humanas propone que el objetivo principal de la administración debe ser entender y motivar al trabajador, logrando que dé lo mejor de sí a través de la satisfacción de sus necesidades psicológicas, emocionales y sociales. Este enfoque se apoya en estudios sobre la motivación, la participación, el trabajo en equipo y otros aspectos relacionados con el comportamiento organizacional.

No obstante, esta corriente no está exenta de desafíos. A pesar de sus aportes significativos, a menudo se critica su idealismo excesivo, especialmente en un campo tan pragmático como el empresarial, donde los resultados tangibles y el rendimiento son esenciales. Un enfoque demasiado paternalista puede generar resultados mediocres si no se equilibra adecuadamente con el rigor técnico y operativo. Sin embargo, su legado es indiscutible, ya que muchas de las corrientes administrativas modernas se basan en las premisas de esta escuela, aportando un enfoque más integral y equilibrado al trato humano dentro de las organizaciones.

Escuela Neoclásica de la Administración:

La teoría neoclásica, también conocida como la escuela operacional o del proceso administrativo, emerge como una respuesta a las limitaciones y exageraciones de las teorías clásicas. Los neoclásicos se proponen rescatar los principios válidos de la teoría clásica,

ajustándolos y adaptándolos a las nuevas realidades organizacionales de las décadas de los 60, 70 y 90. En este sentido, el enfoque neoclásico no supone un rechazo de la teoría clásica, sino más bien su actualización y redimensionamiento para abordar los problemas contemporáneos que enfrentan las organizaciones modernas.

Uno de los rasgos distintivos de esta escuela es su énfasis en la práctica administrativa. Los autores neoclásicos, entre los que se encuentran Peter Drucker, Harold Koontz y Louis Allen, se centran en desarrollar conceptos aplicables, útiles y prácticos, basados en la acción administrativa diaria. Para ellos, la administración no es solo un conjunto de teorías abstractas, sino una disciplina que debe guiarse por la experiencia y la aplicación concreta en el contexto organizacional.

Un punto clave de la teoría neoclásica es la reafirmación de los principios básicos de la administración, pero con un enfoque más flexible y adaptado a los tiempos modernos. Los principios desarrollados por los autores clásicos son retomados y reinterpretados, reconociendo que las organizaciones actuales son más complejas y requieren soluciones prácticas y ajustadas a su tamaño, estructura y entorno. Entre sus principales características, destacan el enfoque en los objetivos y resultados organizacionales, y el reconocimiento de la importancia de medir el desempeño a través del logro de estos objetivos.

Los neoclásicos también se distinguen por su eclecticismo: no se limitan a una única teoría, sino que integran aportes de diversas corrientes administrativas, lo que les permite desarrollar un enfoque amplio y pragmático. De esta manera, logran combinar lo mejor de diferentes teorías para ofrecer una solución más holística a los desafíos de la administración moderna.

Escuela de Administración por Objetivos (APO)

La Administración por Objetivos (APO) surge en la década de 1950 como respuesta a las crecientes exigencias tanto internas como externas que enfrentaban las organizaciones. Este enfoque propone una manera estructurada de establecer y alcanzar metas organizacionales mediante la definición de objetivos claros y medibles para cada departamento, los cuales se establecen conjuntamente entre el gerente de área y la alta dirección. De este modo, la APO se convierte en una herramienta clave para alinear los esfuerzos de toda la organización hacia el logro de resultados concretos.

Una de las principales características de la APO es su enfoque en la planificación estratégica, la cual se desglosa en planes tácticos y operacionales que permiten una ejecución más efectiva. Además, el sistema se apoya en un proceso continuo de evaluación, revisión y ajuste, asegurando que los planes se mantengan relevantes y alineados con los objetivos organizacionales. La participación activa de la alta dirección y el apoyo constante del staff son esenciales para el éxito de este modelo, especialmente en los primeros periodos de implementación.

Sin embargo, aunque la APO ofrece muchas ventajas, no es una solución universal. Su implementación requiere una evaluación crítica y cuidadosa, ya que no todas las organizaciones pueden adaptarse fácilmente a este enfoque. Además, los criterios para fijar objetivos son fundamentales para el éxito del sistema; de lo contrario, la APO podría convertirse en un ejercicio burocrático sin impacto real en el desempeño organizacional.

Escuela de Calidad Total:

La gestión de calidad total (TQM) representa una de las contribuciones más significativas a la administración moderna. Introducida por los japoneses en el mundo occidental, aunque inspirada en conceptos desarrollados por pensadores occidentales como W. Edwards Deming y Joseph Juran, esta escuela se centra en la mejora continua de los procesos y la reducción de costos mediante la calidad. La TQM es un enfoque integral que involucra a todos los niveles de la organización en la búsqueda de la excelencia y la satisfacción del cliente.

La escuela de calidad total se complementa con otras estrategias modernas, como el "justo a tiempo" (JIT) y el "mantenimiento productivo total" (TPM), que también buscan mejorar la eficiencia operativa y reducir el desperdicio. Estos enfoques son esenciales en entornos empresariales altamente competitivos, donde la calidad del producto y la optimización de los recursos son determinantes para el éxito en el mercado. En definitiva, la calidad total no solo se refiere a la mejora de los productos o servicios, sino a una filosofía organizacional que promueve la excelencia en todas las actividades empresariales.

Estas escuelas y teorías han configurado, de manera significativa, el panorama de la administración contemporánea. Cada una de ellas aporta elementos cruciales que permiten a las organizaciones enfrentar los retos de un entorno en constante cambio, y aunque cada teoría tiene sus limitaciones, su combinación permite una visión más rica y completa de lo que significa gestionar eficazmente en el mundo actual.

Teoría general de las finanzas

Las finanzas, como disciplina fundamental en el mundo empresarial y económico, abarcan un campo vasto y complejo que influye directamente en todas las decisiones que toman las empresas, ya sea en lo que hacen o dejan de hacer. Interpretando a Van Horne (2013), las finanzas empresariales incluyen la gestión de inversiones, el manejo de deudas, la evaluación de la rentabilidad y la comprensión del riesgo inherente en cada acción financiera. Desde el funcionamiento interno de una empresa hasta la interacción con los mercados externos, las finanzas están presentes en cada aspecto que influye en la supervivencia y el crecimiento de una organización.

El manejo de los flujos financieros —es decir, los ingresos y egresos de dinero y sus equivalentes— ha adquirido una importancia creciente en todos los niveles: desde individuos hasta grupos empresariales, pasando por naciones y bloques económicos. Cada entidad, ya sea un pequeño negocio o una economía nacional, depende de una sólida administración financiera para maximizar sus recursos y reducir los riesgos que pueden afectar su estabilidad a largo plazo. Las finanzas no solo son un componente crítico para las empresas, sino que también están profundamente arraigadas en otras áreas del conocimiento, como la economía, la contabilidad e incluso la ingeniería, lo que subraya su naturaleza transversal y su relevancia en prácticamente todos los ámbitos del quehacer humano.

Una de las principales contribuciones de las finanzas a la actividad empresarial es su capacidad para obtener recursos a través del endeudamiento y dirigirlos a las inversiones necesarias para el buen funcionamiento de la empresa. Estas inversiones, ya sea en capital de trabajo o en bienes de capital, deben ser gestionadas con una visión estratégica para maximizar la rentabilidad y minimizar el riesgo. El endeudamiento, a su vez, puede provenir de fuentes internas o externas, como bancos o instituciones financieras, y requiere

una planificación cuidadosa para evitar desequilibrios financieros que puedan poner en peligro la viabilidad de la organización.

Entre las teorías más influyentes en el campo financiero, la diversificación de inversiones y riesgos ocupa un lugar destacado. Estas teorías, que comenzaron a consolidarse con los trabajos pioneros de Markowitz sobre la gestión óptima de carteras de activos financieros, han evolucionado hasta convertirse en uno de los pilares de las finanzas modernas. Autores como Sharpe, Lintner, Mossin y Fama han seguido desarrollando este enfoque, culminando en la creación del Modelo de Valoración de Activos Financieros (CAPM), que ofrece una herramienta fundamental para la toma de decisiones en la formación de carteras de inversión. Otros desarrollos posteriores, como la Teoría de la Valoración de Activos propuesta por Ross en 1976, han ampliado aún más el horizonte teórico de las finanzas.

El Impacto de la Diversificación y la Gestión del Riesgo:

La diversificación no solo es aplicable a las inversiones financieras; también es un enfoque crucial en la gestión del financiamiento empresarial. Las empresas, al igual que los individuos, deben diversificar sus fuentes de financiamiento para evitar la concentración de riesgos en una única estrategia o entidad. Esto no solo aumenta la estabilidad financiera, sino que también permite una mayor flexibilidad ante cambios en el mercado. En este sentido, la teoría financiera moderna reconoce que la diversificación del riesgo implica un costo, ya que en algunos casos puede llevar a una pérdida de eficiencia en los mercados. Sin embargo, este costo se justifica si permite reducir la exposición a riesgos no controlables, como los que enfrenta una empresa al depender exclusivamente de una única fuente de ingresos o financiación.

La diversificación no es solo un concepto financiero. En la vida personal y laboral, la decisión de trabajar en un determinado lugar o en una profesión también puede considerarse una inversión. A diferencia de los inversores financieros, los trabajadores no siempre pueden diversificar sus esfuerzos profesionales de la misma manera, lo que aumenta su vulnerabilidad frente a los cambios en el mercado laboral. Sin embargo, en un análisis más amplio, utilizando a la familia como unidad económica, es posible identificar

comportamientos de diversificación, como la búsqueda de oportunidades en diferentes países o sectores profesionales.

Teoría de la Agencia y su Relevancia en las Finanzas Empresariales:

Otra teoría fundamental en el campo financiero es la teoría de la agencia, que ha supuesto un avance significativo en las finanzas empresariales en las últimas décadas. Según Paredes (2014), la teoría de la agencia, desarrollada por Jensen y Meckling, examina los conflictos de intereses que pueden surgir entre los distintos agentes dentro de una empresa, particularmente entre los propietarios y los directivos. Estos conflictos son especialmente relevantes en las grandes corporaciones, donde la separación entre la propiedad y la gestión puede generar tensiones en cuanto a los objetivos de cada grupo.

La teoría de la agencia se ha extendido más allá del ámbito corporativo, siendo aplicable a cualquier situación en la que exista una relación entre un principal (propietario) y un agente (gestor). Esta teoría subraya la importancia de los costos de agencia, que son los recursos necesarios para alinear los intereses de los directivos con los de los propietarios. En el caso de las empresas familiares, especialmente aquellas fundadas por inmigrantes, este conflicto suele ser menos pronunciado, ya que en muchos casos los propietarios también asumen la gestión operativa, eliminando la separación de objetivos entre ambos roles.

La teoría general de las finanzas abarca una amplia gama de conceptos y herramientas que permiten a las organizaciones gestionar sus recursos de manera eficiente y eficaz. Desde la diversificación de riesgos hasta la gestión de conflictos de intereses, las finanzas son una disciplina en constante evolución que busca optimizar el uso de los recursos disponibles mientras minimiza las posibles pérdidas. Las teorías y modelos financieros, como el CAPM o la teoría de la agencia, proporcionan un marco esencial para la toma de decisiones estratégicas, no solo para las empresas, sino también para los individuos y familias que deben gestionar sus finanzas personales y profesionales en un entorno cada vez más complejo y competitivo.

Teoría general del control

El control interno es uno de los pilares fundamentales de la gestión organizacional moderna, diseñado para garantizar que las entidades, tanto públicas como privadas, puedan cumplir con sus objetivos de manera eficiente, eficaz y transparente. Según el enfoque COSO, interpretado por el IAI-España (2013), el control interno es un sistema integral que busca proporcionar una seguridad razonable sobre el logro de los objetivos organizacionales. A través de una estructura compuesta por planes, métodos, procedimientos y una cultura organizacional orientada al control, las organizaciones pueden asegurar la correcta gestión de sus recursos, la conformidad con las normativas legales, y la fiabilidad de la información financiera y operativa.

El control interno no es simplemente un conjunto de normas estáticas, sino un proceso dinámico y continuo que involucra a todos los niveles de una organización. Su propósito va más allá del cumplimiento formal: busca promover operaciones eficientes, la protección de los activos y la prevención de fraudes, errores y abusos. Es, en esencia, un medio para garantizar que las actividades de una organización se realicen de acuerdo con sus metas y su misión, minimizando riesgos y optimizando recursos.

En este contexto, el control interno no debe verse como un fin en sí mismo, sino como una herramienta estratégica para asegurar que las operaciones empresariales se desarrollen en un marco de control adecuado. Esto implica que el control interno debe integrarse en la infraestructura de la entidad y estar entrelazado con sus actividades operativas diarias. El enfoque COSO destaca cinco componentes clave de este sistema: el ambiente de control, la evaluación de riesgos, las actividades de control, la información y comunicación, y el monitoreo o supervisión. Cada uno de estos elementos interactúa para fortalecer el sistema y garantizar que la organización cumpla con sus objetivos de manera controlada y eficiente.

La Importancia del Control Interno en la Gestión Empresarial:

El control interno no solo se limita a la auditoría o supervisión de las actividades, sino que abarca todas las áreas de la administración, desde la gestión financiera hasta el manejo de los recursos humanos, logísticos y operativos. Su función principal es garantizar que los recursos sean utilizados de manera óptima, evitando desperdicios, fraudes o malos

manejos que puedan comprometer la integridad de la organización. Además, el control interno permite a las entidades cumplir con las leyes y regulaciones aplicables, asegurando que sus operaciones se realicen de manera ética y transparente.

Las normas de control interno, que establecen lineamientos y criterios para la aplicación de estos sistemas, proporcionan a las organizaciones un marco de referencia sólido para desarrollar sus propios sistemas de control, ajustados a su naturaleza, tamaño y complejidad. Estas normas no solo promueven la adecuada gestión de los recursos, sino que también fomentan la creación de una cultura de responsabilidad y compromiso dentro de la entidad, donde cada miembro del equipo tiene un papel en la implementación y supervisión del control interno.

Los titulares, directivos y funcionarios de cada organización son los responsables de establecer, mantener y actualizar la estructura de control interno. Este proceso implica la creación de políticas y procedimientos que aseguren la eficiencia operativa, la prevención de pérdidas, y la presentación de informes financieros confiables y precisos. Además, las normas de control interno están diseñadas para servir como una guía para la regulación de los procedimientos administrativos, unificando la aplicación del control a nivel organizacional.

Componentes Fundamentales del Control Interno:

El sistema de control interno está compuesto por una serie de elementos interrelacionados que permiten a la organización supervisar sus operaciones y mitigar riesgos. El ambiente de control, por ejemplo, establece un entorno favorable para el ejercicio de buenas prácticas y comportamientos éticos, asegurando que los valores organizacionales se integren en la toma de decisiones. La evaluación de riesgos, por su parte, identifica y analiza los eventos que puedan afectar negativamente el logro de los objetivos organizacionales, permitiendo a la entidad anticiparse a posibles problemas y tomar medidas preventivas.

Las actividades de control, que incluyen políticas y procedimientos implementados por la dirección, aseguran que cada miembro de la organización cumpla con sus funciones de manera eficiente y alineada con los objetivos de la entidad. Asimismo, el sistema de información y comunicación juega un papel crucial en la divulgación oportuna y precisa de la información necesaria para la toma de decisiones, utilizando herramientas tecnológicas modernas que facilitan el acceso a datos confiables y transparentes.

Finalmente, el monitoreo o seguimiento de resultados permite una revisión constante de las medidas de control adoptadas, asegurando que las políticas implementadas continúan siendo efectivas y relevantes. Este proceso de seguimiento incluye la implementación de recomendaciones para corregir cualquier desviación detectada y mejorar el desempeño general de la organización.

El control interno, en su conjunto, es una herramienta imprescindible para garantizar la eficiencia y eficacia de las operaciones empresariales, proteger los activos de la organización y asegurar el cumplimiento normativo. A través de un enfoque sistemático y estructurado, las organizaciones pueden mitigar riesgos, optimizar sus recursos y promover una cultura de responsabilidad y transparencia. La teoría general del control, basada en enfoques modernos como el COSO, ofrece un marco robusto que permite a las entidades no solo cumplir con sus objetivos, sino también anticiparse a los desafíos y adaptarse a un entorno cada vez más complejo y dinámico.

Teoría general de la contabilidad financiera

La contabilidad financiera es una herramienta esencial en el funcionamiento de las organizaciones, proporcionando la base para la evaluación, registro y presentación de todas las transacciones que afectan la estructura financiera de una entidad. Según Anthony (2014), esta rama de la contabilidad tiene como objetivo principal producir información destinada a usuarios externos, aquellos que no están directamente involucrados en la gestión diaria de la organización, pero que requieren datos precisos y confiables para la toma de decisiones cruciales. Entre estos usuarios se encuentran inversionistas, prestamistas, entidades regulatorias y otros interesados que utilizan la información financiera para evaluar el desempeño y la solvencia de una entidad.

A lo largo del tiempo, la contabilidad financiera ha evolucionado como una disciplina orientada a responder preguntas clave: ¿Quiénes son los destinatarios de la información financiera? ¿Para qué necesitan esta información? ¿Qué tipo de datos les son útiles? Estas cuestiones se encuentran en el corazón de la contabilidad financiera, que busca no solo registrar transacciones de manera eficiente, sino también garantizar que la información presentada cumpla con altos estándares de calidad y relevancia. Esto implica una rigurosa adherencia a principios contables establecidos, asegurando que los informes financieros reflejen con precisión la situación económica de la entidad.

El proceso contable, como explica Anthony, va mucho más allá de registrar operaciones. Involucra la clasificación, valoración y presentación de las transacciones, así como la revelación de información clave a través de estados financieros. Estos documentos no solo muestran el estado actual de la organización, sino que también permiten a los usuarios tomar decisiones fundamentadas sobre su relación con la entidad, ya sea a través de inversiones, préstamos o cualquier otra forma de compromiso financiero.

Los Principios Fundamentales de la Contabilidad Financiera:

La contabilidad financiera, tal como la describe Argibay (2014), se basa en un conjunto de principios y normas que buscan estandarizar el tratamiento de las transacciones y garantizar que la información resultante sea confiable y útil para los usuarios. Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) constituyen la columna vertebral de este sistema, proporcionando los lineamientos que deben seguirse para la elaboración y presentación de la información financiera. Estos principios incluyen el reconocimiento de transacciones, su clasificación adecuada, la valoración precisa de activos y pasivos, y la presentación coherente en los estados financieros.

Los PCGA aseguran que las entidades sigan procedimientos uniformes que faciliten la comparación entre diferentes organizaciones, tanto a nivel nacional como internacional. Estos principios no son estáticos; evolucionan con el tiempo, adaptándose a los avances tecnológicos y las nuevas exigencias del entorno económico. Además, las normas contables responden a una serie de preguntas esenciales: ¿Qué operaciones deben considerarse dentro del proceso contable? ¿Cómo deben medirse y presentarse estas transacciones?

¿Qué información adicional debe revelarse para garantizar la transparencia y la integridad de los informes financieros?

Entre las teorías clave que sustentan la contabilidad financiera se encuentran la teoría de la partida doble, que establece que toda transacción tiene dos efectos iguales y opuestos, y la teoría de la depreciación, que ayuda a distribuir el costo de un activo a lo largo de su vida útil. Estas y otras metodologías, como el uso del costo histórico, el valor presente o el valor razonable, proporcionan el marco teórico necesario para que los informes financieros reflejen fielmente la situación de la entidad.

La Importancia de la Contabilidad Financiera en la Toma de Decisiones:

La contabilidad financiera no es un proceso aislado; es un sistema que alimenta de información a diversos actores interesados en la salud financiera de la organización. Los estados financieros que resultan de este proceso, como el balance general, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo, son herramientas vitales para que inversionistas, prestamistas y otros stakeholders puedan evaluar el rendimiento, la estabilidad y la viabilidad a largo plazo de una entidad.

La clasificación y presentación adecuada de las transacciones permiten a los usuarios comprender mejor los ingresos, gastos, activos y pasivos de una organización. Además, las normas contables aseguran que esta información sea presentada de manera coherente y transparente, lo que facilita el análisis comparativo entre empresas de distintos sectores o regiones. Sin una adecuada contabilidad financiera, las decisiones empresariales y las estrategias de inversión se tomarían en un entorno de incertidumbre, aumentando el riesgo para todas las partes involucradas.

Fuentes y Aplicaciones de la Contabilidad Financiera:

El conocimiento contable no solo proviene de los principios y teorías aceptadas, sino también de la normativa jurídica y las prácticas acostumbradas en diversas industrias. Esto significa que las soluciones contables deben adaptarse a las particularidades de cada sector, desde las industrias extractivas hasta el sector financiero, cada uno con sus propios desafíos y peculiaridades. Esta adaptabilidad es clave para asegurar que la contabilidad

financiera pueda cumplir con su objetivo de proporcionar información relevante y confiable, independientemente del contexto específico de la entidad.

Además de los principios teóricos, las prácticas contables deben incorporar las innovaciones tecnológicas y los desarrollos en las metodologías de cálculo y análisis. Esto incluye el uso de sistemas avanzados de gestión financiera y el empleo de herramientas digitales que permiten una mayor precisión y velocidad en el registro y procesamiento de las transacciones.

La contabilidad financiera, al proporcionar una base sólida para el registro y la presentación de las transacciones, se convierte en un elemento esencial para la toma de decisiones informadas. Los principios que la rigen, su capacidad de adaptarse a distintos contextos y su enfoque en la transparencia y la precisión hacen de esta disciplina una pieza clave en el mundo empresarial moderno. Las normas contables no solo ofrecen una estructura confiable para la elaboración de informes financieros, sino que también permiten a las organizaciones cumplir con sus obligaciones legales y contractuales, al tiempo que proporcionan a los usuarios externos la información necesaria para evaluar su desempeño y tomar decisiones estratégicas.

Bases teóricas especializados sobre el tema

Decisiones financieras

Las decisiones financieras representan uno de los aspectos más cruciales en la gestión empresarial, determinando no solo la viabilidad de proyectos a corto y largo plazo, sino también la capacidad de la empresa para mantenerse competitiva y solvente en un entorno financiero dinámico. Según Van Horne (2014), las decisiones de financiamiento involucran la elección entre diversas alternativas de financiamiento interno y externo, una elección que tiene un impacto directo en la estructura de los pasivos y en la capacidad de crecimiento de las empresas. Estas decisiones son particularmente importantes cuando se trata de proyectos a mediano y largo plazo, ya que influyen en la estabilidad financiera futura de la entidad.

La esencia de las decisiones financieras radica en evaluar cuidadosamente las opciones disponibles en los mercados financieros y seleccionar aquellas que mejor se

ajusten a las necesidades específicas de la empresa. Este proceso implica no solo la elección de fuentes de financiamiento, sino también una comprensión profunda de las condiciones del mercado, de los instrumentos financieros disponibles y de las expectativas de rendimiento y riesgo. En este contexto, las decisiones de financiamiento difieren de las decisiones de inversión, ya que las primeras se centran en cómo obtener los recursos necesarios para llevar a cabo una estrategia, mientras que las segundas se enfocan en dónde y cómo asignar esos recursos para maximizar el retorno.

La Evaluación de Mercados Financieros y el Apalancamiento Financiero: Las decisiones de financiamiento, como señala Gitman (2014), se toman en mercados financieros que ofrecen una variedad de instrumentos y oportunidades. Es fundamental evaluar cuál de estos segmentos del mercado es más favorable para financiar un proyecto o una actividad empresarial específica. Los mercados financieros ofrecen múltiples opciones, desde la emisión de acciones y bonos hasta la contratación de deudas a través de entidades bancarias o instrumentos más complejos, como la titulización de activos. Este proceso de análisis permite a las empresas identificar las fuentes de financiamiento que mejor se ajusten a sus objetivos y a su perfil de riesgo.

Uno de los conceptos clave en el ámbito de las decisiones financieras es el apalancamiento financiero, que se refiere a la capacidad de una empresa para utilizar deuda u otros valores de renta fija para aumentar el rendimiento sobre el capital de los accionistas. El uso de deuda, cuando se gestiona de manera adecuada, puede incrementar las utilidades disponibles para los accionistas, mejorando el retorno sobre sus inversiones. Sin embargo, como advierte Gitman, el apalancamiento financiero también introduce un mayor riesgo, ya que las obligaciones de pago de intereses son fijas y deben cumplirse independientemente de la rentabilidad de la empresa. Por lo tanto, es crucial que las empresas gestionen su nivel de apalancamiento de manera prudente, considerando tanto las oportunidades de beneficio como los riesgos asociados.

Gestión Eficiente de las Fuentes de Financiamiento:

La gestión eficiente de las fuentes de financiamiento, tanto en el sector público como en el privado, es un factor decisivo para el éxito financiero a largo plazo. Safra (2010) destaca que, en el ámbito público, la administración financiera está orientada al

cumplimiento de mandatos legales y políticas públicas, mientras que en el sector privado, el objetivo principal es proporcionar la información necesaria para tomar decisiones estratégicas. En ambos casos, la generación de informes financieros oportunos y adecuados es fundamental para asegurar una toma de decisiones informada y eficaz.

Una de las estrategias más utilizadas en la gestión de financiamiento es la titulización de activos, como lo menciona Pérez (2021). Este proceso permite a las empresas construir un patrimonio autónomo que sirve como respaldo para la emisión de valores mobiliarios, lo que genera liquidez sin la necesidad de recurrir a métodos de financiamiento tradicionales como el crédito bancario. La titulización de activos permite transformar activos menos líquidos, como préstamos o cuentas por cobrar, en instrumentos negociables que ofrecen nuevas oportunidades de inversión a costos razonables y con un riesgo gestionado de manera efectiva.

Innovaciones Financieras y Diversificación del Riesgo:

La titulización de activos no solo es una herramienta eficiente para la gestión de financiamiento, sino que también representa una innovación financiera que permite a las empresas diversificar su riesgo y acceder a nuevas combinaciones de rentabilidad y riesgo. Catarineu y Pérez (2018) señalan que esta técnica ha ganado popularidad debido a su capacidad para captar financiamiento a costos competitivos y gestionar el riesgo de crédito de manera más efectiva. A medida que los mercados financieros evolucionan, las empresas tienen acceso a una gama más amplia de productos financieros, lo que les permite adaptar sus estrategias de financiamiento a las condiciones específicas del mercado y a sus propias necesidades operativas.

Además, como argumentan Tong y Díaz (2003), las estrategias de financiamiento como la titulización de activos permiten a las empresas obtener liquidez a través de la emisión de valores respaldados por activos, un proceso que difiere del crédito bancario tradicional y que puede ofrecer mayores beneficios en términos de flexibilidad y costos. Este enfoque es especialmente útil en entornos donde las oportunidades de inversión son limitadas, ya que permite a las empresas movilizar sus recursos de manera eficiente sin comprometer su estructura de capital o sus niveles de apalancamiento.

Las decisiones financieras, ya sea en términos de financiamiento o inversión, son fundamentales para el crecimiento y la estabilidad de las empresas. Estas decisiones requieren un análisis profundo de los mercados financieros, una gestión eficiente de los recursos disponibles y la capacidad de identificar las mejores oportunidades para financiar proyectos a largo plazo. Las innovaciones financieras, como la titulización de activos, han ampliado las opciones de financiamiento para las empresas, ofreciendo herramientas que permiten gestionar el riesgo de manera efectiva y acceder a nuevas fuentes de capital. En última instancia, la clave para tomar decisiones financieras exitosas reside en la capacidad de adaptar las estrategias a las condiciones del mercado y a las necesidades particulares de cada empresa.

Según Conexión ESAN (2017), una gestión eficiente de las fuentes de financiamiento es clave para permitir a las empresas acceder a la liquidez que necesitan para su operativa diaria y sus proyectos de inversión a largo plazo. Una de las herramientas más efectivas en este sentido es la titulización de activos, la cual permite convertir activos poco líquidos en instrumentos financieros que proporcionan capital inmediato. A través de la titulización, las empresas pueden constituir un patrimonio autónomo que respalda la emisión de valores mobiliarios de renta fija, brindando así una fuente de financiamiento alternativa a los créditos tradicionales. Los activos susceptibles de ser titulizados incluyen no solo bienes tangibles como muebles e inmuebles, sino también derechos sobre estos bienes e incluso flujos futuros de ingresos, como los derivados de arrendamientos, peajes, derechos de autor o de inventor, y derechos económicos sobre acciones o participaciones en sociedades. Este amplio abanico de posibilidades convierte a la titulización en una herramienta versátil para satisfacer las necesidades de financiamiento empresarial.

Soplin y Herrera (2019) destacan que el fideicomiso de titulización es un contrato financiero que debe gestionarse de manera eficiente para garantizar condiciones más favorables que las ofrecidas por los créditos bancarios tradicionales. En un fideicomiso, el fideicomitente transfiere sus bienes al fiduciario con el propósito de que éste los administre en nombre del beneficiario (fideicomisario), de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato. El fideicomiso crea un patrimonio autónomo separado de los bienes personales del fideicomitente, lo que otorga mayor seguridad y respaldo a la operación. A través de este mecanismo, se pueden emitir instrumentos financieros de renta fija, que luego pueden ser negociados en los mercados, proporcionando liquidez para financiar el capital de

trabajo de la empresa o la adquisición de bienes de capital necesarios para su expansión o modernización.

La titulización de activos, como herramienta financiera, no solo ofrece a las empresas una forma innovadora de obtener liquidez, sino que también diversifica las fuentes de financiamiento, reduciendo la dependencia de préstamos bancarios. Al titular activos, las empresas pueden acceder a mercados de capital más amplios, atrayendo inversores interesados en productos financieros respaldados por activos sólidos y flujos de ingresos previsibles. Este proceso permite que incluso activos que tradicionalmente no se consideraban líquidos, como contratos futuros o derechos económicos, se conviertan en instrumentos de financiamiento viables.

Además, la naturaleza autónoma del patrimonio fideicomitado proporciona una capa adicional de seguridad tanto para la empresa que busca financiamiento como para los inversores que adquieren los valores emitidos. Esto crea un entorno más transparente y confiable, en el cual las empresas pueden gestionar sus necesidades de capital de manera más flexible y eficiente. El fideicomiso de titulización, por tanto, no solo es una herramienta financiera, sino también un mecanismo que permite una mejor administración de los riesgos y de las oportunidades de inversión.

Importancia de la Gestión Eficiente en el Proceso de Titulización: Una gestión eficiente de las fuentes de financiamiento, como mencionan los autores, implica la capacidad de estructurar adecuadamente la operación de titulización para maximizar sus beneficios. Este proceso requiere un análisis exhaustivo de los activos que pueden ser titulizados, evaluando su capacidad para generar flujos de caja y el nivel de confianza que pueden ofrecer a los potenciales inversores. La correcta administración del fideicomiso garantiza que el proceso de titulización se realice en condiciones óptimas, proporcionando no solo la liquidez necesaria para las empresas, sino también una mejora en sus condiciones financieras, al reducir los costos de financiamiento en comparación con los créditos bancarios convencionales.

Asimismo, la titulización de activos permite a las empresas mejorar su estructura de capital, al transformar activos que no generaban liquidez inmediata en instrumentos financieros que pueden ser utilizados para satisfacer necesidades operativas o para financiar

nuevos proyectos de expansión. En este sentido, la gestión eficiente no solo se refiere al proceso técnico de la titulización, sino también a la capacidad estratégica de las empresas para identificar cuáles de sus activos pueden ser mejor aprovechados a través de este mecanismo, optimizando así su estructura financiera y mejorando su competitividad en el mercado.

La gestión eficiente de las fuentes de financiamiento, mediante la titulización de activos y el fideicomiso de titulización, ofrece a las empresas una vía sólida y flexible para obtener los recursos financieros que necesitan. Al transformar activos inmovilizados en instrumentos de financiamiento, las empresas pueden generar liquidez de manera rápida y segura, accediendo a condiciones más favorables que las ofrecidas por los préstamos bancarios tradicionales. Además, esta estrategia permite diversificar el riesgo, mejorando la solvencia y estabilidad financiera de las organizaciones. En última instancia, la titulización de activos y el fideicomiso representan un avance significativo en la gestión financiera moderna, permitiendo a las empresas enfrentar los desafíos del mercado con mayor solidez y dinamismo.

Desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial es un proceso multifacético que abarca una serie de factores fundamentales para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas en el mercado actual. Según Koontz & O'Donnell (2014), este desarrollo no solo implica el crecimiento de la empresa en términos de expansión y generación de nuevas unidades económicas, sino que también se relaciona con la mejora continua en áreas clave como la eficiencia, productividad, competitividad, liquidez, gestión y rentabilidad. El objetivo del desarrollo empresarial es incrementar la capacidad competitiva de las organizaciones, mejorar su contribución a la economía, fomentar la creación de empleo sostenible y aumentar su aporte al Producto Bruto Interno (PBI), al mismo tiempo que amplían su mercado y mejoran su participación en las exportaciones y la recaudación tributaria.

El desarrollo empresarial, por tanto, no se limita a la expansión física o financiera de una empresa, sino que también implica la formalización de sus operaciones, la implementación de mejores prácticas gerenciales, y la promoción de una competitividad duradera. Esto requiere un enfoque estratégico que contemple tanto la planificación

estructural como la optimización de los recursos internos y la capacidad de las empresas para adaptarse y evolucionar dentro de un entorno económico dinámico.

Mecanismos para Facilitar el Desarrollo Empresarial:

Díaz y Jungbluth (2014) sostienen que el desarrollo empresarial depende, en gran medida, de la capacidad de las empresas para acceder a mercados nuevos y diversificados. Para ello, es crucial contar con mecanismos de facilitación y promoción del acceso a dichos mercados, como la asociatividad empresarial, las compras estatales, la promoción de exportaciones y la información adecuada sobre las oportunidades disponibles. Estos mecanismos deben ir acompañados de una gestión empresarial eficiente que implique una planificación detallada de las actividades y recursos, una estructura organizativa funcional, y una toma de decisiones estratégica por parte de la dirección. Solo de esta manera las empresas podrán optimizar sus recursos y alcanzar el nivel de competitividad necesario para prosperar en un mercado globalizado.

El desarrollo empresarial, como explica Flores (2015), es un proceso que comienza con una planificación estratégica cuidadosa. Esto implica la selección de objetivos claros, la definición de estrategias y políticas adecuadas, y la creación de programas y procedimientos que guíen a la empresa hacia el cumplimiento de sus metas. La planificación es, en esencia, un proceso de toma de decisiones en el que se deben evaluar múltiples alternativas para seleccionar la más adecuada. Asimismo, la organización estructural es vital para asignar responsabilidades, delegar autoridad y asegurar una coordinación eficiente entre todas las partes de la empresa, tanto a nivel horizontal como vertical.

El Rol del Estado en el Desarrollo Empresarial:

Según Johnson & Scholes (2013), el desarrollo empresarial no puede lograrse en su totalidad sin un entorno económico y financiero adecuado, en el que el estado juegue un rol activo. Es esencial que las empresas tengan acceso al mercado financiero y de capitales, lo que les permitirá expandirse, consolidarse y competir eficazmente. El estado, a través de políticas públicas, debe promover y articular el financiamiento empresarial, diversificando y descentralizando los servicios financieros en beneficio de las empresas, particularmente aquellas que buscan crecer en mercados emergentes o en sectores estratégicos.

El desarrollo empresarial implica una interacción constante entre la empresa y sus stakeholders, como señala Pérez (2015). La relación con trabajadores, proveedores, bancos y clientes es fundamental para crear un entorno de colaboración que facilite el logro de los objetivos organizacionales. Estas relaciones deben basarse en una planificación clara de objetivos mensurables, que permitan evaluar el progreso de la empresa y ajustar las estrategias cuando sea necesario. Además, la medición continua de los resultados es clave para asegurar que los objetivos planteados sean alcanzables y, de no serlo, para implementar las correcciones necesarias en tiempo oportuno.

Competitividad y Mejora Continua:

Para Orosco et al. (2022), el desarrollo empresarial no solo debe enfocarse en el crecimiento, sino también en la competitividad a largo plazo. Las empresas deben realizar un análisis constante de su entorno y optimizar sus modelos de gestión para mantenerse competitivas en su sector. Este proceso debe estar alineado con las necesidades del mercado y con una gestión pública eficiente que facilite el desarrollo empresarial en regiones específicas, promoviendo un entorno favorable para la inversión y la expansión.

Hernández et al. (2022) coinciden en que el desarrollo empresarial competitivo es un proceso que debe ser planificado, organizado, dirigido y controlado de manera integral. Esto incluye no solo la gestión eficiente de los recursos financieros y humanos, sino también el uso de herramientas tecnológicas como el Customer Relationship Management (CRM) y el Enterprise Resource Planning (ERP), que permiten integrar todas las actividades y procesos de la empresa. Estas herramientas son esenciales para lograr una economía de escala, una mayor eficiencia operativa y, en última instancia, generar valor tanto para la empresa como para sus clientes.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial:

El desarrollo empresarial también debe estar alineado con principios de sostenibilidad y responsabilidad social corporativa, como subrayan Alburqueque et al. (2021). En un entorno empresarial moderno, las empresas deben no solo centrarse en su

crecimiento económico, sino también en el impacto social y medioambiental de sus operaciones. Las políticas empresariales deben incorporar estrategias de sostenibilidad que promuevan el respeto por el medio ambiente, al tiempo que aseguran la eficiencia, rentabilidad y competitividad a largo plazo. Este enfoque holístico es clave para que las empresas logren no solo su desarrollo económico, sino también un impacto positivo en la sociedad y el entorno en el que operan.

El desarrollo empresarial es un proceso complejo y continuo que abarca tanto la planificación estratégica como la capacidad de adaptación a un entorno económico en constante cambio. Requiere una gestión eficiente, tanto interna como externa, que permita a las empresas no solo crecer, sino también competir y perdurar en el tiempo. La competitividad, la mejora continua, el acceso a mercados financieros, y la sostenibilidad son elementos clave que determinan el éxito de las empresas en su camino hacia el desarrollo. En este sentido, el desarrollo empresarial no es solo un objetivo a alcanzar, sino un proceso integral que debe estar profundamente enraizado en la estructura y cultura de la organización, así como en sus relaciones con el entorno.

Empresas productoras de helados de lima metropolitana

Las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana constituyen un sector clave dentro de la economía local, operando como unidades económicas que combinan conocimientos técnicos y recursos para la elaboración de productos que no solo satisfacen la demanda local, sino que también contribuyen a la dinamización de la economía regional. Según Abad (2014), estas empresas pueden ser tanto personas naturales como jurídicas, organizadas bajo diversas formas de gestión empresarial, y que se dedican específicamente a la producción de helados, ya sea con fines de lucro o como parte de una estrategia de crecimiento en el sector alimentario. En muchos casos, estas organizaciones buscan aprovechar la creciente demanda de productos de consumo rápido y de calidad, adaptándose a las necesidades del mercado.

Las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana se clasifican, como muchas otras entidades económicas, en micro y pequeñas empresas. Este criterio se basa principalmente en el número de trabajadores y en los niveles de ventas anuales. Las microempresas, por ejemplo, cuentan con entre uno y diez trabajadores, mientras que las pequeñas empresas pueden tener hasta cincuenta empleados. En términos de ventas, las

microempresas no superan las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) anuales, mientras que las pequeñas empresas manejan entre 150 y 850 UIT. Alcanzar estos niveles de ventas requiere no solo de una adecuada producción, sino también de una gestión eficiente de los recursos financieros y operativos, lo que les permite concretar ingresos y gestionar eficazmente los egresos necesarios para su funcionamiento.

El Marco Jurídico y Económico de las Empresas Productoras de Helados: Desde una perspectiva legal, el funcionamiento de estas empresas está amparado por la Constitución Política del Perú, la cual garantiza la libertad de iniciativa privada y promueve el desarrollo empresarial en el marco de una economía social de mercado. Este modelo económico, en el que la competencia libre y justa es fundamental, permite que tanto personas naturales como jurídicas tengan la posibilidad de constituir empresas productoras de helados. La Constitución también señala que el Estado cumple un papel orientador, promoviendo el empleo y la creación de riqueza, al tiempo que garantiza que la libertad de empresa y de comercio se ejerzan sin perjudicar la moral, la salud o la seguridad pública.

El apoyo estatal hacia las pequeñas y microempresas es esencial en este contexto. El gobierno no solo facilita la creación de estas entidades mediante incentivos y programas de apoyo, sino que también promueve la igualdad de oportunidades, velando por una libre competencia en el mercado. De hecho, el Estado tiene la obligación de combatir cualquier práctica que limite la competencia, como el abuso de posiciones dominantes o la creación de monopolios. En este sentido, las empresas productoras de helados se benefician de un entorno que, al menos en teoría, debe promover la innovación, el emprendimiento y la mejora continua.

Desafíos y Oportunidades en el Sector de Producción de Helados: Las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana enfrentan una serie de desafíos que van desde la competencia en un mercado cada vez más saturado hasta la necesidad de cumplir con normativas sanitarias y de calidad cada vez más exigentes. Sin embargo, estas dificultades también presentan oportunidades. El crecimiento del consumo de productos alimenticios artesanales y de alta calidad ha abierto nuevas puertas para aquellos productores que pueden diferenciarse en términos de sabor, ingredientes naturales y responsabilidad ambiental. Este es un sector en el que la innovación en el desarrollo de productos y la diversificación de las líneas de helados, por ejemplo, con sabores únicos o la

incorporación de ingredientes orgánicos, puede generar una ventaja competitiva significativa.

El manejo adecuado de la dirección y la gestión financiera es crucial para que estas empresas logren no solo su sostenibilidad, sino también su expansión. Una correcta planificación de ingresos y egresos, junto con la identificación de oportunidades para optimizar los costos de producción y mejorar los márgenes de ganancia, puede marcar la diferencia entre una empresa exitosa y una que se ve obligada a cerrar en sus primeros años de operación. Además, la capacidad de acceder a financiamiento adecuado, ya sea a través de programas de apoyo gubernamental o mediante el sector privado, es fundamental para que estas empresas puedan realizar inversiones en infraestructura, tecnología y capacitación, elementos clave para su crecimiento.

El Papel del Estado en el Impulso a la Producción Local: El Estado, mediante sus políticas de fomento empresarial, juega un papel vital en el desarrollo de estas pequeñas y microempresas. A través de la facilitación del acceso a financiamiento, la promoción de exportaciones y la creación de programas específicos para apoyar a sectores emergentes, como el de la producción de helados, se busca fortalecer la capacidad competitiva de estas organizaciones. Este impulso no solo beneficia a las empresas, sino que también tiene un impacto directo en la creación de empleo y en la contribución al Producto Bruto Interno (PBI), mejorando así la calidad de vida de quienes participan en este sector.

Las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana representan una parte dinámica y en crecimiento del sector alimentario peruano. Su desarrollo está respaldado por un marco jurídico que promueve la libre competencia y la iniciativa privada, así como por un entorno económico que busca fomentar la creación de riqueza y el empleo sostenible. Sin embargo, el éxito de estas empresas depende de su capacidad para gestionar eficientemente sus recursos, adaptarse a las demandas del mercado y aprovechar las oportunidades que surgen de un entorno competitivo en constante evolución. A medida que las empresas continúan creciendo y adaptándose a las nuevas tendencias del mercado, su capacidad para innovar y mejorar su competitividad será crucial para su sostenibilidad a largo plazo.

Aspecto tributario de las empresas productoras

Código tributario:

El Código Tributario es uno de los pilares fundamentales en la estructura legal y económica de cualquier país, ya que regula las relaciones jurídicas que se derivan de los tributos y establece los principios, instituciones y procedimientos que conforman el ordenamiento jurídico-tributario. Según el Informativo Caballero Bustamante (2016), las empresas, al vender productos terminados, están sujetas al cumplimiento de diversas obligaciones tributarias, pues estos bienes son considerados muebles y gravados con impuestos. De este modo, el Código Tributario no solo define los tipos de tributos, sino que también detalla cómo se aplican en las operaciones comerciales de las empresas, brindando el marco normativo que asegura el correcto funcionamiento de la recaudación y gestión de los ingresos fiscales del Estado.

El término "tributo" abarca tres categorías principales: impuestos, contribuciones y tasas, cada uno de los cuales tiene características y finalidades distintas. Los impuestos, por ejemplo, son aquellos tributos cuyo pago no genera una contraprestación directa del Estado hacia el contribuyente, mientras que las contribuciones se originan cuando el contribuyente obtiene beneficios específicos derivados de obras públicas o actividades estatales. Por su parte, las tasas están relacionadas con la prestación de servicios públicos, como los arbitrios, derechos o licencias, que son pagos que se efectúan por la utilización o aprovechamiento de bienes públicos o por la obtención de autorizaciones para realizar actividades particulares sujetas a fiscalización.

Principios y Alcances del Código Tributario: El Código Tributario no solo regula la creación, modificación y eliminación de los tributos, sino que también establece las obligaciones tanto del Estado como de los contribuyentes. De acuerdo con la normativa, solo mediante Ley o Decreto Legislativo, en caso de delegación, es posible crear, suprimir o modificar tributos. Estos marcos legales determinan aspectos esenciales como el hecho generador de la obligación tributaria, la base de cálculo del tributo y las tasas aplicables. Asimismo, se identifican los actores principales en la relación tributaria, como el acreedor tributario, el deudor y los agentes de retención o percepción.

Además, el Código Tributario concede facultades a los Gobiernos Locales para que, mediante Ordenanzas, puedan crear, modificar o suprimir sus propios tributos, como contribuciones, arbitrios, derechos y licencias. Esto les permite gestionar recursos dentro de su jurisdicción para financiar servicios públicos específicos y garantizar el bienestar de la comunidad. Sin embargo, esta potestad se encuentra limitada por los parámetros que establece la Ley, asegurando que la autonomía local se mantenga dentro de un marco de equidad y eficiencia tributaria.

La Estructura de los Tributos y su Función: Una de las características más importantes del Código Tributario es que regula la asignación y destino de los tributos. Específicamente, se establece que los ingresos generados por tributos que no sean impuestos deben ser destinados exclusivamente a cubrir los costos de las obras o servicios que dieron origen a la obligación tributaria. Este principio garantiza que los contribuyentes vean reflejado el uso de sus aportaciones en la mejora de infraestructuras o en la prestación de servicios públicos de calidad.

Entre los tributos específicos regulados, las contribuciones al Seguro Social de Salud (ESSALUD) y a la Oficina de Normalización Previsional (ONP) se encuentran bajo el ámbito del Código Tributario, a menos que se establezcan normas especiales para su regulación. Esto asegura que tanto la seguridad social como las pensiones mantengan una sólida base legal y financiera, contribuyendo al bienestar de los ciudadanos.

Competencias del Estado y de los Gobiernos Locales: El Código Tributario otorga competencias específicas tanto al Estado como a los Gobiernos Locales para la gestión de los tributos. Por un lado, el Estado tiene la facultad de establecer exoneraciones y beneficios tributarios, normar procedimientos jurisdiccionales y administrativos, definir infracciones y sanciones, así como regular las formas de extinción de las obligaciones tributarias. Este conjunto de competencias asegura que el sistema tributario funcione de manera equilibrada y que las relaciones entre el Estado y los contribuyentes se lleven a cabo bajo un marco legal claro y transparente.

Por otro lado, los Gobiernos Locales, a través de Ordenanzas, pueden crear y modificar tributos como arbitrios, derechos y licencias dentro de sus jurisdicciones, lo que les permite financiar servicios públicos locales y garantizar un uso eficiente de los recursos.

Para regular las tarifas de estos tributos, el Ejecutivo, mediante Decretos Supremos refrendados por los ministros correspondientes, establece las cuantías aplicables, asegurando que las tasas y contribuciones locales se mantengan dentro de los parámetros legales y financieros establecidos.

El Código Tributario, en su esencia, es un instrumento clave para el funcionamiento del sistema fiscal de un país, ya que regula las obligaciones y derechos de los contribuyentes, así como las facultades del Estado y los Gobiernos Locales para gestionar los recursos provenientes de los tributos. Además, establece un marco legal que busca asegurar la equidad y la eficiencia en la recaudación de ingresos fiscales, al tiempo que garantiza que estos recursos se destinen a la mejora de la infraestructura y la prestación de servicios públicos. A través de este código, se promueve la transparencia en las relaciones entre el Estado y los contribuyentes, fomentando un sistema tributario que apoya el desarrollo económico y social del país.

Impuesto general a las ventas:

De acuerdo con lo establecido por Actualidad Empresarial (2016), la Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV) estipula que este tributo grava la venta de bienes muebles dentro del país. En este contexto, los productos terminados por las industrias, al ser considerados bienes muebles, están sujetos a la aplicación del IGV. Sin embargo, es importante destacar que dicho impuesto no se integra en el costo del inventario de las mercancías, ya que las industrias tienen el derecho de utilizarlo como crédito fiscal, que puede compensarse contra el débito fiscal generado por las ventas. Esto proporciona una ventaja financiera a las empresas, permitiéndoles neutralizar el impacto del IGV en su estructura de costos operativos.

El Artículo 3° de la Ley del IGV ofrece una definición precisa de lo que se considera una "venta" a efectos de la aplicación de este impuesto. Se entiende como venta cualquier acto que implique la transferencia de bienes a título oneroso, independientemente del nombre que se le asigne al contrato o acuerdo que origine dicha transferencia. Además, la venta incluye el retiro de bienes por parte del propietario, socio o titular de la empresa, incluso si se realiza como bonificación o descuento. Por lo tanto, la norma asegura que todo movimiento de bienes, ya sea por venta o retiro, quede gravado por el impuesto, brindando claridad sobre las operaciones que deben ser registradas a efectos del IGV.

Asimismo, se consideran bienes muebles aquellos bienes corporales que pueden ser trasladados de un lugar a otro, así como los derechos que recaen sobre estos bienes. En esta categoría se incluyen también los signos distintivos, invenciones, derechos de autor, derechos sobre llaves, naves, aeronaves y otros documentos o títulos cuya transferencia implique la de estos bienes. Esta definición amplia asegura que el IGV abarque una gran variedad de activos, no solo físicos, sino también derechos vinculados a ellos.

Servicios y Aplicación del IGV en Transacciones Especiales: En cuanto a los servicios, el Código Tributario establece que se gravará cualquier prestación realizada por una persona para otra, siempre que dicha prestación genere una retribución o ingreso que califique como renta de tercera categoría para el Impuesto a la Renta. Esto incluye servicios como el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles, así como el arrendamiento financiero. Es relevante destacar que el servicio se considera prestado en el país si la persona que lo presta está domiciliada en el Perú, sin importar el lugar donde se celebre el contrato o se realice el pago.

En el caso de servicios proporcionados por no domiciliados, pero utilizados o consumidos en el país, el IGV también se aplica. Esto garantiza que el impuesto grabe no solo las operaciones realizadas dentro del territorio nacional, sino también aquellas que, aunque prestadas desde el exterior, tengan un impacto económico en el Perú. Además, se especifica que la entrega de bienes de activo fijo a título gratuito entre empresas vinculadas también constituye un servicio sujeto a IGV, a menos que esté exceptuado por las disposiciones reglamentarias.

Otro aspecto relevante es el tratamiento del transporte internacional de pasajeros. El IGV grava la venta de pasajes que se expiden en el país o los documentos que modifiquen el valor de estos pasajes, siempre que el servicio inicie o termine en territorio nacional. Asimismo, se incluye en el alcance del impuesto a los pasajes adquiridos en el extranjero, siempre que sean utilizados desde el Perú. De esta manera, se asegura que el transporte internacional con origen o destino en el país contribuya al sistema tributario, asegurando una recaudación equitativa y consistente.

Nacimiento de la Obligación Tributaria: El Artículo 4º de la Ley del IGV regula el momento en que se origina la obligación tributaria, que varía según el tipo de operación.

En las ventas de bienes, la obligación tributaria surge en la fecha en que se emita el comprobante de pago o en la fecha de entrega del bien, lo que ocurra primero. Para el retiro de bienes, la obligación nace en el momento del retiro o en la emisión del comprobante, igualmente dependiendo de cuál suceda primero.

En cuanto a la prestación de servicios, la obligación se genera en la fecha de emisión del comprobante de pago o en el momento en que se percibe la retribución por el servicio, según ocurra primero. Estas disposiciones aseguran que el IGV se aplique de manera oportuna y acorde a las transacciones realizadas, evitando cualquier desfase entre la prestación del servicio o la transferencia del bien y el momento de la recaudación tributaria.

El Impuesto General a las Ventas es un tributo esencial en la estructura fiscal peruana, ya que grava tanto las ventas de bienes muebles como la prestación de servicios en el país. Su aplicación no solo es amplia, abarcando desde la transferencia de bienes físicos hasta derechos sobre ellos, sino que también cubre operaciones complejas como el arrendamiento financiero, los servicios prestados desde el exterior y el transporte internacional de pasajeros. El tratamiento del IGV, desde el momento en que nace la obligación tributaria hasta las reglas que permiten su compensación como crédito fiscal, constituye un marco normativo que brinda claridad y transparencia tanto para los contribuyentes como para las autoridades fiscales, garantizando una recaudación equitativa y eficiente.

Impuesto a la renta:

El Impuesto a la Renta es uno de los gravámenes más relevantes dentro de la legislación tributaria, ya que se aplica a una amplia gama de ingresos provenientes tanto del capital como del trabajo, o de la combinación de ambos. Analizando a Bernal y Espinoza (2016), este impuesto cubre varias categorías: a) las rentas que derivan de la explotación del capital o del trabajo y que, además, deben provenir de una fuente duradera y ser capaces de generar ingresos recurrentes; b) las ganancias de capital; c) otros ingresos obtenidos de terceros según lo especificado por la ley; y d) las rentas imputadas, como aquellas provenientes del goce o disfrute de bienes. Dentro de estas categorías generales se incluyen ingresos específicos como las regalías y los resultados de la venta habitual de bienes, terrenos o inmuebles, entre otros.

Estas disposiciones buscan gravar de manera integral y justa todas aquellas fuentes de ingresos que generan beneficios económicos recurrentes. El Artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta también aclara que las sociedades, industrias de confecciones y otros contribuyentes que deban realizar inventarios, tienen la obligación de valorar sus existencias a partir del costo de adquisición o producción. Para ello, pueden adoptar diversos métodos contables, como el de primeras entradas, primeras salidas (PEPS), el promedio ponderado, la identificación específica o el inventario al detalle. Estos métodos deben ser aplicados uniformemente de un ejercicio fiscal a otro, lo que garantiza consistencia en la contabilidad de costos.

Contabilidad de Inventarios y Normas Relacionadas

El manejo adecuado de los inventarios y la contabilidad de costos es crucial para determinar la base imponible sobre la cual se calculará el Impuesto a la Renta. De acuerdo con el Artículo 35° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, los contribuyentes que superen ciertos umbrales de ingresos anuales tienen la obligación de llevar un sistema de contabilidad de costos detallado. Aquellos cuya facturación bruta anual supere las 1,500 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) deberán llevar registros específicos como el Registro de Costos, el Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas y el Registro de Inventario Permanente Valorizado. Estos registros permiten un control riguroso de los costos de producción y garantizan que los inventarios sean contabilizados de manera precisa, ajustándose a las normas internacionales de contabilidad aplicables.

Por otro lado, las empresas cuyos ingresos anuales oscilen entre 500 y 1,500 UIT solo estarán obligadas a llevar un Registro de Inventario Permanente en Unidades Físicas. Para aquellas empresas que no alcancen los 500 UIT de ingresos anuales, la exigencia se reduce a la realización de inventarios físicos al final de cada ejercicio fiscal. A pesar de estas diferencias en las obligaciones de registro, todas las empresas, independientemente de su tamaño, deben realizar al menos un inventario físico anual, con el fin de mantener la precisión en la contabilidad de sus existencias.

Métodos de Valuación de Existencias y Control Fiscal

Los métodos de valuación de existencias permiten a las empresas registrar de manera sistemática los movimientos de sus inventarios, lo que es esencial para reflejar correctamente los costos y resultados en sus estados financieros. No obstante, las empresas no pueden cambiar arbitrariamente el método de valuación de sus existencias sin la autorización previa de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Cualquier variación en los métodos contables surtirá efecto en el ejercicio siguiente a la aprobación y requerirá que la empresa realice los ajustes necesarios para cumplir con las disposiciones tributarias.

La SUNAT, a través de Resoluciones de Superintendencia, tiene la facultad de establecer las condiciones y características que deben cumplir los registros de inventarios, así como los procedimientos para realizar inventarios físicos. Estos procedimientos deben ser compatibles con las normas de contabilidad vigentes y están diseñados para garantizar la transparencia y el cumplimiento adecuado de las obligaciones fiscales por parte de los contribuyentes. En algunos casos, la SUNAT también puede eximir a ciertos contribuyentes de llevar determinados registros, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en la normativa.

Deductibilidad de Pérdidas y Ajustes en Inventarios

Un aspecto importante en la gestión de inventarios es la deducibilidad de las pérdidas por faltantes. Las empresas que llevan un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente tienen la posibilidad de deducir pérdidas por faltantes de inventario en cualquier momento del ejercicio fiscal, siempre que los inventarios físicos hayan sido debidamente aprobados y que se cumplan con las disposiciones del Reglamento. Este mecanismo de deducción permite a las empresas ajustar sus resultados financieros para reflejar fielmente su situación real, lo que es fundamental para evitar discrepancias en la base imponible sobre la que se calcula el Impuesto a la Renta.

El Impuesto a la Renta no solo es un tributo que grava los ingresos provenientes del capital, el trabajo y las ganancias de capital, sino que también abarca una compleja estructura contable que incluye la valuación de existencias, el registro de costos y el manejo de inventarios. La correcta aplicación de los métodos contables y el cumplimiento de las

disposiciones fiscales son esenciales para que las empresas puedan llevar un control adecuado de sus obligaciones tributarias, garantizando al mismo tiempo la transparencia y la equidad en la recaudación fiscal. A través de la implementación de sistemas contables rigurosos y el cumplimiento de las normas establecidas por la SUNAT, las empresas pueden optimizar su gestión de inventarios y asegurar que sus obligaciones tributarias se cumplan de manera eficiente y conforme a la ley.

La Valuación de Existencias y el Impuesto a la Renta: Consideraciones y Normativa

Cuando se realizan inventarios físicos de las existencias, es fundamental que los resultados de estos inventarios sean refrendados por el contador o la persona encargada de su ejecución y, posteriormente, aprobados por el representante legal de la empresa. Este proceso busca garantizar que el valor de las existencias refleje de manera precisa el costo real de los bienes en cuestión. Según Bernal y Espinoza (2016), los deudores tributarios tienen la obligación de acreditar, mediante los registros adecuados, las unidades producidas durante el ejercicio fiscal y el costo unitario de los artículos en el inventario final. Aunque las empresas pueden optar por utilizar un Sistema de Costo Estándar durante el año, es indispensable que, al formular los balances para efectos fiscales, se valoren las existencias al costo real. Esto garantiza que la contabilidad refleje con exactitud la situación financiera y que se cumpla con las exigencias de la administración tributaria.

Asimismo, los contribuyentes deben estar preparados para presentar estudios técnicos y documentación que justifiquen la aplicación del sistema de costos elegido, siempre que sea requerido por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). Este enfoque asegura una transparencia en los métodos contables utilizados y garantiza que cualquier valoración de inventarios esté fundamentada de acuerdo con la normativa vigente.

Valuación en Importaciones y Exportaciones: Normativa Aplicable

El Artículo 64° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta regula específicamente la valuación de mercaderías y productos importados y exportados. En el caso de las importaciones, el valor asignado a las mercancías no puede exceder el precio ex-fábrica en el país de origen, más los gastos asociados hasta la llegada al puerto peruano,

siguiendo las pautas que establezca el reglamento. Si un importador asignara un valor superior a las mercancías, dicha diferencia, salvo prueba en contrario, será tratada como una renta gravable, lo que conlleva implicaciones tributarias.

Por otro lado, cuando se trata de exportaciones, el valor asignado a los productos no debe ser inferior a su valor real, que se define como el precio vigente en el mercado de consumo, menos los gastos correspondientes. Si un exportador asigna un valor inferior al real, la diferencia también será considerada, salvo prueba en contrario, como renta gravable. Estas disposiciones aseguran que tanto en las operaciones de importación como en las de exportación, los valores asignados se mantengan dentro de los límites razonables, evitando prácticas de subvaluación o sobrevaluación que puedan distorsionar la base imponible del Impuesto a la Renta.

Determinación del Valor de Mercado en Importaciones y Exportaciones

El Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, en su Artículo 37°, establece de manera detallada cómo se debe determinar el valor de los bienes importados y exportados. Para las importaciones, el valor estará constituido por el precio ex-fábrica en el país de origen, más los costos asociados, como derechos, impuestos, fletes, seguros, diferencias de cambio, y otros gastos incurridos hasta que los bienes ingresen a los almacenes de la empresa en el Perú.

En el caso de las exportaciones, el valor de venta se puede calcular bajo los criterios CIF (Cost, Insurance, and Freight) o FOB (Free on Board). En ambos casos, se parte del valor vigente en el mercado de consumo, descontando los derechos e impuestos aplicables, así como los gastos de despacho y transporte. El valor de mercado se determina con base en el precio mayorista que rija en el mercado de destino. Si no se dispone de información pública confiable sobre este valor, se deben utilizar los precios obtenidos por otras empresas que comercialicen bienes de naturaleza similar en las mismas condiciones.

La Renta Bruta y la Determinación del Costo Computable

El Artículo 20° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta define que la renta bruta está constituida por todos los ingresos que estén sujetos al impuesto durante el ejercicio gravable. Cuando los ingresos provienen de la enajenación de bienes, la

renta bruta se establece como la diferencia entre el ingreso neto total y el costo computable de los bienes enajenados. Para los bienes depreciables o amortizables, el costo computable se ajusta de acuerdo con las depreciaciones o amortizaciones correspondientes, conforme a las disposiciones de la ley.

El costo computable de los bienes enajenados incluye el costo de adquisición, producción o construcción, ajustado por las normas tributarias vigentes. Este concepto abarca todos los gastos necesarios para que los bienes puedan ser usados, vendidos o aprovechados económicamente, incluyendo fletes, seguros, derechos aduaneros y comisiones. Sin embargo, los intereses no forman parte del costo de adquisición, lo que subraya la necesidad de contabilizar correctamente cada elemento de gasto para evitar discrepancias en la determinación de la base imponible.

Transferencias y Valoración de Bienes a Valor de Mercado

El Artículo 31° establece que cuando los propietarios de industrias, como las de confecciones, retiren mercaderías u otros bienes para uso personal o para actividades que no generan ingresos gravables, dichos bienes se considerarán transferidos a su valor de mercado. Este mismo criterio se aplica cuando las sociedades transfieren bienes a favor de sus socios. El Artículo 32° también especifica que cualquier venta, aporte o transferencia de bienes, así como la prestación de servicios, deberá valorarse según el precio de mercado vigente. Si la SUNAT detecta que el valor asignado difiere del valor de mercado, ya sea por sobrevaluación o subvaluación, tiene la facultad de ajustar dicho valor para efectos tanto del adquirente como del transferente.

El valor de mercado de las existencias se define como aquel que se obtiene en operaciones onerosas realizadas con terceros en condiciones similares. En caso de que no se disponga de un precio claramente establecido, se utilizará el valor obtenido en transacciones comparables realizadas por empresas del mismo sector. Si tampoco se cuenta con esta referencia, se deberá recurrir a una tasación que determine el valor justo de los bienes, asegurando una base imponible acorde a la realidad económica.

La normativa relacionada con la valuación de existencias y la determinación del Impuesto a la Renta es compleja y exige un manejo preciso de los costos y la valoración de los bienes. Desde la obligación de realizar inventarios físicos hasta la adecuada valoración

de importaciones y exportaciones, el marco legal busca garantizar que los contribuyentes declaren con exactitud sus ingresos y costos, evitando la manipulación de valores que pueda afectar la base imponible. La aplicación rigurosa de estos principios asegura no solo la transparencia fiscal, sino también la equidad en la carga tributaria, fomentando un sistema en el que las transacciones se realicen conforme al valor real de los bienes y servicios involucrados.

Aspecto contable de las empresas productoras:

El manejo contable dentro de las empresas productoras, como las industrias de confecciones, es esencial para reflejar con precisión los hechos económicos y las transacciones que ocurren en el curso de sus actividades. Según Hernández (2016), el Plan Contable General Empresarial (PCGE) tiene varios objetivos fundamentales que guían la acumulación, registro y presentación de información financiera. En primer lugar, busca garantizar que las empresas registren sus transacciones según una estructura contable que cumpla con los estándares nacionales e internacionales, en particular, las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta base normativa asegura que los registros contables no solo sean coherentes y precisos, sino que también estén alineados con los requerimientos de información financiera a nivel global.

El PCGE proporciona un sistema de códigos contables que permite a las empresas, como las industrias de confecciones, registrar sus transacciones de manera que puedan realizar un análisis detallado de sus operaciones. Este grado de precisión es esencial para la elaboración de estados financieros que reflejen con exactitud la situación financiera de la empresa, sus resultados operacionales y los flujos de efectivo. Adicionalmente, el PCGE estandariza la información para que los organismos supervisores y entidades reguladoras puedan monitorear y controlar adecuadamente las actividades de las empresas, garantizando la transparencia y el cumplimiento normativo.

Aplicación de las Normas y Detalle de la Contabilidad en las Industrias de Confecciones:

Para la correcta aplicación del PCGE, es imprescindible que las empresas no solo respeten las disposiciones de las NIIF, sino que también tomen en cuenta las normas del derecho, la jurisprudencia y las prácticas mercantiles establecidas. Esto asegura que el

marco contable no solo sea técnicamente correcto, sino que también se ajuste a las realidades legales y comerciales de cada industria.

En este sentido, la contabilidad de las empresas, como las industrias de confecciones, debe ser lo suficientemente detallada para reflejar de manera adecuada los hechos económicos. Cada operación debe registrarse en la cuenta que corresponda según su naturaleza, y es necesario que los planes contables de las empresas tengan un nivel de detalle que permita reconocer las variaciones en la actividad económica, como las operaciones en diferentes monedas o áreas geográficas. El PCGE recomienda el uso de hasta cinco dígitos para el registro de información, permitiendo que las empresas, si es necesario, añadan dígitos adicionales para reflejar con mayor precisión sus transacciones y actividades. Esto es especialmente relevante cuando las empresas operan en más de una línea de negocio o desarrollan varias actividades económicas, ya que deben registrar cada operación por separado a través de subcuentas o cuentas divisionarias.

La Técnica de la Partida Doble y el Registro Contable:

Un pilar central de la contabilidad es la técnica de la partida doble, la cual asegura que cada transacción se registre en dos o más cuentas, una de débito y otra de crédito, manteniendo así un equilibrio en el sistema contable. Hernández (2016) señala que esta técnica es crucial para garantizar que el balance contable siempre se mantenga. Cada transacción, ya sea de inversión, financiamiento o cualquier otro movimiento económico, debe reflejarse de manera equilibrada en los libros contables, con el total de débitos igualando siempre al total de créditos.

Es importante destacar que el registro contable no está condicionado a la existencia de un comprobante físico, siempre y cuando la transacción haya ocurrido de acuerdo con lo estipulado en el Marco Conceptual de las NIIF. Esto permite que las empresas puedan registrar transacciones cuya esencia económica ha sido realizada, aunque aún no se cuente con un documento formal de respaldo. No obstante, cada registro debe estar debidamente sustentado por documentación suficiente, ya sea proporcionada por terceros o generada internamente.

Conservación de Registros Contables y Cumplimiento Normativo:

Las industrias de confecciones deben mantener una rigurosa estructura de registros contables, anotando todas sus transacciones en los libros y registros necesarios, sin perjuicio de cumplir con las normativas legales adicionales. Esto incluye la obligación de conservar los libros, registros y documentos contables durante el tiempo que sea necesario para la supervisión y control de las operaciones. La conservación de esta documentación es esencial no solo para las auditorías fiscales y regulatorias, sino también para el seguimiento interno de la gestión financiera de la empresa.

La contabilidad, además de reflejar la situación financiera actual de la empresa, es un instrumento clave para la toma de decisiones gerenciales y estratégicas. Por ello, es fundamental que los registros contables sean precisos, completos y accesibles, asegurando que la empresa pueda analizar su desempeño, gestionar sus recursos de manera eficiente y cumplir con sus obligaciones legales y tributarias.

El aspecto contable de las empresas productoras, y en particular de las industrias de confecciones, es de suma importancia para el funcionamiento eficiente y transparente de sus operaciones. El Plan Contable General Empresarial, junto con las Normas Internacionales de Información Financiera, proporciona las directrices necesarias para que las empresas registren de manera adecuada sus transacciones y presenten estados financieros que reflejen fielmente su situación económica. La técnica de la partida doble, la estructura detallada de las cuentas y la obligación de conservar registros permiten que las empresas no solo cumplan con las exigencias fiscales y regulatorias, sino que también mantengan un control interno eficiente que facilite la toma de decisiones informadas y estratégicas.

Procedimiento de actualización y vigencia

Las cuentas contables se encuentran afectadas por el intensivo proceso de revisión de las normas contables vigentes, y por el desarrollo de nuevas formas y tipos de negocios, o sobre aspectos hasta ahora no discutidos, lo que dará lugar previsiblemente a otras modificaciones a las NIIF, o a la incorporación de nuevas NIIF. Consecuentemente, la

actualización del PCGE debe constituirse en un proceso continuo. La Dirección Nacional de Contabilidad Pública, en uso de sus facultades, dictará los procedimientos que estime necesarios para la actualización permanente del Plan Contable General Empresarial, a través de normativa adicional y la emisión de opiniones sobre aspectos que requieren alguna regulación, previa consulta al Consejo Normativo de Contabilidad. Dentro de este procedimiento se contempla la auscultación periódica con organismos profesionales y con profesionales de la contabilidad.

Aspectos fundamentales de la contabilidad:

La contabilidad en las empresas es una herramienta esencial para el procesamiento y análisis de la información financiera, permitiendo a los gestores tomar decisiones informadas basadas en datos precisos y actualizados. Según Flores (2016), un plan o catálogo de cuentas es indispensable en este proceso, pues permite organizar y clasificar la información contable de manera coherente. Este plan de cuentas no solo facilita el registro adecuado de las transacciones financieras, sino que también asegura que dichas transacciones sean tratadas conforme a las normas contables establecidas, particularmente en industrias como las de confecciones. Aunque el Plan Contable General Empresarial (PCGE) proporciona una estructura estándar, esta debe aplicarse en armonía con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), las cuales prevalecen en caso de discrepancia.

El PCGE ha sido desarrollado para ser coherente con los principios internacionales, pero también incorpora aspectos específicos que se ajustan a las necesidades locales. Los conceptos fundamentales del PCGE, como las cuentas y subcuentas, se basan en una experiencia internacional adaptada al contexto peruano, permitiendo a las empresas cumplir con las obligaciones fiscales y financieras de manera eficiente. Aunque el PCGE es una guía para el tratamiento contable, en aquellos casos donde no exista normativa específica sobre temas como fideicomisos o la participación diferida de los trabajadores, las empresas deben recurrir a las NIIF para asegurar el cumplimiento contable.

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF):

Hernández (2016) destaca que las NIIF son el conjunto de normas que establecen los principios de reconocimiento, medición, presentación e información que las empresas deben seguir al preparar sus estados financieros. Estas normas, basadas en el Marco Conceptual desarrollado por el International Accounting Standards Board (IASB), proporcionan un marco teórico que permite a las entidades construir estados financieros coherentes y transparentes. A pesar de estar diseñadas para entidades con fines de lucro, las NIIF también son aplicables a organizaciones sin fines de lucro que deseen adoptar un sistema de contabilidad con estándares internacionales.

Las NIIF son más que un conjunto de reglas, son una estructura que ayuda a las empresas a reflejar de manera razonable su situación financiera, el resultado de sus operaciones y sus flujos de efectivo. Esta información es esencial no solo para los accionistas, sino también para los reguladores y otras partes interesadas. El Marco Conceptual de las NIIF establece que la responsabilidad de preparar y presentar los estados financieros recae directamente sobre la gerencia de la empresa, lo que implica que las políticas contables adoptadas por la entidad deben estar orientadas a proporcionar una representación fiel y razonable de su situación económica.

Responsabilidad Gerencial y Directiva en la Preparación de Estados Financieros:

En el Perú, la Ley General de Sociedades asigna a la gerencia una responsabilidad primordial sobre la existencia y veracidad de los sistemas de contabilidad. La gerencia no solo es responsable de implementar políticas contables adecuadas, sino también de garantizar que los registros y libros contables estén actualizados y se ajusten a las exigencias legales y fiscales. Esta responsabilidad incluye la correcta preparación de los estados financieros, que deben ser presentados al final de cada ejercicio, reflejando fielmente la realidad económica de la empresa. El Directorio, por su parte, tiene la obligación de formular dichos estados financieros y someterlos a aprobación, cumpliendo con las disposiciones legales y garantizando la transparencia en la gestión empresarial.

La preparación de los estados financieros no es una tarea puramente técnica, sino que implica una serie de decisiones estratégicas que deben ser tomadas en conformidad con las NIIF y la normativa local. Estas decisiones pueden incluir, por ejemplo, la adopción de

políticas de depreciación, la evaluación de las estimaciones contables y la revelación de información relevante para los usuarios de los estados financieros. En este sentido, la gerencia debe estar al tanto de los cambios en las normas contables y asegurarse de que la empresa se mantenga en cumplimiento continuo con estas normativas.

El Impacto de las NIIF en la Gestión Empresarial:

Las NIIF han transformado la forma en que las empresas gestionan y presentan su información financiera, ofreciendo un marco internacionalmente reconocido que promueve la comparabilidad y la transparencia. Para las industrias de confecciones, la adopción de las NIIF significa no solo cumplir con las normativas locales, sino también estar alineados con estándares internacionales que permiten operar en mercados globalizados. Esta integración de normas internacionales facilita que las empresas puedan atraer inversión extranjera, establecer alianzas comerciales y mejorar su reputación corporativa.

El impacto de las NIIF va más allá de los informes financieros. Su correcta aplicación puede influir en decisiones estratégicas como la expansión, la inversión en nuevos proyectos o la reestructuración financiera. Por ejemplo, al exigir una valoración justa de los activos y pasivos, las NIIF obligan a las empresas a revisar constantemente su posición financiera, lo que puede llevar a ajustes en la forma en que se gestionan los recursos y los riesgos.

Los aspectos fundamentales de la contabilidad en las empresas, y particularmente en las industrias de confecciones, están intrínsecamente ligados a la adopción de un plan contable coherente y a la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera. El Plan Contable General Empresarial proporciona una estructura ordenada para el registro de transacciones, mientras que las NIIF garantizan que los estados financieros sean coherentes, comparables y transparentes a nivel global. La responsabilidad de la gerencia en la preparación y presentación de estos estados financieros es esencial para asegurar que la información presentada refleje fielmente la situación económica de la empresa, permitiendo así a los stakeholders tomar decisiones informadas. En este contexto, el cumplimiento contable no solo es una obligación legal, sino una herramienta clave para la gestión eficiente y competitiva de las empresas en un entorno globalizado.

Base de Acumulación o Devengo:

En el ámbito contable, uno de los principios fundamentales es la base de acumulación o devengo, la cual establece que los efectos de las transacciones y otros sucesos económicos deben ser reconocidos cuando ocurren, y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente de efectivo. Este principio es esencial porque permite que la contabilidad refleje de manera precisa los derechos y obligaciones que se generan en el transcurso de las operaciones. De este modo, las transacciones son registradas en los libros contables y presentadas en los estados financieros del período al que corresponden, ofreciendo una imagen completa de los flujos económicos de la empresa. Los usuarios de estos estados financieros no solo tienen acceso a información sobre las transacciones pasadas, sino también sobre las obligaciones futuras y los derechos de cobro que representan flujos de efectivo en el futuro.

Asimismo, los estados financieros deben prepararse bajo la premisa de que la entidad está en marcha, es decir, que continuará operando en el futuro previsible, estimado en al menos doce meses. En situaciones excepcionales, si existiera la intención o necesidad de liquidar la empresa o reducir significativamente sus operaciones, los estados financieros deberían prepararse sobre una base distinta y esta circunstancia debe ser adecuadamente revelada, asegurando la transparencia en la información proporcionada.

Características Cualitativas de los Estados Financieros:

Hernández (2016) destaca que las características cualitativas de los estados financieros son esenciales para que la información presentada sea útil y cumpla con su propósito de proporcionar una visión clara y precisa de la situación financiera de la empresa. Estas características incluyen:

1. **Comprensión:** La información contenida en los estados financieros debe ser presentada de manera que los usuarios con un conocimiento razonable de contabilidad y negocios puedan comprenderla. Aunque algunos temas puedan ser complejos, su inclusión es necesaria si son relevantes, ya que la comprensión de dichos temas permite una visión más completa de la situación financiera.
2. **Relevancia:** La relevancia de la información contable se determina por su naturaleza e importancia relativa. La omisión o presentación incorrecta de

información relevante puede influir negativamente en las decisiones económicas de los usuarios. Por ejemplo, la creación de un nuevo segmento de negocio o la firma de un contrato a futuro son hechos que pueden cambiar significativamente la percepción financiera de una empresa.

3. **Fiabilidad:** La información debe ser confiable, es decir, estar libre de errores materiales y de sesgos. Para que los usuarios confíen en los datos, estos deben representar fielmente las transacciones y hechos económicos, no solo desde el punto de vista legal, sino también desde la realidad económica de la empresa. Además, en situaciones de incertidumbre, los juicios contables deben ser prudentes, evitando la sobrevaloración o subvaloración de activos e ingresos.
4. **Comparabilidad:** La capacidad de comparar los estados financieros de un período con otro es fundamental. Los usuarios deben poder observar las tendencias en el negocio y comparar el desempeño con el de otras empresas del mismo sector. Para garantizar la comparabilidad, las políticas contables deben aplicarse de manera uniforme, aunque se permita su modificación si se justifica la adopción de políticas más relevantes.

Estas características cualitativas están sujetas a restricciones prácticas, como la oportunidad de la información, que debe ser proporcionada a tiempo para que sea útil, y el equilibrio entre costo y beneficio, que sugiere que el valor de la información generada debe exceder el costo de producirla. Asimismo, se busca un equilibrio entre las características cualitativas, donde el objetivo final es la presentación razonable y fiel de los estados financieros.

Elementos de los Estados Financieros:

Ferrer (2016) describe los elementos de los estados financieros como las categorías que agrupan los efectos de las transacciones económicas de una empresa. Estos elementos son fundamentales para comprender la situación financiera y los resultados operativos. En el caso del balance general, los principales elementos son:

1. Activo: Un recurso controlado por la empresa como resultado de sucesos pasados, del que se espera obtener beneficios económicos futuros. Los activos representan las inversiones que la empresa ha realizado para generar ingresos.
2. Pasivo: Una obligación presente surgida de eventos pasados, que al vencerse, requerirá que la empresa utilice recursos que incorporan beneficios económicos. Los pasivos incluyen deudas y compromisos de pago a terceros.
3. Patrimonio Neto: La parte residual de los activos de la empresa una vez deducidos los pasivos. Representa los derechos de los propietarios sobre los activos netos de la entidad.

En el estado de resultados, los elementos son los siguientes:

1. Ingresos: Incrementos en los beneficios económicos que se producen durante el período contable, ya sea en forma de entradas o incrementos en el valor de los activos, o bien como disminuciones en los pasivos, que resultan en un aumento del patrimonio neto.
2. Gastos: Disminuciones en los beneficios económicos, generados durante el período contable, ya sea como salidas de activos o como aumentos en los pasivos, que resultan en una disminución del patrimonio neto.

El Marco Conceptual no identifica elementos exclusivos del estado de cambios en el patrimonio ni del estado de flujos de efectivo, ya que estos últimos combinan elementos del balance y del estado de resultados. Sin embargo, en la práctica contable, todos estos elementos son utilizados para clasificar los códigos contables en el Plan Contable General Empresarial, facilitando el registro y análisis de las transacciones.

La contabilidad y los estados financieros constituyen una parte esencial de la gestión empresarial, proporcionando una visión clara y detallada de las transacciones y eventos que afectan a la empresa. La base de acumulación o devengo, junto con las características cualitativas de comprensión, relevancia, fiabilidad y comparabilidad, aseguran que la información presentada sea útil para los usuarios y que refleje fielmente la realidad

económica de la entidad. Asimismo, los elementos de los estados financieros, como el activo, pasivo, patrimonio, ingresos y gastos, permiten agrupar y clasificar las transacciones de manera coherente, facilitando la toma de decisiones y la supervisión financiera tanto interna como externa.

Reconocimiento de los Elementos de los Estados Financieros:

El reconocimiento de los elementos que componen los estados financieros es un proceso clave en la contabilidad empresarial, ya que asegura que cada transacción o suceso económico relevante se refleje de manera precisa y oportuna en los registros contables. Según Ferrer (2016), toda partida debe ser reconocida en los estados financieros cuando cumpla con dos condiciones fundamentales: en primer lugar, debe ser probable que cualquier beneficio económico relacionado con dicha partida entre o salga de la empresa, lo que implica que la transacción tiene un impacto directo en los activos o pasivos de la entidad. En segundo lugar, la partida debe tener un costo o valor que pueda ser medido de manera fiable. Esto último asegura que la información presentada sea precisa y verificable, lo que facilita la toma de decisiones por parte de los usuarios de los estados financieros.

Medición de los Elementos de los Estados Financieros:

Ferrer (2016) también subraya la importancia de la medición adecuada de los elementos en los estados financieros, ya que la correcta valoración de los activos, pasivos, ingresos y gastos es esencial para que los estados financieros presenten una imagen fiel de la situación económica de la empresa. Existen varias bases de medición que se pueden utilizar, dependiendo de las circunstancias y la naturaleza de las partidas:

1. Costo histórico: Esta base de medición es la más comúnmente utilizada y se refiere al valor original de una partida en el momento en que se adquirió o se incurrió en ella. En el caso de los activos, se registra por el importe de efectivo o su equivalente entregado a cambio en el momento de la adquisición. En cuanto a los pasivos, se reconocen por el valor de la obligación en el momento en que se contrajo, es decir, el importe que se espera pagar para liquidar la deuda. Este enfoque tiene la ventaja de ser

fácilmente verificable, ya que se basa en transacciones reales que ocurrieron en el pasado.

2. Costo corriente: A diferencia del costo histórico, el costo corriente se refiere al importe que se pagaría si el activo fuera adquirido en el presente. De manera similar, los pasivos se contabilizan por el importe que se necesitaría pagar para liquidar la obligación en el momento actual. Este método refleja mejor la situación financiera de una empresa en condiciones económicas cambiantes, ya que tiene en cuenta los valores actuales del mercado.
3. Valor realizable (o de liquidación): Esta base de medición se utiliza principalmente en situaciones en las que se espera vender un activo en el corto plazo. El valor realizable es el monto que podría obtenerse por la venta de un activo en una transacción no forzada en el momento presente. En el caso de los pasivos, se registra el valor que se espera utilizar para satisfacer la obligación en el momento de liquidación. Este enfoque es útil cuando la empresa enfrenta una posible reestructuración o liquidación.
4. Valor presente: El valor presente se basa en el principio de descuento de flujos de efectivo futuros. En este método, los activos se valoran por las entradas netas de efectivo que se espera que generen en el futuro, mientras que los pasivos se reconocen por las salidas netas de efectivo que se espera que se necesiten para liquidar la deuda. Este enfoque es particularmente útil para evaluar inversiones y decisiones financieras a largo plazo, ya que refleja el valor actual de los flujos de efectivo futuros.
5. Valor razonable: El valor razonable es una de las bases de medición más ampliamente utilizadas en normas contables internacionales, ya que proporciona una valoración actual basada en condiciones de mercado. El valor razonable es el precio al que un activo puede ser intercambiado o un pasivo liquidado entre partes interesadas, debidamente informadas, en una transacción en condiciones de competencia. La mejor referencia para determinar el valor razonable es el precio de cotización en un mercado

activo, donde los bienes intercambiados son homogéneos, existen compradores y vendedores de forma continua, y los precios son accesibles al público. Cuando no existe un mercado activo, se pueden utilizar otras metodologías, como el descuento de flujos de efectivo futuros, para estimar el valor razonable.

Importancia de la Medición y Transparencia en la Información Financiera:

La medición precisa de los elementos de los estados financieros no solo es fundamental para cumplir con las normativas contables, sino que también es crucial para asegurar que la información financiera sea relevante, fiable y comprensible para todos los usuarios. La elección de la base de medición adecuada depende del contexto específico de la transacción o del suceso económico, y debe reflejar de manera fiel la situación financiera de la empresa. En este sentido, la transparencia en la presentación de los estados financieros es esencial para generar confianza entre los inversionistas, los reguladores y otras partes interesadas.

Además, la consistencia en la aplicación de las bases de medición a lo largo del tiempo permite que los usuarios de los estados financieros puedan comparar el rendimiento financiero de la empresa en distintos períodos, así como con otras entidades del mismo sector. De esta manera, la información financiera se convierte en una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas, la evaluación del desempeño y la planificación financiera.

El reconocimiento y la medición de los elementos de los estados financieros son procesos críticos en la contabilidad empresarial. El reconocimiento adecuado de los elementos asegura que todas las transacciones y sucesos económicos relevantes se reflejen en los estados financieros, mientras que la elección de la base de medición correcta permite que los activos, pasivos, ingresos y gastos sean valorados de manera precisa y confiable. Las diferentes bases de medición, como el costo histórico, el costo corriente, el valor realizable, el valor presente y el valor razonable, ofrecen enfoques variados para capturar la realidad económica de una empresa, cada una con sus ventajas según el contexto financiero. En conjunto, estos principios garantizan que los estados financieros presenten una imagen fiel

y transparente de la situación financiera de la empresa, facilitando la toma de decisiones y promoviendo la confianza entre todos los actores involucrados en el entorno económico de la entidad.

CASUÍSTICA EMPRESARIAL

VOLTICENTRO SAA			
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA			
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013			
(Expresado en Miles de Nuevos Soles S/.)			
ACTIVO	2014		2013
<u>Activo Corriente</u>			
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490		1,254
Valores Negociables	5,240		1,747
Cuentas por cobrar comerciales	9,692		8,514
Existencias	38,768		25,542
Gastos pagados por anticipado	592		395
Total Activo Corriente	57,782		37,452
<u>Activo No Corriente</u>			
Inversiones en Valores	15,000		11,500
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450		45,300
Depreciacion acumulada	- 23,190		- 13,590
Total Activo No Corriente	64,260		43,210
TOTAL ACTIVO	122,042		80,662
PASIVO Y PATRIMONIO	2014		2013
<u>Pasivo Corriente</u>			
Tributo a Pagar	1,949		799
Cuentas por pagar comerciales	14,600		12,200
Ctras cuentas por Pagar diversas	12,343		5,132
Total Pasivo Corriente	28,892		18,131
<u>Pasivo No Corriente</u>			
Deudas a largo plazo	18,514		6,897
Prov. Para indemnizaciones	5,498		3,998
Total Pasivo No Corriente	24,012		10,895
<u>Patrimonio</u>			
Capital social	40,000		40,000
Reservas Legales	9,100		6,190
Reservas estatutarias	4,900		3,113
Resultado del ejercicio	15,138		2,333
Total Patrimonio	69,138		51,636
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042		80,662

VOLTICENTRO SAA		
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL		
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013		
(Expresado en Miles de Nuevos Soles S/.)		
	2014	2013
Ventas	112,394	65,920
Costo de Ventas	- 68,118	- 39,238
Utilidad Bruta	44,276	26,682
Gastos de administracion	- 22,401	- 16,427
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	- 7,248	- 6,294
Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta	15,138	2,333
Participaciones	- 4,938	- 927
Impuesto a la renta 30%	- 3,060	- 422
UTILIDAD NETA	7,140	984

VOLTICENTRO SAA				
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO				
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013				
(Expresado en Miles de Nuevos Soles S/.)				
CONCEPTOS	CAPITAL SOCIAL	RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	TOTAL
SALDOS AL 01.01.2013	40,000	7,000	- 2,000	45,000
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		2,303	4,333	6,636
				-
				-
SALDOS AL 31. 12. 2013	40,000	9,303	2,333	51,636
INCREMENTO DE LAS RESERVAS		4,697		4,697
RESULTADO DEL EJERCICIO			12,805	12,805
				-
				-
SALDOS AL 31. 12. 2014	40,000	14,000	15,138	69,138

VOLTICENTRO SAA		
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO		
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013		
(Expresado en Miles de nuevos soles S/.)		
CONCEPTOS	2014	2013
ACTIVIDADES DE OPERACION:		
COBROS POR OPERACIONES DEL GIRO	102,702	58,656
PAGOS POR OPERACIONES DEL GIRO	- 100,466	- 57,902
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACION	2,236	754
ACTIVIDADES DE INVERSION:		
COBROS POR VENTAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	-	-
PAGOS POR COMPRAS DE INMUEBLES MAQUINARIA Y EQUIPO	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSION	-	-
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
COBRO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	-	-
PAGO DE PRESTAMOS OBTENIDOS	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-	-
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	2,236	754
SALDO INICIAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	1,254	500
SALDO FINAL DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO	3,490	1,254

Determinación e interpretación de ratios financieros:

El análisis financiero es una herramienta esencial para comprender la salud y el rendimiento de una empresa, ya que permite desglosar y simplificar los datos numéricos y descriptivos presentes en los estados financieros. Este proceso facilita la medición de las relaciones entre las distintas partidas contables en un solo período, y permite identificar los cambios y tendencias que se han producido a lo largo de varios ejercicios contables. De acuerdo con Ferrer (2016), existen diferentes métodos de análisis financiero que permiten

evaluar la información contenida en los estados financieros de una empresa. Entre los métodos más destacados se encuentran:

1. **Análisis Vertical:** Este método se utiliza principalmente para analizar el Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados, comparando las cifras de manera vertical, es decir, en un mismo período. El análisis vertical permite observar la proporción que cada cuenta tiene respecto al total de activos, pasivos o patrimonio, así como la contribución de cada cuenta de ingresos y gastos en relación con las ventas netas.
2. **Análisis Horizontal:** Este procedimiento consiste en comparar los estados financieros de dos o más períodos consecutivos, con el objetivo de identificar aumentos, disminuciones o variaciones significativas en las cuentas de un período a otro. A diferencia del análisis vertical, que es estático y se limita a un solo período, el análisis horizontal es dinámico, ya que muestra cómo han cambiado los elementos financieros de la empresa a lo largo del tiempo. Este tipo de análisis es fundamental para evaluar el desempeño de la empresa, identificar tendencias y tomar decisiones estratégicas, ya que revela si las actividades de la empresa han generado resultados positivos o negativos.

Procedimientos de Análisis Vertical:

Dentro del análisis vertical, existen dos enfoques clave para desglosar los estados financieros:

1. **Porcentajes Integrales:** Este procedimiento implica calcular el porcentaje que representa cada cuenta del activo, pasivo o patrimonio en relación con el total del activo de la empresa. Del mismo modo, se calcula el porcentaje que representa cada cuenta de ingresos o gastos en el Estado de Resultados, tomando como base las ventas netas. Por ejemplo, si el activo total de una empresa es de 122,042 y las existencias tienen un valor de 38,768, se puede calcular su porcentaje integral como $38,768/122,042 \times 100$, lo que da un 31.77%. Este tipo de análisis proporciona una visión clara de la estructura

financiera de la empresa, permitiendo evaluar la eficiencia con la que se están utilizando los recursos.

2. **Ratios Simples:** Los ratios financieros son una herramienta ampliamente utilizada en el análisis financiero, ya que permiten generar indicadores que miden aspectos clave de la empresa, como su liquidez, solvencia, estabilidad, rentabilidad y eficiencia en la gestión de inventarios y cuentas por cobrar. Los ratios simples son valiosos porque proporcionan una manera rápida y clara de evaluar la situación económica y financiera de una empresa, ayudando a los gestores y a los inversionistas a tomar decisiones informadas.

Procedimiento de Análisis Financiero:

Para llevar a cabo un análisis financiero adecuado, es necesario seguir un proceso estructurado que garantice la consistencia y comparabilidad de los resultados. Los pasos básicos para realizar este tipo de análisis incluyen:

1. **Selección de los Estados Financieros:** Se deben tomar dos estados financieros (como el Estado de Situación Financiera o el Estado de Resultados Integrales) correspondientes a dos períodos consecutivos, asegurándose de que ambos hayan sido preparados sobre la misma base de valuación.
2. **Presentación de las Cuentas:** Se presentan las cuentas relevantes de los estados financieros seleccionados para el análisis. Cada cuenta se coloca en dos columnas, una para el período más reciente y otra para el período anterior.
3. **Cálculo de Aumentos y Disminuciones:** Se debe calcular la diferencia entre los valores de cada cuenta en los dos períodos comparados. Los aumentos se registran como valores positivos, mientras que las disminuciones se registran como valores negativos. Este paso es fundamental para identificar cuáles son las áreas que han experimentado cambios significativos y que requieren mayor atención.

4. Porcentajes de Variación: Se calcula el porcentaje de aumento o disminución dividiendo la variación entre el valor del período base y multiplicando por 100. Este porcentaje proporciona una medida clara del impacto de los cambios en los resultados financieros de la empresa.
5. Razones Financieras: Se calculan ratios financieros dividiendo los valores del período más reciente entre los del período anterior. Cuando el ratio es mayor a 1, indica un aumento, mientras que un ratio inferior a 1 señala una disminución en los valores comparados.

Interpretación y Toma de Decisiones:

El análisis financiero no solo se limita a la recopilación de datos, sino que su valor reside en la interpretación de los resultados. La comparación entre períodos consecutivos permite a la dirección de la empresa entender mejor las causas detrás de las variaciones en las cuentas financieras y, con ello, tomar decisiones fundamentadas. Por ejemplo, una disminución en las cuentas por cobrar puede indicar una mejora en la eficiencia de cobro, mientras que un aumento en las existencias podría señalar problemas de sobrestock.

Además, el análisis de ratios proporciona información clave sobre la liquidez de la empresa, es decir, su capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo; su solvencia, que mide su capacidad para afrontar deudas a largo plazo; su rentabilidad, que refleja la eficiencia con la que se están generando beneficios a partir de los recursos invertidos; y su eficiencia operativa, evaluando aspectos como la rotación de inventarios o el periodo medio de cobro a clientes.

La determinación e interpretación de ratios financieros es una de las técnicas más importantes dentro del análisis financiero. A través del uso de procedimientos como el análisis vertical y horizontal, así como de herramientas como los porcentajes integrales y los ratios simples, es posible obtener una visión profunda de la situación económica y financiera de una empresa. Estos métodos no solo permiten entender los resultados de un período en particular, sino que también proporcionan información valiosa sobre las tendencias y cambios que se producen a lo largo del tiempo. Gracias a estos análisis, los gestores, inversionistas y otros usuarios de la información financiera pueden tomar

decisiones estratégicas que promuevan el crecimiento, la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.

VOLTICENTRO SAA
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013
(Expresado en Miles de Nuevos Soles Soles S/.)

ACTIVO	2014		2013		DIFERENCIA	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
<u>Activo Corriente</u>						
Efectivo y equivalentes de efectivo	3,490	2.86	1,254	1.55	2,236	178.31
Valores Negociables	5,240	4.29	1,747	2.17	3,493	199.94
Cuentas por cobrar comerciales	9,692	7.94	8,514	10.56	1,178	13.84
Existencias	38,768	31.77	25,542	31.67	13,226	51.78
Gastos pagados por anticipado	592	0.49	395	0.49	197	49.87
Total Activo Corriente	57,782	47.35	37,452	46.43	20,330	54.28
<u>Activo No Corriente</u>						
Inversiones en Valores	15,000	12.29	11,500	14.26	3,500	30.43
Inmuebles, maquinarias y equipo	72,450	59.36	45,300	56.16	27,150	59.93
Depreciacion acumulada (Neto)	- 23,190	- 19.00	- 13,590	- 16.85	- 9,600	70.64
Total Activo No Corriente	64,260	52.65	43,210	53.57	21,050	48.72
TOTAL ACTIVO	122,042	100.00	80,662	100.00	41,380	51.30
PASIVO Y PATRIMONIO	2,014		2,013			
<u>Pasivo Corriente</u>						
Cuentas por Pagar comerciales	14,600	11.96	12,200	15.12	2,400	19.67
Otras cuentas por pagar	14,292	11.71	5,931	7.35	8,361	140.97
Total Pasivo Corriente	28,892	23.67	18,131	22.48	10,761	59.35
<u>Pasivo No Corriente</u>						
Deudas por pagar a largo plazo	18,514	15.17	6,897	8.55	11,617	168.44
Otras deudas por pagar a largo plazo	5,498	4.51	3,998	4.96	1,500	37.52
Total Pasivo No Corriente	24,012	19.68	10,895	13.51	13,117	120.39
Total Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.98	23,878	82.26
<u>Patrimonio</u>						
Capital social	40,000	32.78	40,000	49.59	-	-
Reservas	14,000	11.47	9,303	11.53	4,697	50.49
Resultados acumulados	2,333	1.91	333	0.41	2,000	600.60
Resultado del ejercicio	12,805	10.49	2,000	2.48	10,805	540.25
Total Patrimonio	69,138	56.65	51,636	64.02	17,502	33.89
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122,042	100.00	80,662.00	100.00%	41,380	51.30

El análisis estructural permite ver rápidamente la composición de las inversiones de la empresa, para de ese modo tomar las decisiones para aumentar, mantener o disminuir los conceptos correspondientes.

INVERSIONES	2014		2013	
	S/.	%	S/.	%
Activo corriente o capital de trabajo bruto	57,782	47.35	37,452	46.43
Activo no corriente o bienes de capital	64,260	52.65	43,210	53.57
Total Activo o Total inversiones	122,042	100%	80,662	100%

Interpretación:

1. El año 2014 el activo corriente fue del 47.35%, en cambio el activo no corriente fue del 52.65%. Si bien el activo corriente aumento ligeramente, sin embargo la estructura de inversiones no sería la más adecuada porque se aprecia demasiado activo no corriente innecesario para una empresa comercial.
2. El año 2013 el activo corriente ascendió al 46.43%, en cambio el activo no corriente fue del 53.57%. Considerando que una empresa comercial necesita mayor activo corriente, esta estructura no fue favorable.
3. En la evolución entre el año 2014 y el año 2013, si bien se incrementaron los activos o inversiones, sin embargo, dicho incremento fue en activos no corrientes antes de activo corriente. Este tipo de empresas necesitan abundante activo corriente o capital de trabajo bruto porque allí están las mercaderías para los clientes, las cuentas por cobrar de los clientes y el efectivo y equivalentes de efectivo necesario para las compras y pagos de la operatividad de la empresa.
4. Las empresas comerciales no necesitan muchos activos no corrientes, solo los necesarios. No necesitan comprar terrenos, tampoco realizar edificaciones, ni comprar sofisticados equipos o artefactos; por cuanto los mismos se pueden alquilar y de esa manera estarían aplicando más recursos para el activo corriente o capital de trabajo bruto.

En el mismo sentido de las inversiones es necesario contar con la información de la estructura de las deudas de la empresa para tomar decisiones para aumentar, mantener o disminuir dichas obligaciones.

DEUDAS	2014		2013	
	S/.	%	S/.	%
Pasivo	52,904	43.35	29,026	35.99
Patrimonio neto	69,138	56.65	51,636	64.02
Total pasivo y patrimonio neto	122,042	100%	80,662	100%

Interpretación:

1. Tanto el ejercicio 2014 como el 2013, la empresa dispone de un patrimonio neto o deudas propias, del 56.65% y 64.02% respectivamente. En ambos casos altos, lo que ubica a la empresa como solvente, sujeto de crédito y generador de confianza en sus clientes.
2. Sin embargo, en lo relativo al pasivo o a las deudas con terceros es del 43.35% y 35.99% para el año 2014 y 2013 respectivamente. Se aprecia que estos porcentajes son menores que el patrimonio neto de la empresa en cada periodo, lo que concuerda con lo anterior, lo que le da a las empresas más solvencia, aunque tendría que tenerse en cuenta el numeral siguiente.
3. Modernamente las empresas se gestionan con mayores pasivos que patrimonio neto con el objetivo de reducir el riesgo de los accionistas. Siendo así podemos indicar que no se estaría con la mejor estructura de deudas, por cuanto con los porcentajes indicados el patrimonio neto es mayor y eso corresponde al capital social, reservas y resultados acumulados que es de propiedad de los accionistas, por tanto, ante una eventualidad ellos serían los que asumirían la mayor responsabilidad.
4. Ante esa situación tiene que buscarse un mayor financiamiento bancario para poder incrementar el activo corriente y de esa manera se iría

mejorando la liquidez y estructura de las deudas y a la par la estructura de las inversiones.

5. Se aprecia que desde la óptica financiera no siempre las cifras que parecen favorecer, realmente terminan haciéndolo, porque en finanzas todo es relativo, lo que antes era bueno ahora ya no lo es, aunque también se puede regresar a paradigmas anteriores, porque así de relativo son las finanzas empresariales.

VOLTICENTRO SAA
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL
AL 31 de Diciembre de 2014 y 2013
(Expresado en Miles de Nuevos Soles S/.)
ANALISIS ESTRUCTURAL Y HORIZONTAL

RUBROS	2014		2013		DIFERENCIA	
	S/.	%	S/.	%	S/.	%
Ventas	112,394	100%	65,920	100%	46,474	70.50
Costo de Ventas	- 68,118	- 60.61	- 39,238	- 59.52	- 28,880	73.60
Utilidad Bruta	44,276	39.39	26,682	40.48	17,594	65.94
Gastos de administracion	- 11,201	- 9.97	- 8,214	- 12.46	- 2,987	36.36
Gasto de ventas	- 15,293	- 13.61	- 14,507	- 22.01	- 786	5.42
Utilidad de Operación	17,782	15.82	3,961	6.01	13,821	348.93
Otros Ingresos y (Egresos)						
Ingresos Financieros	3,750	3.34	1,250	1.90	2,500	200.00
Cargas Financieras	- 3,239	- 2.88	- 2,878	- 4.37	- 361	12.54
Otros Egresos						
Utilidad antes de participaciones e impuestos a la renta	18,293	16.28	2,333	3.54	15,960	684.10
Impuesto a la renta 30%	- 5,488	- 4.88	- 700	- 1.06	- 4,788	684.00
UTILIDAD NETA	12,805	11.39	1,633	2.48	11,172	684.14

Interpretación:

1. En general se aprecia costos y gastos razonables para el nivel de ventas tanto del año 2014 como 2013 respectivamente
2. Sin embargo, se aprecia que las ventas son bajas en ambos periodos, lo cual requiere mejorarse mediante el otorgamiento de créditos más flexibles,

ventas por delivery, ventas por internet, ventas por consignación, ventas con permuta y otras opciones que fueran necesarias negociarlas.

3. La utilidad neta obtenida el ejercicio 2014 fue del 11.39% aumentó considerablemente lo cual es muy positivo, el 2013 fue 2.48%, un porcentaje muy bajo. Este resultado es producto de las ventas, costos y gastos. La empresa tiene gastos razonables, sin embargo, si fuera posible reducirlos tiene que trabajarse en ello e igualmente con los costos, pudiéndose establecer negociaciones con proveedores.

Los ratios de liquidez, también conocidos como ratios de tesorería o índices de estructura financiera, constituyen una herramienta esencial para evaluar la capacidad que tiene una empresa para cumplir con sus obligaciones financieras a corto plazo. Estas métricas permiten a los gestores e inversionistas comprender con qué nivel de solvencia la entidad puede hacer frente a sus pasivos corrientes, centrándose en la relación entre el activo y pasivo circulante. En esencia, estos índices reflejan la salud financiera inmediata de la empresa, proporcionando una visión clara de si la entidad cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus deudas más urgentes.

Los ratios de liquidez se clasifican en varias subcategorías, cada una con un enfoque específico en distintos aspectos de la liquidez y solvencia de la empresa. A continuación, se describen las principales subclasificaciones:

Ratio Corriente o Ratio de Liquidez Corriente:

Este es uno de los indicadores más utilizados en el análisis financiero debido a su simplicidad y capacidad para ofrecer una visión clara de la liquidez general de la empresa. Se calcula dividiendo el activo corriente entre el pasivo corriente.

Cálculo:

$$\text{Ratio Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{57,782}{28,892} = 2.00$$

Interpretación:

Este resultado indica que la empresa dispone de 2.00 soles por cada sol de deuda a corto plazo. Esto significa que la compañía está en una posición sólida para cubrir sus obligaciones inmediatas, lo que le permite afrontar sus deudas sin dificultades.

Ratio de Acidez o Ratio de Liquidez Ácida:

También conocido como ratio de liquidez severa, este índice es más exigente que el ratio corriente, ya que excluye los inventarios del activo corriente. Los inventarios se consideran la parte menos líquida del activo, por lo que su exclusión proporciona una medida más crítica de la capacidad de pago de la empresa.

Cálculo:

$$\text{Ratio de Acidez} = \frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{57,782 - 38,768}{28,892} = 0.66$$

Interpretación:

Este resultado muestra que, sin contar los inventarios, la empresa solo tiene 0.66 soles por cada sol de deuda a corto plazo. Esta cifra revela una posición menos favorable para la empresa, ya que sus activos líquidos no son suficientes para cubrir sus pasivos corrientes sin recurrir a la venta de inventarios.

Ratio de Efectivo o Ratio de Liquidez Absoluta:

El ratio de liquidez absoluta, también conocido como prueba súper ácida, se enfoca en el activo más líquido: el efectivo. Evalúa la relación entre el efectivo disponible en caja y bancos, y los pasivos de corto plazo.

Cálculo:

$$\text{Ratio de Efectivo} = \frac{\text{Caja y Bancos}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{3,490}{28,892} = 0.12$$

Interpretación:

Este ratio muestra que la empresa solo dispone de 0.12 soles en efectivo por cada sol de deuda a corto plazo. Es decir, la empresa no está en una posición adecuada para afrontar sus deudas inmediatas solo con el efectivo disponible, lo que podría generar problemas de liquidez en el corto plazo si no se generan ingresos adicionales rápidamente.

Ratio de Posición de Liquidez Defensiva:

Este índice mide la capacidad de la empresa para operar solo con sus activos líquidos sin necesidad de recurrir a nuevas ventas o financiamiento externo. Indica el período de tiempo en el que la empresa podría sostener sus operaciones únicamente con sus activos líquidos.

Cálculo:

$$\text{Activos Líquidos} = \text{Caja y Bancos} + \text{Valores Negociables} + \text{Cuentas por Cobrar a Corto Plazo} = 3,490 + 5,240 + 9,692 = 18,422$$

$$\text{Egresos Operativos Diarios} = 120$$

$$\text{Período de Liquidez Defensiva} = \frac{18,422}{120} = 154 \text{ días}$$

Interpretación:

Este resultado sugiere que la empresa podría operar durante 154 días (más de cinco meses) únicamente con sus activos líquidos. Este es un periodo relativamente largo, lo que indica una posición financiera defensiva sólida que permitiría a la empresa continuar operando en situaciones de baja liquidez o crisis financiera.

Ratio de Capital de Trabajo Neto:

A diferencia de los ratios anteriores, el capital de trabajo neto es una cifra monetaria que representa la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente. Este índice es un

indicador clave de la estabilidad financiera de una empresa, ya que muestra si la empresa tiene suficientes recursos para financiar sus operaciones diarias.

Cálculo:

Capital de Trabajo Neto=Activo Corriente–Pasivo Corriente=57,782–28,892=28,890

Interpretación:

Con un capital de trabajo neto de 28,890 soles, la empresa tiene un exceso de activos corrientes sobre sus pasivos corrientes. Esto significa que la empresa no solo puede pagar sus deudas a corto plazo, sino que también tiene un margen de liquidez disponible para financiar sus operaciones rutinarias, lo que refleja una estabilidad financiera robusta.

El análisis de los ratios de liquidez ofrece una visión integral de la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Cada ratio proporciona una perspectiva única de la liquidez, desde la visión general del ratio corriente hasta el análisis más crítico de la liquidez ácida o absoluta. En conjunto, estos indicadores permiten a los gestores y analistas evaluar la eficiencia con la que la empresa gestiona sus recursos líquidos y anticipar posibles problemas de solvencia antes de que se materialicen. La capacidad de la empresa para mantener un capital de trabajo positivo, así como un periodo defensivo de liquidez amplio, son señales claras de una buena gestión financiera que garantiza su estabilidad y continuidad operativa.

Razones de Solvencia:

Se definen como aquellos indicadores que permiten conocer principalmente la contribución de los propietarios frente a los acreedores.

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

Entre los ratios de solvencia o endeudamiento tenemos: a) Ratio de endeudamiento a corto plazo; b) ratio de endeudamiento a largo plazo; c) ratio de endeudamiento total; d) ratio de endeudamiento del activo fijo; e) ratio de endeudamiento del activo total; y f) respaldo del endeudamiento.

Ratio de Endeudamiento a Corto Plazo

Este ratio 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.

$$\begin{array}{l} \text{Pasivo Corriente} \qquad 28,892 = 0.42 = 42\% \\ \\ \text{Patrimonio Neto} \qquad 69,138 \end{array}$$

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 afecten a la empresa.

Ratio de Endeudamiento a Largo Plazo

Este ratio 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.

$$\begin{array}{l} \text{Pasivo no Corriente} \qquad 24,012 = 0.35 \text{ ó } 35\% \\ \\ \text{Patrimonio Neto} \qquad 69,138 \end{array}$$

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.

Ratio 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.

$$\text{Pasivo Total} = 52,904 = 0.77 = 77\%$$

$$\text{Patrimonio Neto} = 69,138$$

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.

Ratio de Endeudamiento del Activo Fijo

Este ratio 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.

$$\text{Pasivo no corriente a largo plazo} = 24,012 = 0.49 = 49\%$$

$$\text{Activo Fijo Neto} = 49,260$$

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.

Ratio de Endeudamiento del Activo Total

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

$$\text{Pasivo Total} = 52,904 = 0.43 = 43\%$$

$$\text{Activo Total} = 122,042$$

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.

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.

Activo Fijo Neto 49,260 = 0.71 = 71%

Patrimonio Neto 69,138

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.

Ratios de Gestión (Rotación)

Los ratios 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. Estos ratios 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.

Rotación de Cuentas por Cobrar

Este ratio 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.

$$\text{Ventas Anuales al crédito} \quad 67,436 \quad = \quad 67,436 = 7.41$$

$$\text{Promedio de Cuentas por Cobrar} \quad 9,692 + 8,514 \quad 9,103$$

2

Interpretación: La empresa en promedio cobra 7.41 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.

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 este ratio 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:

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

$$\text{Así:} \quad 360 \quad 360 = 48.58 = 49 \text{ días}$$

$$\frac{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}{7.41}$$

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

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

Así: Promedio de Cuentas por Cobrar x 360

Ventas Anuales al Crédito

$$9,103 \times 360 = 48.59 = 49 \text{ días}$$

67,436

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.

Compras Anuales al Crédito

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.

$$54,494 = \frac{54,494}{14,600 + 12,200} = 4.07$$

$$14,600 + 12,200 \quad 13,400$$

2

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.

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:

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

$$\text{Así: } \quad 360 \quad \quad \quad 360 = 88.52 = 89 \text{ días}$$

$$\frac{\quad}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar} \quad 4.0667}$$

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.

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

Así: Promedio de Cuentas por Pagar x 360

Compras Anuales al Crédito

$$13,400 \times 360 = 88.52 = 89 \text{ días}$$

54,494

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.

$$\text{Costo de Ventas} \quad 68,118 \quad = \quad 68,118 \quad = 2.12$$

$$\text{Inventario Promedio} \quad 38,768 + 25,542 \quad 32,155$$

2

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.

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 Sol invertido en stock tarda en convertirse en efectivo. Se calcula de dos formas:

Dividiendo 360 días entre la razón de rotación de inventarios:

$$\text{Así:} \quad 360 \quad 360 \quad = \quad 169.93 \quad = 170 \text{ días}$$

$$\text{Rotación de Inventarios} \quad 2.1184$$

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

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

$$\text{Así:} \quad \text{Inventario Promedio} \times 360$$

Costo de Ventas

$$32,155 \times 360 = 169.93 = 170 \text{ días}$$

$$68,118$$

Rotación del Activo Fijo

El ratio 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:

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

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

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.

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

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.

Ratios de Rentabilidad:

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.

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.

Ventas – Costo de Ventas o también: Utilidad Bruta

Ventas

Ventas

$$112,394 - 68,118 = 44,276 = 0.3939 = 39.39\%$$

112,394

112,394

$$O \quad 44,276 = 0.3939 = 39.39\%$$

112,394

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 aumentarse disminuyendo los costos de la empresa.

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.

Utilidad Neta después de Impuesto

Ventas Netas

$$12,805 = 0.1139 = 11.39 \%$$

112,394

Interpretación: Las rentabilidad netas asciende a solo 11.39%. Lo cual es muy bajo. Tiene que mejorarse este ratio incrementando las ventas y reduciendo los gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros e incluso los costos de las mercaderías.

Rentabilidad Neta del Patrimonio

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

Utilidad Neta después de Impuesto

Patrimonio Neto

$$12,805 = 0.1852 = 18.52 \%$$

69,138

Interpretación: La rentabilidad del patrimonio asciende a 18.52 %, no es el más adecuado, los accionistas esperan mucho más para seguir apostando por la empresa.

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, 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:

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

$$12,805 \times \frac{112,394}{122,042} = 0.1049 = 10.49 \%$$

$$\frac{12,805}{112,394} \times \frac{112,394}{122,042}$$

Interpretación: La rentabilidad del activo total asciende a casi 10.59 %, 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.

Rentabilidad por Acción

Utilidad Neta después de Impuestos

Número de acciones en circulación

$$12,805 = 3.201 \text{ por cada acción}$$

$$\frac{12,805}{4,000}$$

Interpretación: El importe de 3.201 es la utilidad obtenida por cada acción; por tanto, la utilidad neta que le corresponde a cada acción común u ordinaria es dicho importe; lo que constituye una generación de valor.

Dividendo por Acción

Dividendos Distribuidos o Pagados

Número de Acciones en Circulación

6,000 = 1.50 por acción

4,000

Interpretación: El importe de 1.50 Soles por acción representa la cifra que se pagaría a cada accionista por cada acción de inversión realizada en la empresa.

Valor en Libros por Acción

Patrimonio Neto

Número de Acciones en Circulación

69,138 = 17.2845 por acción

4,000

Interpretación: El importe de 17.2845 Soles por acción, indica el valor de cada acción en relación con el patrimonio neto, en caso de que todos los activos se liquiden por su valor en libros. Además, permite determinar el valor mínimo de la empresa.

Ratios de Cobertura:

Los ratios 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 estos ratios, menor será la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones.

Estos ratios son: a) Ratio general de cobertura y b) Ratio de cobertura total.

Ratio General de Cobertura

Se denomina también razón de cobertura total de intereses.

Utilidad + Intereses + Impuestos

Cargas Financieras o Intereses

$$12,805 + 3,239 + 3,060 = 19,104 = 5.90$$

$$3,239 \quad 3,239$$

Interpretación: Este ratio 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. En este caso se tiene 5.90 soles por cada Sol de cargas financieras de la empresa.

Ratios de Cobertura Total

Utilidad Neta + Intereses + Impuestos

Intereses + (Amortización del Capital)

$$1 - t$$

$$12,805 + 3,239 + 3,060 = 19,104 = 5.67$$

$$3,239 + (90) \quad 3,368$$

$$- 0.30$$

Interpretación: El ratio de cobertura representa la capacidad para reembolsar la obligación principal que tiene la empresa. En este caso se dispone de 5.67 Soles por cada Sol de deuda. Lo que indica una buena cobertura, esto sucede porque la empresa no tiene mucho financiamiento de terceros.

Principales decisiones empresariales:

La empresa podría tomar las siguientes decisiones:

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Liquidez:				
a). Ratio Corriente	Activo Corriente/Pasivo Corriente	2.00	2.50	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decision es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
b). Ratio de acidez	Activo Corriente - Inventarios/Pasivo Corriente	0.66	1.00	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es aumentar el activo corriente mediante ventas de activos fijos.
c). Ratio de efectivo	Caja y bancos/Pasivo Corriente	0.12	0.6	Se tiene menos liquidez que el mercado por tanto la decisión es cobrar las cuentas por cobrar para convertirlas en efectivo.
d). Posicion defensiva	Activos Liquidos/Egresos operativos diarios presupuestados	154 dias	170 dias	Se debe mejorar la posicion defensiva mediante la ventas de las mercaderias y cobro de las cuentas por cobrar.
e). Capital de trabajo	Activo Corriente - Pasivo Corriente	28.890,00	50.000,00	Se debe mejorar el capital de trabajo mediante las ventas de activos y conversion pasivos corrientes en pasivos no corrientes.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Solvencia:				
a). Ratio de endeudamiento a Corto Plazo	Pasivo Corriente/Patrimonio Neto	42%	35%	Se debe disminuir el efecto de los pasivos corrientes mediante su pago de acuerdo a la liquidez
b). Ratio de endeudamiento a Largo Plazo	Pasivo no Corriente /Patrimonio Neto	35%	45%	Se debe trasladar deudas de corto plazo a largo plazo
c). Ratio de endeudamiento Total	Pasivo Total/Patrimonio Neto	77%	50%	Se debe mantener esta razon
d). Ratio de endeudamiento del Activo Fijo	Pasivo no Corriente o pasivo a largo plazo/Activo Fijo Neto	49%	55%	Se debe mantener esta razon
e). Ratio de endeudamiento del Activo Total	Pasivo Total/Activo Total	43%	65%	Se debe incrementar el pasivo total para evitar los riesgos de los accionistas.
f). Respaldo de endeudamiento	Activo Fijo Neto/Patrimonio Neto	71%	60%	Se debe mantener este ratio.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Gestion (Rotacion)				
a). Rotacion de Cuentas por Cobrar	Ventas Anuales al Credito/Promedio de Cuentas por Cobrar	7.41 veces	12 veces	Se debe mejorar las acciones de cobranza.
b). Periodo Promedio de Cobro	360/Rotacion de Cuentas por Cobrar	49 dias	30 dias	Se debe reducir a menos dias el periodo promedio de cobro.
c). Rotacion de Cuentas por Pagar	Compras Anuales al Credito/Promedio de Cuentas por Pagar	4.07 veces	6 veces	Se debe mantener este ratio.
d). Periodo Promedio de Pago	360/Rotacion de Cuentas por Pagar	89 dias	60 dias	Se debe mantener este periodo pero siempre vigilantes de la reaccion de los proveedores.
e). Rotacion de Inventarios	Costo de Ventas/Inventario Promedio	2.12 veces	12 veces	Se debe incrementar vertiginosamente este ratio mediante muchas estrategias de ventas como contado, credito a una semana, credito a 15 dias, credito a dos meses, ventas en consignacion, ventas por delivery, ventas mediante permuta, etc.
f). Periodo Promedio de Inventarios	360/Rotacion de Inventarios	170 dias	30 dias	Se debe mejorar este ratio mediante las acciones antes indicadas
g). Rotacion del Activo Fijo	Ventas Anuales Netos/Activo Fijo Neto	2.28 veces	5 veces	Se debe mejorar este ratio mediante mejoras politicas relacionadas con el activo fijo.
h). Rotacion del Activo Total	Ventas Anuales Netos/Activo Total	0.92 veces	5 veces	Se debe mejorar este ratio con mejores politicas.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Rentabilidad				
a). Rentabilidad Bruta sobre Ventas	Utilidad Bruta/Ventas	39.39%	45%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
b). Rentabilidad Neta sobre Ventas	Utilidad Neta despues de Impuesto/Ventas Netas	11%	15%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
c). Rentabilidad Neta del Patrimonio	Utilidad Neta despues de Impuesto/Patrimonio Neto	19%	20%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
d). Rentabilidad de la Inversion	Utilidad Neta despues de Impuesto/Activo Total	11%	12%	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
e). Rentabilidad por Accion	Utilidad Neta despues de Impuesto/Numero de acciones en circulacion	3.20	3.30	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
f). Dividendo por Accion	Dividendos Distribuidos o Pagados/Numero de acciones en circulacion	1.50	3.00	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.
g). Valor en libros por Accion	Patrimonio Neto/Numero de acciones es circulacion	17.28	20.00	Se debe mejorar el ratio como consecuencia de mejorar las politicas de ventas y reduccion de costos y gastos.

RATIOS	FORMULA	2014	MERCADO	DECISION
Ratios de Cobertura				
a). Ratio General de Cobertura	(Utilidad + Intereses + Impuesto)/Cargas Financieras o Intereses	5.90 veces	6 veces	Se debe mejorar el ratio con mejores decisiones sobre ventas y costos.
b). Ratios de Cobertura Total	(Utilidad Neta + Intereses + Impuesto)/(Intereses + amortizacion del capital)	5.67 veces	6 veces	Se debe mejorar el ratio con mejores decisiones sobre ventas y costos.

OTROS ANÁLISIS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para el cálculo del punto de equilibrio, primero hay que tener en consideración el total de las unidades producidas por la pequeña empresa gráfica. La empresa Estallido Digital S.A., estratifica su producción por zonas cardinales.

Producción de la Empresa Estallido Digital S.A.

ZONIFICACIÓN	2017	2016
NORTE	144,174	111,434
CENTRO	156,862	121,239
SUR	73,367	56,706
PRESCINTOS	123,100	95,142
TOTAL	497,503	384,521

Luego, es necesario calcular el Precio de Venta Unitario y Costo Variable Unitario, por lo tanto, utilizaremos la información proporcionada por el Estado de Resultados Integrales.

Cálculo del Precio de Venta Unitario de la empresa Estallido Digital S.A.

AÑO	VENTAS	UNIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO (S/.)
2017	1,950,100.00	497,503	3.92
2016	1,236,546.00	384,521	3.22

Cálculo del Costo Variable Unitario de la empresa Estallido Digital S.A.

AÑO	COSTOS VARIABLES	UNIDADES	COSTO VARIABLE UNITARIO (S/.)
2017	1,466,784.80	497,503	2.95
2016	903,145.60	384,521	2.35

El Costo fijo de los años 2016 y 2017, son:

Costos Fijos de la empresa Estallido Digital S.A.

AÑO	COSTOS FIJOS
2017	366,696.20
2016	225,786.40

Al tener los datos primarios, lo reemplazaremos en la fórmula para obtener el punto de equilibrio desde dos perspectivas.

Punto de Equilibrio en Unidades

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO TOTAL}}{\text{PRECIO UNITARIO} - \text{COSTO VARIABLE UNITARIO}}$$

Del 2017:

$$PE_{2017} = \frac{366,696.20}{3.92 - 2.95}$$

$$PE_{2017} = 377,461$$

Interpretación:

Acá observamos que para el año 2017 la empresa tiene que vender 377,461 unidades para no ganar ni perder es decir solo recupera sus costos fijos y costos variables.

Del 2016:

$$PE_{2017} = \frac{225,786.40}{3.22 - 2.35}$$

$$PE_{2017} = 260,406$$

Interpretación:

En cambio, en el año 2016 solo tenía que vender 260,406 unidades para no ganar ni perder, esto porque sus ventas eran menores con respecto al año 2017.

Punto de Equilibrio en Soles

Del 2017:

$$PE_{2017} = \frac{366,696.20}{1 - \frac{2.95}{3.92}}$$

$$PE_{2017} = 1,481,906.29$$

Interpretación:

Se observa que el monto en ventas que la empresa debe realizar para no ganar ni perder es de S/ 1'481,906.29. Este monto se ha incrementado por el incremento de las ventas del 2017.

Del 2016:

$$PE_{2016} = \frac{225,786.40}{1 - \frac{2.35}{3.22}}$$

$$PE_{2016} = 837,417.32$$

Interpretación:

En el año 2016 el monto de ventas que la empresa debe realizar para no ganar ni perder es de S/ 837,417.32.

Riesgo de inversión

Para el Cálculo del Riesgo de Inversión, se consideró la premisa financiera que consiste en que el Riesgo incide directamente sobre la Rentabilidad de las empresas.

Datos de rentabilidad de la empresa:

Sea: ROI: Rentabilidad sobre la inversión o sobre el activo total.

ROE: Rentabilidad sobre el patrimonio neto.

ROI y ROE de la empresa Estallido Digital S.A. Periodo 2015 - 2018

RENTABILIDAD		
PERIODOS	ROI	ROE
AÑO 2015	<i>0.1215</i>	0.1629
AÑO 2016	<i>0.1302</i>	0.2010
AÑO 2017	<i>0.0961</i>	0.1814
AÑO 2018	0.1516	0.2015

En base a los datos anteriores, se debe determinar el riesgo de cada rentabilidad obtenida de la empresa por periodo ejecutado. Para ello, debemos determinar el promedio de la rentabilidad, partiendo desde un horizonte mínimo de 04 años. Se consideró un año de proyección (2018), del cual se espera un aumento de rentabilidad.

Determinación del promedio del ROI y ROE esperado

RENTABILIDAD		
PERIODOS	ROI	ROE
AÑO 2015	0.1215	0.1629
AÑO 2016	0.1302	0.2010
AÑO 2017	<i>0.0961</i>	0.1814
AÑO 2018	<i>0.1516</i>	0.2015
PROMEDIO	0.1249	0.1867

Para especificar, en esta parte se determina la rentabilidad promedio o rendimiento promedio, que será el valor sobre el cual se van a restar cada una de las rentabilidades de los periodos ejecutados, para determinar la desviación en relación con el promedio. Es decir, el promedio es la rentabilidad esperada de la empresa.

Este procedimiento fue aplicado por ROSS (2012), en su libro de Finanzas Corporativas, y desde allí es un procedimiento aceptado, debido a su veracidad.

Partiendo de lo planteado, se realizará el cálculo del riesgo, teniendo en consideración los siguientes criterios:

1. Los datos de la rentabilidad tanto del ROI como del ROE vienen del cuadro anterior.
2. La desviación se ha obtenido restando cada rentabilidad menos el rendimiento esperado.
3. Si se suman las desviaciones tanto del ROI como del ROE, se obtendría un valor de cero, por lo que se recurre a un artificio matemático de elevar las desviaciones al cuadrado.
4. La varianza es igual a la sumatoria del cuadrado de las desviaciones entre el número de periodos o escenarios.
5. La desviación estándar es igual a la raíz cuadrada de la varianza y representa el riesgo correspondiente.

Determinación del Riesgo utilizando la Varianza y la Desviación Estándar

RENDIMIENTO ESPERADO DEL ROI: 0.1249						
PERIODOS	RENTB.	DESVIACIÓN	DESVIACIONES AL CUADRADO	VARIANZA	DESVIACIÓN ESTANDAR	RIESGO
AÑO 2015	0.1215	-0.0034	0.000011			
AÑO 2016	0.1302	0.0054	0.000029			
AÑO 2017	0.0961	-0.0288	0.000827			
AÑO 2018	0.1516	0.0268	0.000716			
TOTAL			0.001582	0.000395	0.01988	1.99%
RENDIMIENTO ESPERADO DEL ROE: 0.1867						
AÑO 2015	0.1629	-0.0238	0.000566			
AÑO 2016	0.2010	0.0143	0.000204			
AÑO 2017	0.1814	-0.0053	0.000028			

<i>AÑO 2018</i>	<i>0.2015</i>	<i>0.0148</i>	<i>0.000219</i>			
<i>TOTAL</i>			<i>0.001018</i>	<i>0.000254</i>	<i>0.0159</i>	<i>1.59%</i>

Análisis:

1. El ROI o rentabilidad sobre el activo total, tiene un riesgo del 1.99% y representa mayor riesgo que el ROE.
2. El ROE o rentabilidad sobre del patrimonio neto, tiene un riesgo del 1.59% y representa menor riesgo que el ROI.
3. En un contexto propenso al riesgo la empresa tomaría al ROI como referencia para obtener mayor rentabilidad, motivados por el principio financiero: “A mayor riesgo, mayor rentabilidad”
4. En un contexto averso o contrario al riesgo la empresa tomaría como referencia el ROE. Igualmente, basados en el principio financiero: —A menor riesgo, menor rentabilidad
5. Pese a los principios generalmente aceptados, la empresa busca enfrentar los menores riesgos y aumentar al máximo la rentabilidad; sin embargo, la firma optó por tomar la inversión respecto al ROE.





De esta manera concretamos que, al utilizar las Herramientas Financieras, podemos reducir el riesgo de inversión de la empresa, priorizando así la obtención de mayor rentabilidad, evitando generar incertidumbre en el impacto de la inversión. Además, que permite visualizar y comparar las utilidades obtenidas al final de cada ejercicio.

Cuadro de mando integral

Se detallan los principales indicadores para la implementación del Cuadro de Mando Integral. Cabe resaltar, que para los fines de estructurar la presente herramienta de

gestión, fue necesario utilizar los datos proporcionados del Estado de Situación Financiera, Estados de Resultados, Población y Anexo N° 15 de la presente investigación. Además, se realizó una comparación entre los años 2016 y 2017, generando el análisis pre y post implementación de la Contabilidad Gerencial en la pequeña empresa —Estallido Digital S.A.¶

Perspectiva Financiera del Cuadro de Mando Integral




PERSPECTIVA FINANCIERA	31/12/2017	31/12/2016	Variación	Situación
ROE-Rendimiento sobre el Patrimonio Utilidad Neta/Patrimonio	18.14%	19.90%		Malo
ROA-Rendimiento de los Activos Utilidad Neta/Activo Total	9.62%	12.80%		Malo
EVA-Valor Económico Agregado	54,762	19,962		Bueno
Crecimiento de las Ventas Netas (Ventas Netas 2/Ventas Netas 1)-1	58%	32%		Bueno

Análisis de la Perspectiva Financiera:

- En cuanto a los resultados del ROE, disminuyó respecto al Patrimonio del año 2016; porque si bien la Utilidad del año 2017 ha sido mayor que la del 2016, esta con respecto a las Ventas se redujo por el incremento de los Gastos Administrativos y adquisición de Maquinarias.
- En cuanto al ROA, este también ha disminuido con respecto al Activo Total, debido al incremento del Pasivo.
- En cuanto a los resultados del EVA esta se ha incrementado en S/ 34,800.00 con respecto al año 2016.

- En cuanto al Crecimiento de las Ventas estas se han incrementado en 58% con respecto al año 2016, debido al mayor volumen de unidades producidas.





Perspectiva del Cliente del Cuadro de Mando Integral

PERSPECTIVA DEL CLIENTE	31/12/2017	31/12/2016	Variación	Situación
Ratio de Ventas por Cliente	216,677.80	176,649.43		Bueno
Ventas Netas/Total de Clientes				
Ratio de Crecimiento de Clientela	22%	29%		Malo
Cientes Nuevos/Clientes Totales				
Ratio de Quejas de los clientes	22%	71%		Bueno
Nº Quejas/Total de Clientes				

Análisis de la Perspectiva del Cliente:

- En cuanto al ratio de Ventas por Cliente es de S/ 216,677.80 para el año 2017 debido a que la empresa vendió a solo nueve (09) clientes y S/ 176,649.43 para el año 2016 debido a que la empresa vendió a solo siete (07) clientes.
- En cuanto al ratio de Crecimiento de Clientela, este es del 22% para el año 2017 debido a que se incrementó en dos (02) clientes. Y en cuanto al año 2016 este fue el del 29% con respecto al año anterior.
- En cuanto al ratio de Quejas de los Clientes, esta disminuyó el año 2017 con respecto al año 2016, de cinco (05) quejas a dos (02) quejas, debido a la cumplimiento de los plazos establecidos con las empresas.

Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento del Cuadro de Mando Integral





PERSPECTIVA DE APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	31/12/2017	31/12/2016	Variación	Situación
Ratio de Ventas por Empleado Ventas Netas/Número de Empleados	21,911	13,894		Bueno
Ratio de Utilidad por Trabajador Utilidad Neta/Número de Empleados	943.45	846.40		Bueno
Ratio de Grado de Satisfacción N° Quejas/Total de Empleados	13%	3%		Malo
Ratio de Trabajadores Capacitados N°Trab.Capa./Total de Empleados	11%	4%		Bueno

Análisis de la Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento:

- En cuanto al ratio de Ventas por Empleado este se incrementó con respecto al año anterior, siendo de S/ 21,911 para el 2017 y de S/ 13,984 para el año 2016.
- En cuanto al ratio de Utilidad por Trabajador, se incrementó en S/ 943.45 y S/ 846.40 respectivamente, debido al incremento de la utilidad del año 2017 con respecto al 2016.

- En cuanto al ratio de Grado de Satisfacción, este se incrementó debido a que las quejas de los trabajadores se incrementaron en el año 2017, debido a que reclamaban un aumento de escala salarial.
- En cuanto al ratio de Trabajadores Capacitados, este se ha incrementado debido a que la empresa considera que la capacitación de sus trabajadores mejorara su eficiencia en el desarrollo de sus labores. Por ello, se capacitó a 10 personas en el 2017, para el uso de la nueva maquinaria y labores de gestión.

Perspectiva de Procesos Internos del Cuadro de Mando Integral

PERSPECTIVA DE PROCESOS INTERNOS	31/12/2017	31/12/2016	Variación	Situación
Ratio de Costo de Mercadería	496	638		Bueno
Costo de Mercadería/Activo Fijo				
Ratio Rendimiento de Activo Fijo				
Unidades vendidas/Activo Fijo	52%	70%		Bueno
Ratio de Eficiencia de la Inspección				
Unid. Defec./Total Unid.Adq.	0%	0%		Estable
Ratio de Innovación				
Ventas Nuevo Produc./Total de Ventas	10%	10%		Estable

Análisis de la Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento:

- En cuanto al ratio del Costo de Mercadería, esta ha disminuido debido a que la empresa ha encontrado proveedores con menores precios en la materia prima que adquiere.

- En cuanto al ratio de Rendimiento de Activo Fijo, este ha disminuido, mostrando una mayor productividad de estos en el desarrollo de las operaciones de la empresa.
- En cuanto al Ratio de Eficiencia de la Inspección, esta se ha mantenido estable., debido a que las maquinarias aún se mantienen operativas, sin desperfectos.
- En cuanto al Ratio de Innovación, está estable, debido a que la empresa no ha vendido sus equipos de producción.

De esta manera concretamos que, al usar el Cuadro de Mando Integral, logramos optimizar el Control Interno, enfocándonos en las cuatro (04) perspectivas que esta herramienta de gestión posee. Además, se puede visualizar el estado de la empresa en forma resumida, lo cual permite establecer nuevas estrategias en caso de falencias, generando así un círculo virtuoso para la mejora continua de la empresa.

Marco conceptual de la investigación

Conceptos de decisiones de financiamiento

Decisiones de financiamiento propio y de terceros:

Según Arranz, Alberto y Acinas, José Domingo (2013); las empresas productoras de helados 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 empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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 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 redespigar 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 más 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.

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 algo 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.

Decisiones de inversión:

Según Arranz y Acinas (2013); las empresas productoras de helados 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.

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.

Decisiones de rentabilidad:

Según Arranz y Acinas (2013); las decisiones de rentabilidad es la capacidad que tienen las empresas productoras de helados 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).

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.

Según Chang (2013); la rentabilidad empresarial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana, 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 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 empresas productoras de helados de Lima Metropolitana, 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.

Según Flores (2015), la rentabilidad empresarial obtenida por las empresas productoras de helados 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. 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.

Decisiones sobre riesgos:

Según Mascareñas (2013); las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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 procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos. 4) Riesgo país o riesgo soberano; y, 5) Riesgo sistémico.

Titulización de activos:

La titulización de activos es una fuente de financiamiento, que viene a ser un mecanismo mediante el cual un conjunto de activos empresariales con flujos de caja predecibles forma un patrimonio con el propósito exclusivo de respaldar la emisión de valores negociables a ser colocados en los mercados de valores.

Crédito de proveedores:

El crédito de proveedores es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas y consiste en recibir materiales o insumos para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. Este tipo de financiamiento permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo y sus equivalentes; permite liberar capital para orientarlo a otras operaciones empresariales. Es una de las formas más convenientes e incluso iniciado por los propios proveedores.

Emisión de instrumentos de renta fija:

Los instrumentos de renta fija son títulos representativos de deuda emitidos por entidades públicas o privadas que esencialmente consiste en bonos y obligaciones en todas sus variantes, Letras del Tesoro, Pagarés de Empresas y otros instrumentos. En dicha forma de financiamiento, el tenedor de un título de renta fija se convierte en acreedor de la empresa u organismo público emisor y a cambio de prestar su capital, los inversionistas reciben un interés.

Emisión de instrumentos de renta variable:

Los instrumentos financieros de renta variable son aquellos que reportan flujos no definidos en el tiempo y cuyos valores dependerán de una serie de variables como la estabilidad económica, las expectativas en el mercado, etc. Las acciones constituyen el

principal instrumento de inversión que se transa en los mercados bursátiles. Vienen a ser la parte proporcional del capital social de una empresa que suele otorgar a su propietario determinados derechos como la participación en las utilidades, la obtención de dividendos, voz y voto en las juntas generales de accionistas o derecho preferente para la suscripción de nuevas acciones.

Créditos bancarios:

Un crédito bancario es el importe dinerario que una entidad financiera pone a disposición de su cliente, acordando unas condiciones de devolución de las cantidades dispuestas sobre el total. Es la modalidad de financiamiento más tradicional y mundialmente utilizada y que pese a los altos intereses permanece vigente y utilizada masivamente.

Conceptos de desarrollo empresarial

Economía empresarial:

Según Koontz & O'Donnell (2014), la economía empresarial en el uso de los recursos, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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 que grado los recursos como los suministros diversos, equipo, etc.; son adquiridos al mejor precio y en que medida son los recursos adecuados?; b) Cómo se comparan los gastos presentes con el presupuesto?; c) En que medida son utilizados todos los recursos?; d) Se desocupan a menudo los empleados o están completamente utilizados?; e) Utiliza la entidad la combinación idónea de insumos/entradas (v.gr. debió haberse contratado menos funcionarios para, en su lugar, haber adquirido más equipos o suministros)?. Por otro lado, en el marco de la economía, se tiene que analizar los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones.

Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de la entidad y la toma de decisiones respecto al servicio, costo, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para adquirir insumos, métodos de prestación de servicios, inversiones corrientes y de capital, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la entidad.

Eficiencia empresarial:

Según Koontz & O'Donnell (2014), 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 empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. 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 empresas productoras de helados de Lima Metropolitana podrán garantizar la calidad de los productos y servicios que facilitan si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia los clientes y con un nivel sostenido de calidad. La eficiencia puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año.

Esta medida de la eficiencia del costo también puede ser invertida (costo total en relación con el número de servicios prestados) para obtener el costo unitario de la industria. Esta relación muestra el costo de cada servicio. De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma prestar un servicio (el inverso de la eficiencia del trabajo) es una medida común de eficiencia. La eficiencia es la relación entre los resultados en términos de bienes, servicios y otros resultados y los recursos utilizados para producirlos. De modo empírico hay dos importantes medidas: i) Eficiencia de costos, donde los resultados se relacionan con costos, y, ii) eficiencia en el trabajo, donde los logros se refieren a un factor de producción clave: el número de trabajadores. Para medir la eficiencia, se deberá comenzar analizando los principales tipos de resultados/salidas de la 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)

Efectividad empresarial:

Según Koontz & O'Donnell (2014), 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 que medida el equipo suministrado satisface las necesidades del grupo meta?; e) Está siendo utilizado el equipo por los trabajadores?. Desde el punto de vista de la efectividad, la entidad, debe lograr promover el desarrollo de las empresas proponiendo y supervisando el cumplimiento de las políticas, así como coordinar la ejecución de las mismas. La efectividad, no se logra fácilmente, es producto del trabajo permanente y en buena cuenta aparece como consecuencia de la productividad institucional, que es la producción de bienes y servicios con los mejores estándares de eficiencia, economía y efectividad. Las empresas, van a obtener mayor productividad cuando dispongan de una gestión empresarial adecuada. La productividad, es la combinación de la efectividad y la eficiencia, ya que la efectividad está relacionada con el desempeño y la eficiencia con la utilización de los recursos.

Analizando a Pérez (2015), cuando los responsables de la gestión empresarial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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.

Competitividad empresarial:

Según Redondo (2013), la competitividad empresarial es la capacidad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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 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.

Mejora continua empresarial:

Analizando a Urteaga (2013), la mejora continua empresarial está referida a la innovación que se realicen en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; entendiéndose como tal a los cambios en los rubros y tipos de productos; actividades y funciones de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; 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 sí 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.

Marco filosófico, ético y sociológico de la investigación

Marco filosófico de la investigación

Según Bunge (2014), 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 de financiamiento.

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 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.

Marco ético de la investigación

Según Bunge (2014), 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 empresas productoras de helados 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 específicos 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.

Marco sociológico de la investigación

Según Bunge (2014), 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 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.

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 porque las decisiones de financiamiento en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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.

Tipos de financiamiento: deuda, capital, autofinanciamiento

El financiamiento es una herramienta clave para el crecimiento empresarial y existen diferentes tipos, cada uno con características particulares:

1. **Deuda:** Consiste en el financiamiento a través de préstamos o créditos que la empresa debe devolver con intereses en un plazo determinado. Es ideal para empresas que tienen un flujo de caja estable y pueden cumplir con los pagos. Los instrumentos comunes son préstamos bancarios, emisión de bonos y líneas de crédito.
 - o **Ventajas:** El control de la empresa no se diluye y los pagos de intereses son deducibles de impuestos.

- **Desventajas:** Se adquiere una obligación financiera que puede generar problemas de liquidez si no se gestiona adecuadamente.
2. **Capital:** Involucra la obtención de fondos mediante la venta de participaciones en la empresa (acciones o participaciones). A través de la emisión de acciones o atracción de inversionistas, la empresa obtiene capital sin generar deudas inmediatas.
- **Ventajas:** No hay obligación de devolver el capital ni de pagar intereses.
 - **Desventajas:** Los dueños originales pueden perder parte del control y la propiedad de la empresa.
3. **Autofinanciamiento:** Es la reinversión de las utilidades generadas por la misma empresa. A menudo se ve como una estrategia conservadora ya que no involucra a terceros.
- **Ventajas:** No hay costos de interés ni dilución del control empresarial.
 - **Desventajas:** Puede limitar el crecimiento de la empresa, ya que depender solo de los ingresos generados internamente puede no ser suficiente para financiar expansiones importantes.

Fuentes internas y externas de financiamiento

Las empresas pueden obtener financiamiento tanto de fuentes internas como externas:

1. **Fuentes internas:** Son los recursos que la empresa genera por sí misma. Incluyen el autofinanciamiento, como la reinversión de utilidades, la venta de activos, o la reducción de costos. Estas fuentes no dependen de terceros y suelen ser más seguras, pero también limitadas por el tamaño y la capacidad financiera de la empresa.
- Ejemplo: Utilidades retenidas, depreciación acumulada, reducción de inventarios.

2. **Fuentes externas:** Involucran la obtención de capital de agentes externos, como bancos, inversionistas o entidades gubernamentales. Este tipo de financiamiento puede venir en forma de deuda o capital.
 - Ejemplo: Préstamos bancarios, emisión de bonos, capital de riesgo, crowdfunding.

Importancia del financiamiento en la sostenibilidad y crecimiento de las empresas

El financiamiento es un motor esencial para la sostenibilidad y el crecimiento empresarial. Sin acceso a capital, las empresas tienen dificultades para invertir en nuevos proyectos, adquirir tecnología, expandir operaciones o innovar en sus productos y servicios. A continuación, se destacan algunas razones clave de su importancia:

- **Expansión y crecimiento:** El acceso a financiamiento permite a las empresas explorar nuevos mercados, expandir sus operaciones y aumentar su capacidad productiva.
- **Innovación y competitividad:** Las empresas necesitan invertir en investigación, desarrollo e innovación para mantenerse competitivas en mercados dinámicos. El financiamiento les da la flexibilidad de explorar nuevas tecnologías y modelos de negocio.
- **Capacidad de respuesta ante crisis:** En momentos de crisis o caídas económicas, tener acceso a financiamiento permite a las empresas mantenerse operativas, solventar obligaciones y adaptarse a las circunstancias cambiantes.
- **Asegurar la sostenibilidad:** Una gestión adecuada del financiamiento permite a las empresas no solo sobrevivir en el corto plazo, sino también asegurarse un crecimiento sostenible en el tiempo, equilibrando la inversión en activos, tecnología y recursos humanos.

Comparación de las opciones de financiamiento disponibles para empresas de diferentes tamaños

Las opciones de financiamiento varían considerablemente según el tamaño y la etapa de desarrollo de la empresa:

1. Pequeñas empresas:

- **Fuentes comunes:** Créditos bancarios pequeños, préstamos personales, microfinanzas, y autofinanciamiento.
- **Ventajas:** Las pequeñas empresas tienen flexibilidad en la toma de decisiones y suelen recurrir a recursos internos o familiares.
- **Desafíos:** Suelen enfrentar dificultades para acceder a grandes préstamos o inversionistas debido a su falta de historial financiero y bajo nivel de activos como garantía.

2. Medianas empresas:

- **Fuentes comunes:** Préstamos bancarios más grandes, capital de riesgo, emisión limitada de acciones, fondos de inversión, y programas gubernamentales de apoyo.
- **Ventajas:** Pueden acceder a una variedad de fuentes de financiamiento, tanto internas como externas.
- **Desafíos:** La obtención de capital de riesgo o la emisión de acciones conlleva dilución del control, mientras que los préstamos bancarios más grandes implican riesgos financieros elevados.

3. Grandes empresas:

- **Fuentes comunes:** Emisión de bonos, mercados de capitales, financiamiento privado, capital de riesgo, asociaciones estratégicas.
- **Ventajas:** Tienen acceso a grandes cantidades de financiamiento a tasas de interés más bajas debido a su tamaño, reputación y activos sustanciales.

- **Desafíos:** Aunque tienen acceso a diversas fuentes, la gestión de la deuda y la relación con inversionistas pueden volverse complejas, y la toma de decisiones estratégicas puede estar más sujeta a la influencia externa.

Cada tipo de empresa debe evaluar sus necesidades y capacidades para elegir la mejor opción de financiamiento, buscando un equilibrio entre el crecimiento, el control y la sostenibilidad financiera.

CAPÍTULO II

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

En el entorno empresarial contemporáneo, la gestión financiera se ha convertido en un pilar fundamental para garantizar el crecimiento sostenido y la competitividad a largo plazo. El Capítulo II, Estrategias financieras para el desarrollo empresarial, explora las tácticas clave que permiten a las empresas no solo sobrevivir, sino prosperar en mercados cada vez más dinámicos y exigentes.

En este capítulo, abordaremos las diversas estrategias financieras que las organizaciones pueden implementar para maximizar el valor empresarial, optimizar el uso de los recursos, y enfrentar de manera efectiva los desafíos del mercado. Desde la planificación y control de los costos hasta la evaluación y selección de fuentes de financiamiento, cada estrategia financiera contribuye a mejorar la toma de decisiones en torno a las inversiones, la liquidez y el apalancamiento.

Además, se analizará cómo una sólida estrategia financiera no solo respalda el crecimiento de la empresa, sino que también es crucial para mitigar riesgos, aprovechar oportunidades emergentes y garantizar la sostenibilidad en el largo plazo. A medida que las empresas navegan en un mundo globalizado, comprender y aplicar estas estrategias se vuelve esencial para lograr una ventaja competitiva duradera.

Este capítulo busca proporcionar una guía comprensiva que ayude a las empresas de todos los tamaños a diseñar y ejecutar estrategias financieras efectivas, alineando los objetivos financieros con la visión empresarial, y preparando a las organizaciones para un futuro lleno de oportunidades.

Decisiones estratégicas de financiamiento

En un entorno empresarial en constante evolución, donde la competencia se vuelve más intensa y los mercados más impredecibles, las estrategias financieras se convierten en la

columna vertebral del éxito organizacional. Estas estrategias permiten a las empresas no solo mantener la estabilidad en medio de la incertidumbre, sino también proyectarse hacia el crecimiento sostenible y la expansión. La correcta implementación de estas decisiones financieras es un arte y una ciencia que implica un profundo análisis de las fuentes de capital, la estructura óptima del financiamiento, y el manejo eficiente de los recursos disponibles. Cada decisión financiera tiene el potencial de impactar de manera significativa en la rentabilidad, la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de una empresa.

A lo largo de este capítulo, abordaremos de manera integral temas fundamentales como las decisiones estratégicas de financiamiento, que constituyen la base sobre la cual se forja el futuro económico de una organización. Desde el análisis de los costos y beneficios asociados a diversas fuentes de capital hasta la búsqueda de la estructura de capital óptima, cada aspecto debe ser cuidadosamente estudiado para maximizar el valor de la empresa y minimizar los riesgos financieros.

Del mismo modo, exploraremos el papel del capital de trabajo como un motor esencial para la expansión empresarial, especialmente en empresas que desean ampliar sus operaciones o explorar nuevos mercados. Se destacará cómo el manejo adecuado del capital de trabajo puede ser la clave para un crecimiento equilibrado y sostenido.

Este capítulo no solo se enfoca en los conceptos teóricos, sino que también ofrece una perspectiva práctica al presentar un estudio de caso de empresas productoras en Lima Metropolitana. A través de este caso real, se mostrarán los desafíos y soluciones a los que se enfrentan las empresas en la vida cotidiana, brindando ejemplos claros y aplicables de cómo las decisiones financieras pueden marcar una diferencia decisiva en la supervivencia y el éxito empresarial.

Finalmente, cerraremos el capítulo con una reflexión sobre cómo las decisiones de financiamiento impactan en la rentabilidad y competitividad de una empresa. Este análisis permitirá a los lectores comprender de manera profunda que cada decisión, ya sea la elección de una fuente de financiamiento o la determinación del nivel adecuado de deuda, no solo afecta el presente de la empresa, sino que también moldea su futuro.

Las decisiones estratégicas de financiamiento son un aspecto crucial en la administración financiera de cualquier organización. Estas decisiones deben ser tomadas

con sumo cuidado, ya que tienen un impacto significativo en la capacidad de la empresa para ejecutar su visión de crecimiento y expansión. Una estrategia de financiamiento no debe centrarse únicamente en la obtención de recursos, sino también en cómo estos se alinean con los objetivos a largo plazo de la empresa.

El financiamiento no es solo una cuestión de números, es una cuestión de estrategia. Cada decisión, desde la obtención de deuda hasta la emisión de capital, debe ser evaluada bajo el prisma de cómo afectará la liquidez de la empresa, su flexibilidad financiera, y su capacidad para adaptarse a un entorno empresarial cambiante. Además, es fundamental considerar los riesgos inherentes a cada opción de financiamiento, tanto en términos de su impacto en el flujo de caja como en la estructura de control de la empresa.

Análisis de costos y beneficios de diferentes fuentes de capital

Al momento de elegir una fuente de capital, es esencial realizar un análisis exhaustivo de los costos y beneficios asociados. Cada fuente de financiamiento, ya sea deuda, capital propio o autofinanciamiento, tiene sus propias ventajas y desventajas que deben sopesarse cuidadosamente. Este análisis no puede limitarse al costo financiero directo, como los intereses en el caso de la deuda o la dilución de las acciones en el caso del capital propio, sino que debe incluir también las implicaciones a largo plazo.

Por ejemplo, la deuda puede ofrecer beneficios fiscales a través de la deducción de los pagos de intereses, pero también puede aumentar el riesgo financiero al comprometer el flujo de caja de la empresa. Por otro lado, la emisión de capital puede reducir la presión de los pagos inmediatos, pero a costa de ceder una parte del control sobre las decisiones estratégicas de la empresa. A medida que las empresas crecen, también deben considerar cómo las fuentes de financiamiento elegidas impactan en su capacidad para obtener capital adicional en el futuro.

Determinación de la estructura de capital óptima

La estructura de capital óptima es aquella que maximiza el valor de la empresa para sus accionistas, mientras equilibra de manera eficiente el uso de deuda y capital propio. Determinar esta estructura es una tarea compleja que requiere una evaluación cuidadosa de

factores como el riesgo inherente a la deuda, el costo del capital, y las expectativas de los inversores.

Una empresa altamente apalancada puede obtener beneficios fiscales al deducir los pagos de intereses, pero también corre el riesgo de enfrentar dificultades si sus flujos de caja no son lo suficientemente fuertes para cumplir con sus obligaciones de deuda. En contraste, una empresa que depende exclusivamente de capital propio puede gozar de mayor flexibilidad financiera, pero a costa de una mayor dilución de la propiedad y, potencialmente, de menores retornos para los accionistas. El reto para los directivos es encontrar un equilibrio que permita a la empresa financiar su crecimiento sin comprometer su estabilidad financiera.

Uso del capital de trabajo en la expansión empresarial

El capital de trabajo es un recurso vital para cualquier empresa, ya que garantiza la capacidad de cubrir las necesidades operativas diarias, como el pago a proveedores, empleados y otros gastos corrientes. Sin embargo, su importancia va más allá de la simple operación diaria: una gestión eficiente del capital de trabajo puede ser la clave para financiar el crecimiento sin recurrir a fuentes de financiamiento externas.

A medida que las empresas buscan expandirse, ya sea aumentando su capacidad productiva o entrando en nuevos mercados, el capital de trabajo se convierte en un recurso estratégico. Al mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios, la cobranza y los pagos a proveedores, las empresas pueden liberar recursos que se destinen a proyectos de expansión sin necesidad de endeudarse. Este enfoque no solo fortalece la estructura financiera de la empresa, sino que también la prepara para afrontar nuevos desafíos con mayor solidez.

Financiamiento en la práctica: Estudio de caso de empresas productoras en Lima Metropolitana

Para ilustrar cómo se aplican en la práctica las estrategias de financiamiento, presentamos un estudio de caso centrado en empresas productoras de Lima Metropolitana. Estas empresas, enfrentadas a un entorno económico y competitivo particular, han tenido que tomar decisiones financieras estratégicas para mantenerse a flote y crecer.

El estudio examina cómo estas empresas han gestionado su financiamiento, desde la elección de fuentes de capital hasta la determinación de su estructura de capital. Se analizarán los aciertos y errores cometidos, y cómo estos han impactado tanto en su rentabilidad como en su competitividad en el mercado. Este caso práctico proporcionará a los lectores un ejemplo tangible de cómo las teorías y estrategias presentadas en este capítulo pueden aplicarse en el mundo real.

Cómo las decisiones de financiamiento impactan en la rentabilidad y competitividad

Las decisiones de financiamiento tienen un impacto directo y significativo en la rentabilidad y competitividad de una empresa. Cada opción de financiamiento, ya sea deuda, emisión de acciones o reinversión de utilidades, tiene implicaciones que afectan no solo el flujo de caja inmediato, sino también la capacidad de la empresa para competir en el mercado y generar valor a largo plazo.

Una estructura de financiamiento sólida permite a la empresa no solo cubrir sus costos operativos y de expansión, sino también invertir en innovación, mejorar su posición en el mercado y adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial. En contraste, una mala elección de financiamiento puede limitar la flexibilidad de la empresa, comprometer su liquidez y, en última instancia, poner en riesgo su viabilidad.

CAPÍTULO III

GESTIÓN DEL RIESGO FINANCIERO

Identificación de los riesgos financieros en la toma de decisiones

En la complejidad del entorno empresarial, la gestión del riesgo financiero se presenta como un componente vital para la supervivencia y el crecimiento de cualquier organización. Cada decisión que involucra recursos financieros acarrea consigo un nivel de riesgo que debe ser identificado y evaluado con precisión. Este proceso de identificación es el primer paso hacia la protección del capital, ya que permite visibilizar los desafíos tanto internos como externos que pueden amenazar la estabilidad económica de la empresa.

Cuando hablamos de riesgos financieros internos, nos referimos a aquellos que surgen desde dentro de la estructura organizativa. Uno de los más comunes es la eficiencia operativa. La capacidad de una empresa para utilizar sus recursos de manera óptima puede determinar no solo su rentabilidad, sino también su vulnerabilidad frente a fluctuaciones del mercado. Por ejemplo, un proceso productivo ineficiente puede aumentar los costos de operación, generando una disminución en el margen de ganancia. Además, la estructura de costos juega un papel crucial en la identificación de riesgos financieros internos. Empresas con altos costos fijos pueden verse especialmente expuestas en épocas de baja demanda, mientras que aquellas con costos variables pueden adaptarse con mayor flexibilidad a los cambios en las condiciones del mercado.

En contraste, los riesgos financieros externos son aquellos que provienen del entorno macroeconómico, fuera del control directo de la empresa. La inflación, por ejemplo, puede erosionar el poder adquisitivo de los ingresos empresariales, obligando a reajustar precios y afectar la competitividad. De igual manera, las fluctuaciones en las tasas de interés tienen un impacto directo sobre el costo del financiamiento, afectando tanto a los deudores como a los inversionistas. Otro factor clave es el tipo de cambio, que afecta especialmente a empresas con operaciones internacionales o dependencia de insumos importados. Las variaciones en las monedas pueden generar ganancias o pérdidas inesperadas, lo que añade un nivel de incertidumbre a la planificación financiera.

Estrategias de mitigación de riesgos en entornos financieros inestables

Frente a estos riesgos, las empresas deben adoptar estrategias de mitigación que les permitan minimizar el impacto negativo de las incertidumbres financieras. En entornos donde la estabilidad económica es incierta, las empresas no pueden simplemente reaccionar a los cambios; deben ser proactivas y desarrollar planes que anticipen posibles escenarios. La diversificación, tanto en productos como en mercados, es una de las tácticas más eficaces para dispersar los riesgos. Si bien no puede eliminar las amenazas, la diversificación permite a las empresas reducir su dependencia de un solo factor de riesgo.

Otra estrategia relevante es el uso de instrumentos financieros para protegerse contra fluctuaciones desfavorables, como el uso de coberturas para mitigar el riesgo cambiario o la contratación de seguros contra eventos adversos. Asimismo, la planificación financiera rigurosa y basada en proyecciones realistas se convierte en una herramienta esencial para la mitigación de riesgos. Las empresas que tienen claras sus necesidades de financiamiento y gestionan adecuadamente sus flujos de efectivo, están mejor preparadas para enfrentar periodos de inestabilidad económica.

Decisiones de financiamiento bajo incertidumbre económica

Tomar decisiones de financiamiento en medio de la incertidumbre es, sin duda, uno de los mayores retos para cualquier gestor financiero. Las épocas de crisis o recesión pueden limitar las fuentes tradicionales de crédito, o encarecer el acceso a estos recursos debido a tasas de interés elevadas. En este contexto, las empresas deben evaluar cuidadosamente las fuentes de financiamiento más adecuadas a su situación particular. Ya sea mediante la emisión de deuda, la búsqueda de inversores de capital o la reinversión de utilidades, cada opción presenta ventajas y desventajas que deben ser analizadas a la luz de la situación económica global y de las condiciones internas de la empresa.

En tiempos de incertidumbre, es crucial mantener un balance entre el apalancamiento financiero y la liquidez. Aunque el endeudamiento puede ser tentador por la inyección inmediata de recursos, también aumenta la presión sobre la empresa en cuanto

al cumplimiento de obligaciones futuras, especialmente si las condiciones del mercado empeoran. Por tanto, la prudencia en la toma de decisiones es fundamental para evitar caer en situaciones de insolvencia.

Herramientas para la gestión del riesgo en empresas pequeñas y medianas

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) enfrentan desafíos únicos en la gestión del riesgo financiero. A menudo, carecen de los recursos y la estructura organizativa de las grandes corporaciones, lo que las hace más vulnerables a las fluctuaciones del mercado. Sin embargo, existen herramientas que las PYMES pueden implementar para protegerse y manejar el riesgo de manera efectiva.

Uno de los primeros pasos es contar con un plan de contingencia financiero que contemple diferentes escenarios, tanto positivos como negativos. Esto permite a las PYMES actuar de manera ágil ante imprevistos. Además, pueden hacer uso de software de gestión financiera, que les facilita el monitoreo continuo de sus finanzas, la proyección de flujos de efectivo y la detección temprana de posibles problemas. Estas herramientas, combinadas con asesoramiento especializado, permiten a las PYMES tomar decisiones informadas y reducir su exposición a riesgos innecesarios.

En definitiva, la gestión del riesgo financiero no se trata de evitar por completo la incertidumbre, sino de aprender a navegarla con estrategias sólidas, una visión clara y herramientas adecuadas que fortalezcan la posición de la empresa frente a los desafíos que se presenten en su camino.

Desafíos Financieros y Estructurales de las Empresas Productoras de Helados en Lima Metropolitana

El desarrollo de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana enfrenta un conjunto de problemas estructurales y financieros que han afectado su capacidad de crecimiento y competitividad en el mercado. Este problema generalizado se

manifiesta en múltiples áreas, tales como la eficiencia económica, la efectividad en la gestión empresarial, la mejora continua de procesos, y la competitividad tanto a nivel local como internacional.

En primer lugar, se ha observado que los altos costos de operación y los bajos márgenes de beneficio han impedido que estas empresas alcancen un nivel óptimo de rentabilidad. Esta situación está directamente vinculada a una inadecuada gestión de los recursos, lo que deriva en una falta de racionalización efectiva de los mismos. La ausencia de programas estratégicos que promuevan tanto cambios cuantitativos como cualitativos en los procesos internos también contribuye a una disminución de la competitividad empresarial. No solo hay una carencia de cumplimiento de metas y objetivos previamente establecidos, sino que también se evidencia una falta de expansión de estas empresas, limitando su capacidad de generar nuevos puntos de venta o diversificar sus productos y servicios. Esto afecta no solo a su clientela actual, sino también a su capacidad para atraer nuevos consumidores en un mercado altamente competitivo.

Otro aspecto crítico es la deficiente estructura financiera que caracteriza a estas empresas. Muchas de ellas no cuentan con un capital financiero adecuado que les permita realizar las inversiones necesarias para su crecimiento. Existe una sobreabundancia de activos fijos que permanecen ociosos, sin generar valor, lo que impide que las empresas productoras de helados aprovechen su capacidad instalada de manera eficiente. La falta de capital de trabajo adecuado obstaculiza las operaciones diarias, lo que repercute negativamente en su capacidad de reaccionar ante fluctuaciones del mercado y otras contingencias.

Aún más preocupante es la falta de planificación financiera. Estas empresas carecen de presupuestos financieros que les permitan anticipar y medir su liquidez proyectada, lo cual limita su capacidad de tomar decisiones estratégicas con base en datos financieros sólidos. Además, tampoco se llevan a cabo análisis ni interpretaciones adecuadas de la información contenida en los estados financieros. Sin este análisis, las empresas carecen de un panorama claro sobre su liquidez, rentabilidad, solvencia y evolución financiera, lo que agrava la dificultad para gestionar sus recursos de manera efectiva.

Un componente fundamental que también afecta el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana es la falta de consideración de los riesgos, tanto internos como externos. A nivel interno, hay una evidente carencia de planificación, organización y control de los recursos empresariales. Estos aspectos son esenciales para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. En cuanto a los riesgos externos, tales como las fluctuaciones del tipo de cambio, la inflación, la competencia internacional y las políticas gubernamentales, no se están tomando en cuenta de manera adecuada en la toma de decisiones, lo que coloca a estas empresas en una posición vulnerable frente a los cambios del entorno macroeconómico.

Para abordar estos problemas, es imprescindible que las decisiones financieras en estas empresas se tomen de manera informada y estratégica. La mejora de la estructura del capital financiero es esencial para garantizar una mayor liquidez, solvencia y rentabilidad. Es necesario diseñar y aplicar políticas de inversión que permitan a las empresas optimizar sus recursos, reduciendo los activos ociosos y asegurando un retorno más eficiente del capital invertido. Asimismo, debe haber un enfoque claro en la mejora de la gestión del riesgo, no solo mediante la identificación de riesgos potenciales, sino también a través de la implementación de estrategias que permitan mitigar su impacto.

Finalmente, el éxito de estas empresas dependerá en gran medida de su capacidad para adaptarse y evolucionar en un entorno económico cada vez más exigente. La incorporación de nuevas tecnologías, la optimización de los procesos productivos y la aplicación de procedimientos eficientes son elementos clave para lograr una mejora continua en sus actividades. Solo a través de una gestión eficiente y bien estructurada de sus finanzas y operaciones, las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana podrán asegurar su crecimiento y competir de manera efectiva en el mercado global.

Problemas Generales y Específicos

La problemática principal que se plantea es: ¿De qué manera las decisiones de financiamiento pueden proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana? Esta interrogante se desglosa en varias preguntas específicas que abordan aspectos como el financiamiento propio y de terceros, las decisiones de inversión, la rentabilidad y la gestión de riesgos. Estas áreas son

fundamentales para entender las diversas formas en que la toma de decisiones adecuadas podría facilitar el desarrollo empresarial en este sector.

Objetivos de la Investigación

El objetivo general de esta investigación es determinar cómo las decisiones financieras pueden ofrecer los elementos necesarios para impulsar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Entre los objetivos específicos se encuentran el análisis de cómo las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y gestión de riesgos pueden impactar en la evolución de estas empresas.

Alcances y Limitaciones

Este estudio se centra en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana, pero sus hallazgos también podrían ser aplicables a otras empresas del mismo sector en otras regiones del país, así como a empresas de distintos sectores que operan bajo el marco de la Ley General de Sociedades. Entre las limitaciones del estudio se encuentran restricciones financieras y de tiempo, así como la dificultad de acceder a información detallada sin incurrir en infracciones legales relacionadas con la confidencialidad de los datos empresariales.

Definición de Variables

- Variable independiente: Las decisiones financieras, que incluyen las acciones estratégicas para obtener financiamiento, ya sea mediante capital propio o ajeno, para el desarrollo empresarial.
- Variable dependiente: El desarrollo empresarial, entendido como un proceso de optimización que abarca mejoras en la eficiencia económica, efectividad, competitividad y mejora continua de las empresas.

Este subcapítulo detalla los retos y posibles soluciones que enfrentan las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana, sentando las bases para un análisis profundo de las decisiones financieras como factor clave para su desarrollo empresarial.

Hipótesis de la investigación

La presente investigación busca analizar el impacto que tienen las decisiones financieras en el desarrollo de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana.

Hipótesis general

Se plantea que las decisiones de financiamiento son fundamentales para proporcionar los elementos necesarios que contribuyen al desarrollo de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana.

Hipótesis específicas

1. Las decisiones relacionadas con el financiamiento, ya sea propio o de terceros, facilitan el crecimiento y desarrollo de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana.
2. Las decisiones de inversión ofrecen los instrumentos necesarios para promover el desarrollo de estas empresas, permitiéndoles mejorar y ampliar sus operaciones.
3. Las decisiones vinculadas a la rentabilidad tienen un impacto directo sobre el desarrollo de las empresas productoras de helados, afectando su sostenibilidad y expansión en el mercado.
4. Las decisiones que involucran la gestión de riesgos proporcionan herramientas clave para garantizar el desarrollo de las empresas productoras de helados, ayudándolas a enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

CAPÍTULO IV

INNOVACIÓN EN LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

En el entorno empresarial actual, la capacidad de adaptarse a nuevas formas de financiamiento es fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad. Este capítulo explora cómo la innovación ha transformado las decisiones financieras, introduciendo nuevas herramientas, plataformas y modelos que permiten a las empresas acceder a recursos de manera más eficiente y estratégica.

Nuevas tendencias y herramientas financieras

El desarrollo de la tecnología y la digitalización han dado lugar a una serie de nuevas tendencias en el financiamiento empresarial. Los avances en big data, inteligencia artificial, y blockchain están redefiniendo cómo las empresas acceden a capital y gestionan sus finanzas. Entre estas tendencias se destacan:

- Plataformas descentralizadas: La utilización de blockchain en plataformas de financiamiento permite transacciones más rápidas, seguras y transparentes.
- Automatización del análisis financiero: Con la inteligencia artificial, las empresas pueden analizar grandes volúmenes de datos financieros en tiempo real, mejorando la toma de decisiones.
- Tokenización de activos: La capacidad de dividir activos en tokens digitales ha abierto una nueva puerta para el financiamiento, permitiendo a las empresas capitalizar fracciones de sus activos.

Financiamiento a través de fintechs

Las fintechs han revolucionado el mundo del financiamiento, proporcionando a las empresas acceso a capital de manera rápida y flexible, a menudo sin los requisitos estrictos

de las instituciones bancarias tradicionales. Entre los tipos de financiamiento que estas ofrecen se encuentran:

1. Préstamos P2P (Peer-to-Peer): Las plataformas de préstamos entre particulares permiten a las empresas obtener financiamiento directamente de inversionistas individuales sin intermediarios.
2. Plataformas de factoring digital: Las fintechs que ofrecen factoring digital permiten a las empresas vender sus cuentas por cobrar a inversionistas para obtener liquidez inmediata.
3. Microfinanciamiento y préstamos instantáneos: Estas plataformas ofrecen soluciones a pequeñas empresas que buscan financiamiento rápido para capital de trabajo o expansión.

Crowdfunding y otras alternativas no tradicionales

Otra tendencia clave en la innovación financiera es el crowdfunding, una forma de financiamiento colaborativa que permite a las empresas recaudar pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas, generalmente a través de plataformas en línea. Los principales tipos de crowdfunding incluyen:

- Crowdfunding basado en recompensas: Los patrocinadores aportan dinero a cambio de recompensas o productos.
- Crowdfunding de inversión: Los inversionistas aportan capital a cambio de una participación accionaria en la empresa.
- Crowdfunding de deuda: Las empresas pueden recaudar fondos emitiendo bonos o préstamos, donde los inversionistas son reembolsados con intereses.

Además del crowdfunding, otras alternativas de financiamiento no tradicionales incluyen los family offices, venture capital y el private equity, que se enfocan en inversiones más personalizadas y estratégicas, a menudo con un enfoque a largo plazo.

Innovación en los modelos de inversión

Los modelos tradicionales de inversión también han experimentado cambios gracias a la tecnología y la globalización. Entre las innovaciones más relevantes están:

- Modelos de inversión colaborativa: Plataformas de co-inversión donde varios inversionistas aportan capital a un solo proyecto, compartiendo riesgos y ganancias.
- Inversiones algorítmicas: El uso de algoritmos y la inteligencia artificial para realizar operaciones de inversión automáticamente, basadas en patrones de mercado y datos históricos.
- Impact investing: Inversiones realizadas con la intención de generar un impacto social o ambiental positivo, además de obtener un retorno financiero.

La digitalización y sus efectos en la estructura financiera

La transformación digital está cambiando la estructura financiera de las empresas, no solo en cómo acceden a financiamiento, sino también en cómo gestionan sus recursos financieros. Algunas áreas clave incluyen:

- Digitalización de los sistemas de contabilidad y gestión financiera: Las plataformas en la nube permiten a las empresas manejar sus finanzas de manera más eficiente y transparente.
- Integración de herramientas de análisis predictivo: Estas herramientas permiten a las empresas predecir sus necesidades financieras y optimizar la planificación del capital de trabajo.

- Banca abierta (Open Banking): La compartición de datos financieros con terceros mediante API está permitiendo a las empresas acceder a servicios financieros más personalizados y competitivos.

Modelos de financiamiento sostenibles: cómo alinear crecimiento económico y sostenibilidad empresarial

La sostenibilidad empresarial es un tema central en las decisiones financieras modernas. Los modelos de financiamiento sostenibles buscan alinear los intereses económicos con los objetivos ambientales y sociales. Algunos ejemplos de estos modelos son:

- Bonos verdes: Instrumentos de deuda destinados a financiar proyectos con impacto ambiental positivo, como energías renovables y eficiencia energética.
- Fondos de inversión sostenibles: Fondos que invierten en empresas que cumplen con criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ESG).
- Préstamos ligados a la sostenibilidad: Préstamos donde los términos están vinculados a la consecución de objetivos de sostenibilidad, como la reducción de emisiones o el uso de recursos renovables.

El financiamiento sostenible no solo responde a las crecientes demandas de los consumidores y reguladores, sino que también puede proporcionar beneficios económicos a largo plazo, como menores costos de capital y un mayor acceso a mercados globales.

La innovación en las decisiones de financiamiento ofrece a las empresas una gama de herramientas y opciones más amplia que nunca. Desde las fintechs y el crowdfunding hasta los modelos de financiamiento sostenibles, las empresas deben estar dispuestas a explorar y adoptar estas nuevas tendencias para mantenerse competitivas en un entorno

financiero en constante cambio. El futuro del financiamiento empresarial será cada vez más digital, colaborativo y orientado a la sostenibilidad.

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO

Estrategia de prueba de hipótesis

La estrategia que se siguió para contrastar la hipótesis o realizar la prueba de hipótesis fue la siguiente:

1. En primer lugar, se definió el número de personas a ser encuestadas: 100.
2. En segundo lugar, se estableció como parámetro de margen de error del trabajo: 5%
3. En tercer lugar, se definió la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la investigación:
4. A continuación, se aplicó el instrumento de investigación, es decir el cuestionario de encuesta, el mismo que contiene preguntas sobre las variables e indicadores del tema de investigación. Dicho instrumento está en el Anexo 3.
5. Luego de aplicar el instrumento, se recibieron los resultados de la encuesta. Dichos resultados fueron ingresados al software SPSS a nivel de variables. El sistema estuvo diseñado para trabajar con la información ingresada, al respecto, el sistema puede facilitar la información a nivel de tablas, gráficos y otras formas.
6. De esta forma el sistema ha proporcionado las tablas de correlación que han servido para contrastar las hipótesis de la investigación.

Variables de la investigación

Tabla de las variables, dimensiones

Variable independiente:

X. Decisiones de financiamiento

Dimensiones:

X.1. Decisiones de financiamiento propio y de terceros

X.2. Decisiones de inversión

X.3. Decisiones de rentabilidad

X. 4. Decisiones sobre riesgos

Indicadores:

X.1.1. Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento propio y de terceros

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

Variable dependiente:

Y. Desarrollo empresarial

Dimensiones:

Y.1. Eficiencia empresarial

Y.2. Efectividad empresarial

Y.3. Competitividad empresarial

Y.4. Mejora continua empresarial

Indicadores:

Y.1.1. Grado de economía y eficiencia empresarial

Y.2.2. Grado de efectividad y mejora continua empresarial

Y.3.3. Grado de competitividad empresarial

Y.4.4. Grado de mejora continua empresarial

Población de la investigación

La población de la investigación estará conformada por 134 personas relacionadas con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas de productoras de helados de Lima Metropolitana.

Muestra de la investigación

La muestra estará compuesta por 100 personas relacionadas con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas de productoras de helados 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.

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

Tabla de elementos de la muestra

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 u
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 134 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.

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

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 134) / (((0.05)^2 \times 133) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 100$$

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas de recolección de datos

Las técnicas que se utilizaron en la investigación fueron las siguientes:

1. Encuestas. - Se aplicó al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados 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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados 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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Instrumentos de recolección de datos.

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

1. Cuestionarios.- Estos documentos contienen las preguntas de carácter cerrado sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene 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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados 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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados 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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
3. Proceso computarizado con Excel.- Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

4. Proceso computarizado con SPSS.- Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Técnicas de análisis de información

Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información:

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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
2. Indagación. - Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
3. Conciliación de datos.- Esta técnica permitió que los datos sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana de algunos autores fueran conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.
4. Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.- La información cuantitativa sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana ha sido adecuadamente tabulado para poder analizarlo e interpretarlo.
5. Comprensión de gráficos.- Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

CAPITULO VI

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO FINANCIERO

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

Hipótesis nula:

H0: Las decisiones de financiamiento **NO** proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones de financiamiento proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Tabla de correlación entre las variables:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Decisiones de financiamiento	de Desarrollo empresarial
Decisiones de financiamiento	Correlación de Spearman	100%	83.40%
	Sig. (bilateral)		3.30%
	Muestra	100	100

Desarrollo empresarial	Correlación de Spearman	83.40%	100%
	Sig. (bilateral)	3.30%	
	Muestra	100	100

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.

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 83.40%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

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.

Contrastación de la hipótesis específica 1

Hipótesis nula:

H0: Las decisiones de financiamiento propio y de terceros NO facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones de financiamiento propio y de terceros facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Tabla de correlación entre las variables:

Variables de la investigación	Indicadores estadísticos	Decisiones de financiamiento propio y de terceros	Desarrollo empresarial
	Correlación	100%	83.80%

Decisiones de financiamiento propio y de terceros	de Spearman		
	Sig. (bilateral)		3.39%
	Muestra	100	100
Desarrollo empresarial	Correlación de Spearman	83.80%	100%
	Sig. (bilateral)	3.39%	
	Muestra	100	100

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 83.80%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada. En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.39%, 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.

Contrastación de la hipótesis específica 2

Hipótesis nula:

H0: Las decisiones de inversión NO suministran los instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones de inversión suministran los instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Tabla de correlación entre las variables:

VARIABLES de la investigación	Indicadores estadísticos	Decisiones de inversión	Desarrollo empresarial
Decisiones de inversión	Correlación de Spearman	100%	83.90%
	Sig. (bilateral)		3.32%
	Muestra	100	100
Desarrollo empresarial	Correlación de Spearman	83.90%	100%
	Sig. (bilateral)	3.32%	
	Muestra	100	100

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 83.90%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.32%, 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.

Contrastación de la hipótesis específica 3

Hipótesis nula:

H0: Las decisiones de rentabilidad NO influyen en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones de rentabilidad influyen en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Tabla de correlación entre las variables:

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECISIONES DE RENTABILIDAD	DESARROLLO EMPRESARIAL
Decisiones de rentabilidad	Correlación de Spearman	100%	83.62%
	Sig. (bilateral)		3.45%
	Muestra	100	100
	Correlación de Spearman	83.62%	100%

Desarrollo empresarial	Sig. (bilateral)	3.45%	
	Muestra	100	100

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 83.62%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.

En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.45%, 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.

Contrastación de la hipótesis específica 4

Hipótesis nula:

H0: Las decisiones sobre riesgos NO proveen las herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: Las decisiones sobre riesgos proveen las herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Tabla de correlación entre las variables:

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECISIONES SOBRE RIESGOS	DESARROLLO EMPRESARIAL
Decisiones sobre riesgos	Correlación de Spearman	100%	83.05%
	Sig. (bilateral)		3.88%
	Muestra	100	100
Desarrollo empresarial	Correlación de Spearman	83.05%	100%
	Sig. (bilateral)	3.88%	
	Muestra	100	100

En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 83.05%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada. En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.88%, 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.

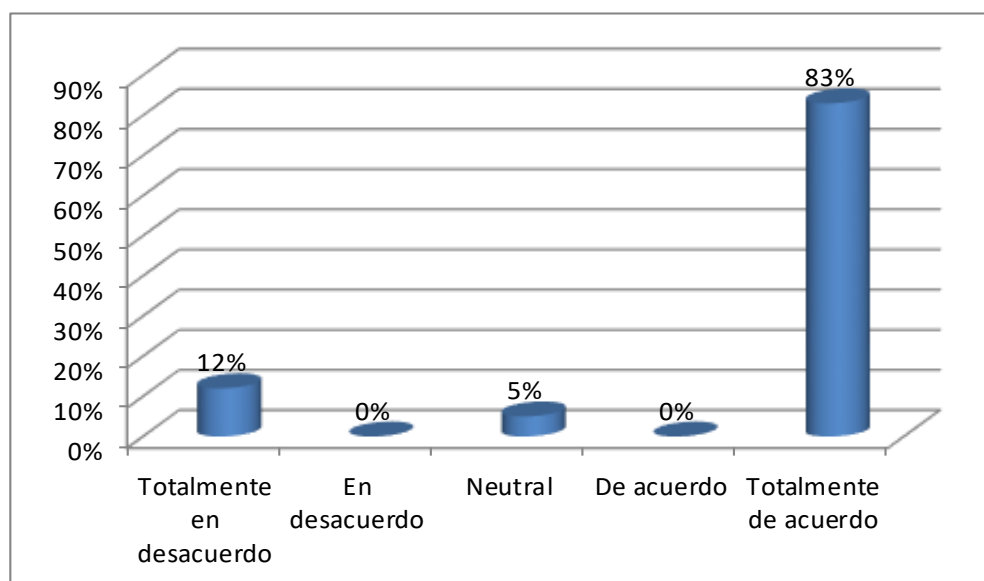
Análisis e interpretación de los resultados obtenidos

Tabla 1

Las decisiones de financiamiento constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada medida para obtener los recursos financieros.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	12	12.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	5	5.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	83	83.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 1:



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada medida para obtener los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana

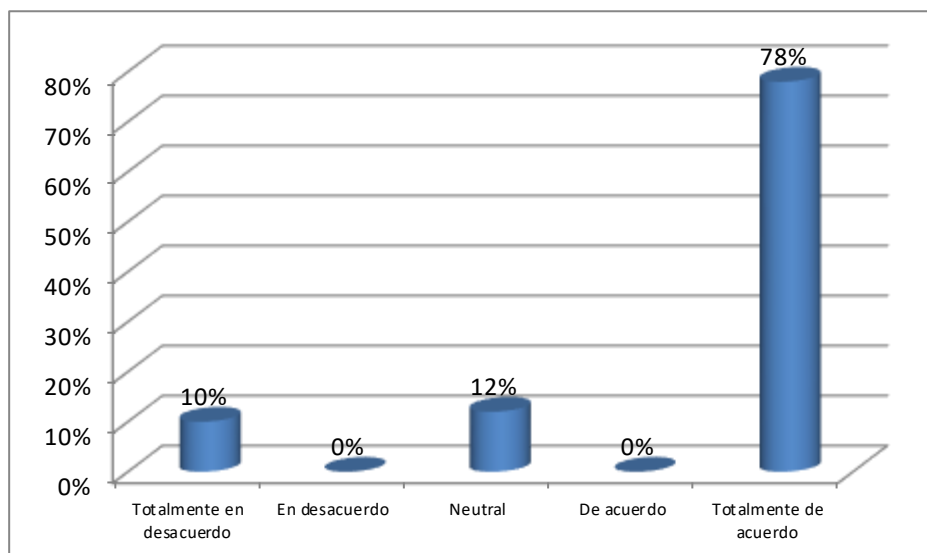
Tabla 2

Las decisiones de financiamiento aportan los recursos financieros que necesitan las empresas para llevar a cabo sus actividades.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	10	10.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	12	12.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

Figura 2



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento aportan los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades.

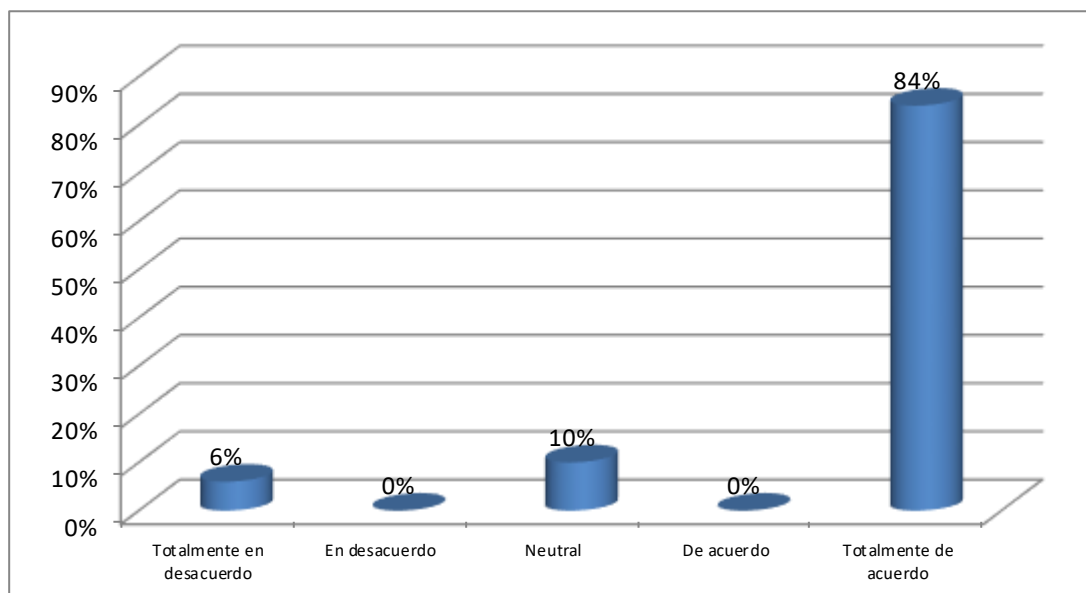
Tabla 3

Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para el capital de trabajo.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	84	84.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 3



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros

para el capital de trabajo que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado.

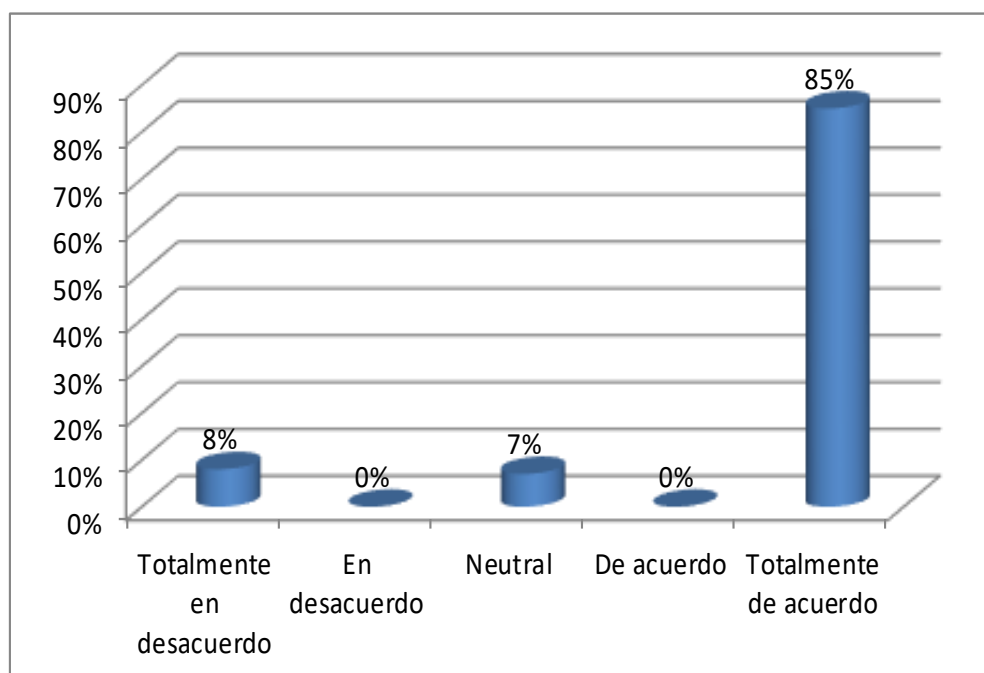
Tabla 4

Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para los bienes de capital.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	8	8.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	7	7.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada

Figura 4



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos.

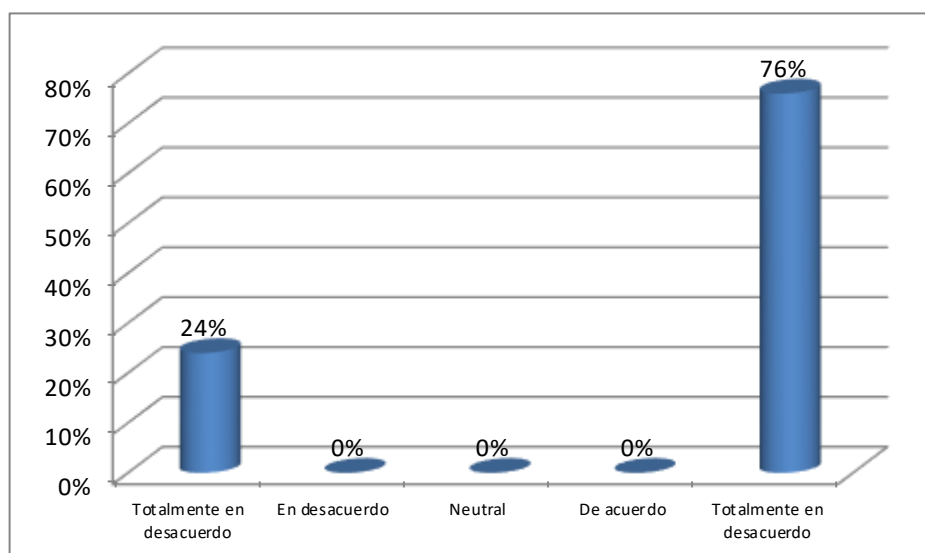
Tabla 5

Las decisiones de financiamiento pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	24	24.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00

5	Totalmente de acuerdo	76	76.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 5



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 76% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero.

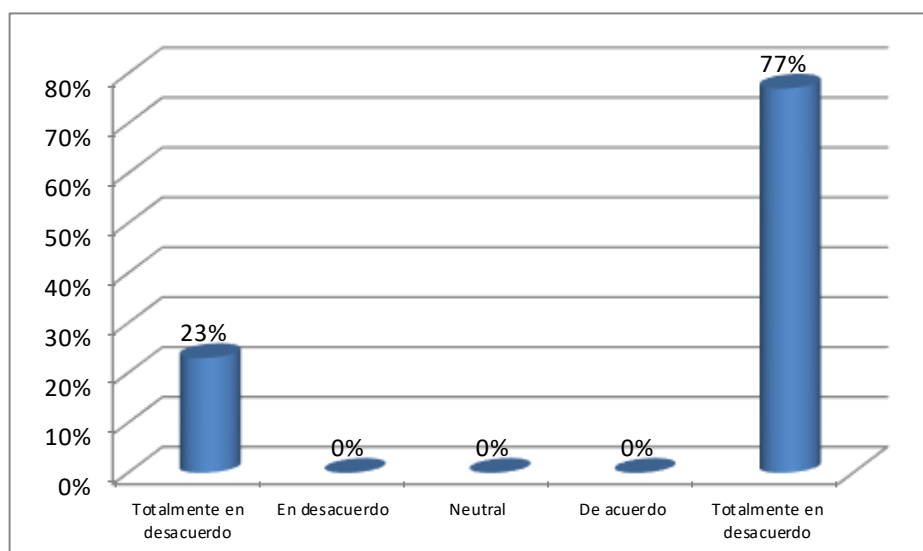
Tabla 6

Las decisiones de financiamiento deben tener un costo razonable.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	23	23.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00

5	Totalmente de acuerdo	77	77.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 6



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo.

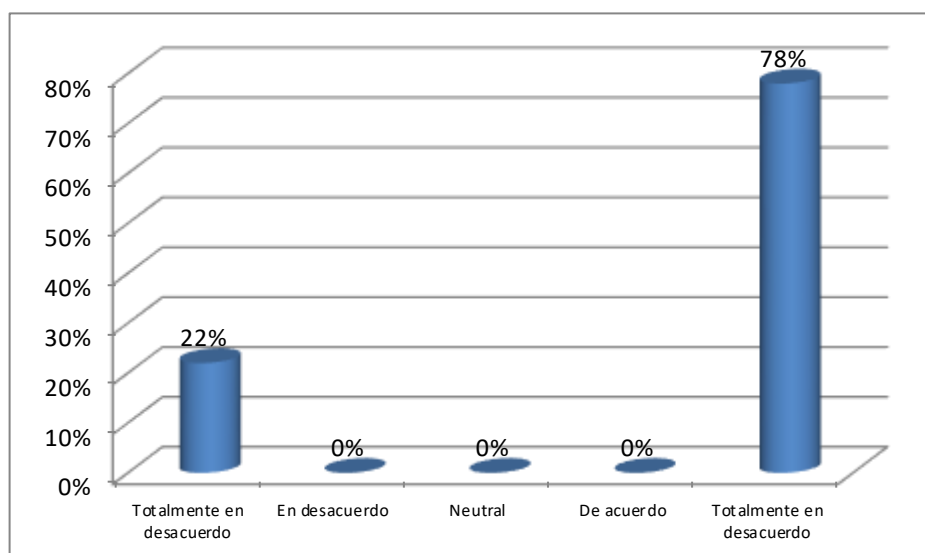
Tabla 7

Las decisiones de financiamiento están compuestas de varias variables financieras.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00

5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 7



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos.

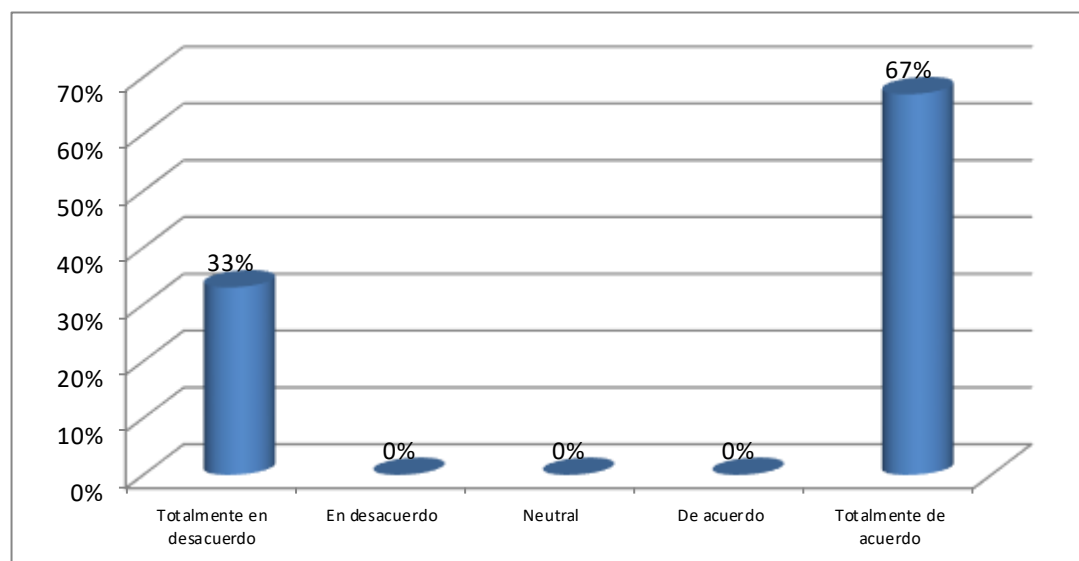
Tabla 8

La información financiera facilita la efectividad mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	33	33.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00

4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	67	67.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 8



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que la información financiera facilita la efectividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes.

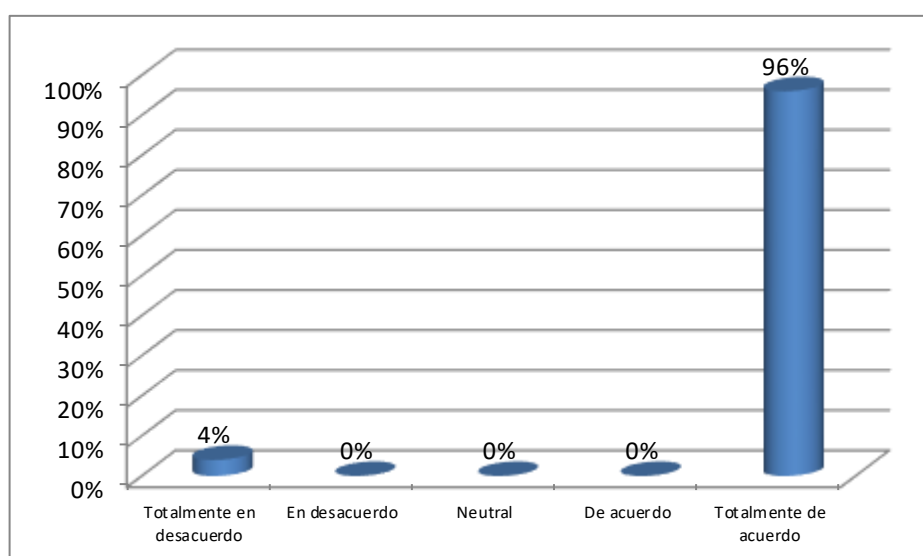
Tabla 9

La oportunidad de las decisiones financieras facilita la competitividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	4	4.00
2	En desacuerdo	00	0.00

3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	96	96.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 9



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la oportunidad de las decisiones financieras facilita la competitividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia.

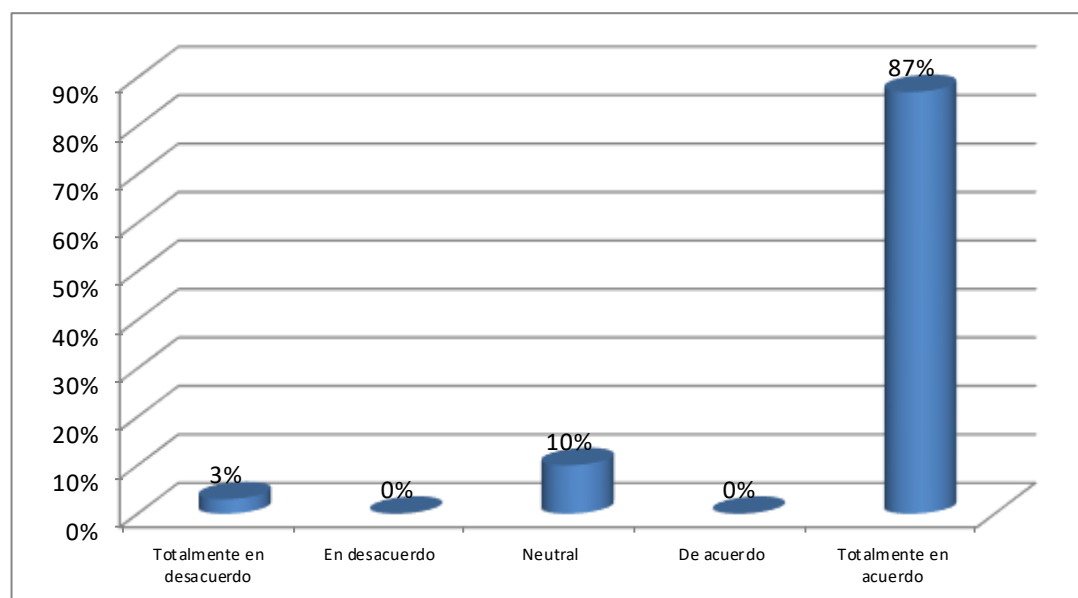
Tabla 10

Las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	3	3.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	87	87.00
	TOTAL	100	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

Figura 10



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo de las

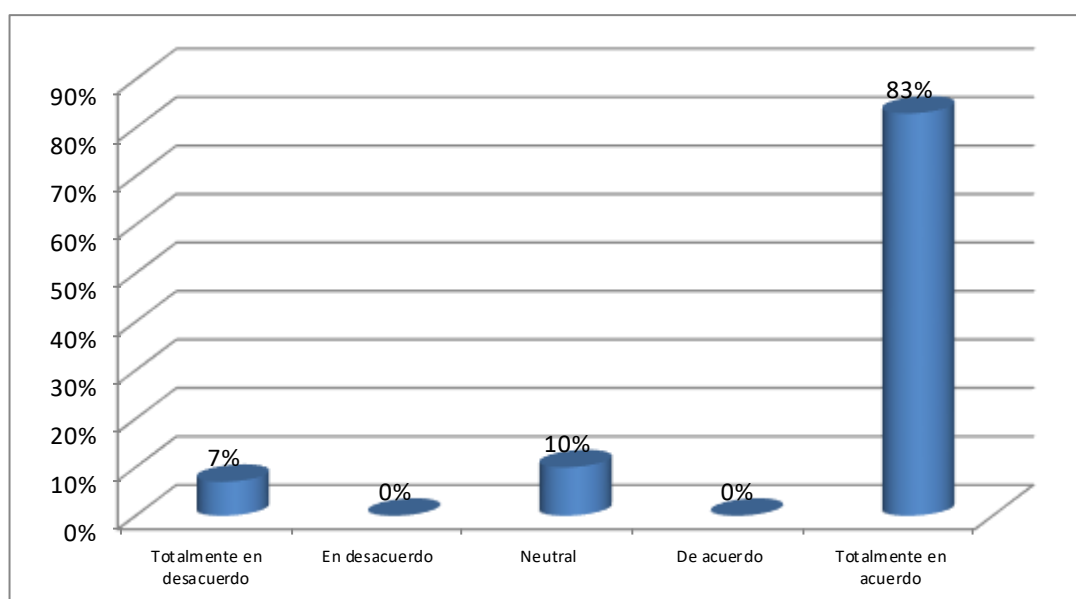
empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, rentabilidad patrimonial y rentabilidad sobre ventas

Tabla 11

El desarrollo es el nivel en que las empresas han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	7	7.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	83	83.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 11



Interpretación:

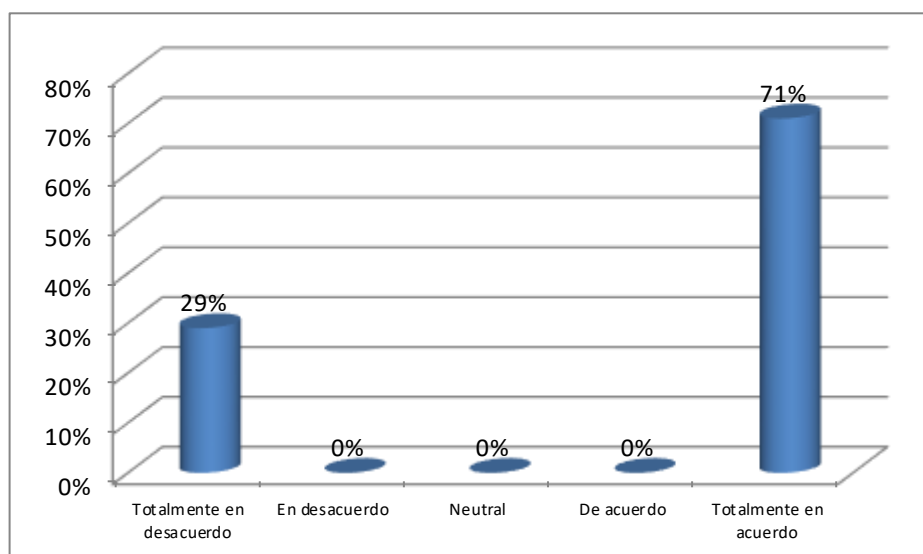
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que el desarrollo es el nivel en que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad.

Tabla 12

La economía empresarial que conducirá 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 en desacuerdo	29	29.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	0.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	71	71.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 12



Interpretación:

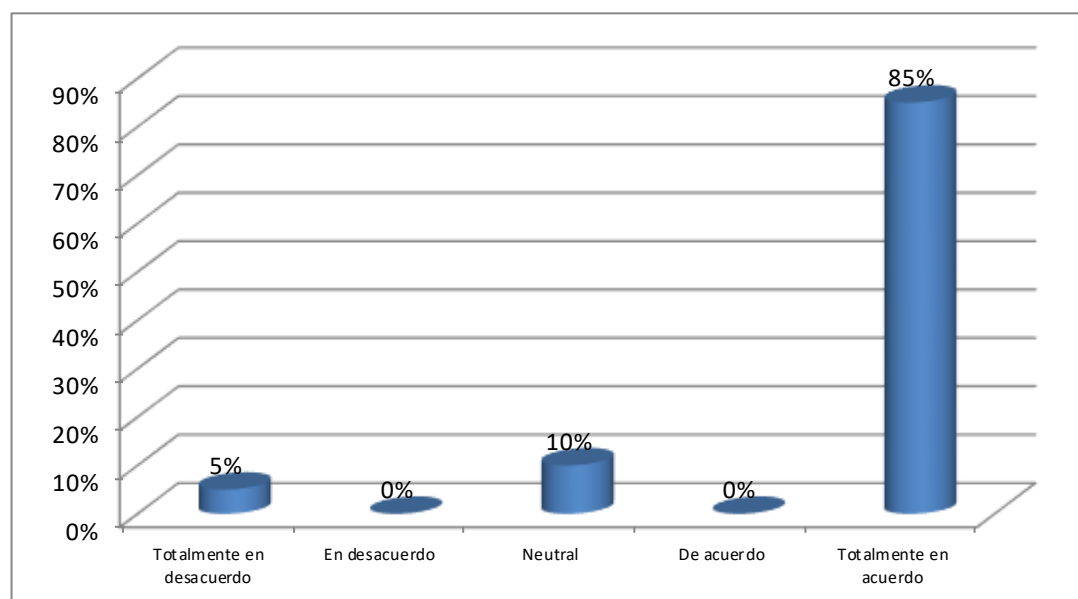
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 71% de los encuestados acepta que la economía empresarial que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio.

Tabla 13

La eficiencia consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 13



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la eficiencia que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad.

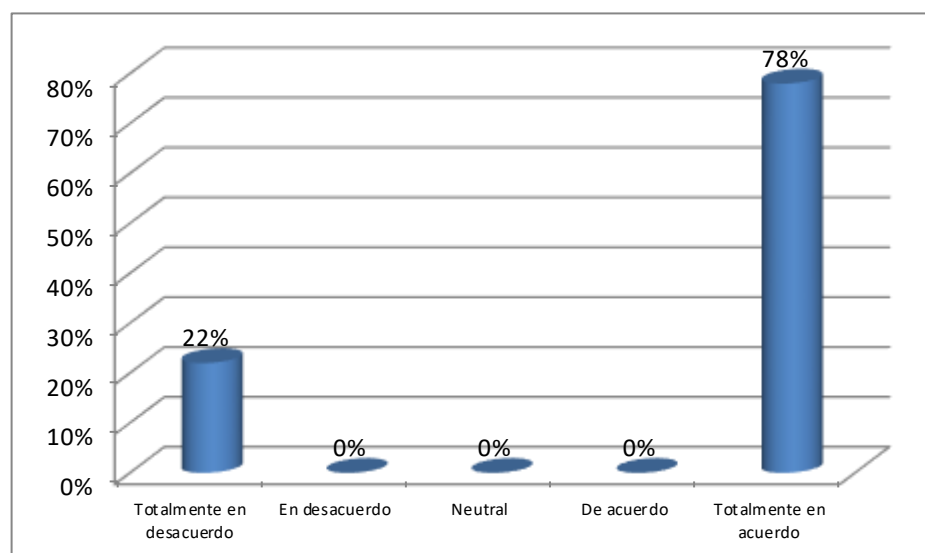
Tabla 14

La efectividad consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00

5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 14



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la efectividad que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas.

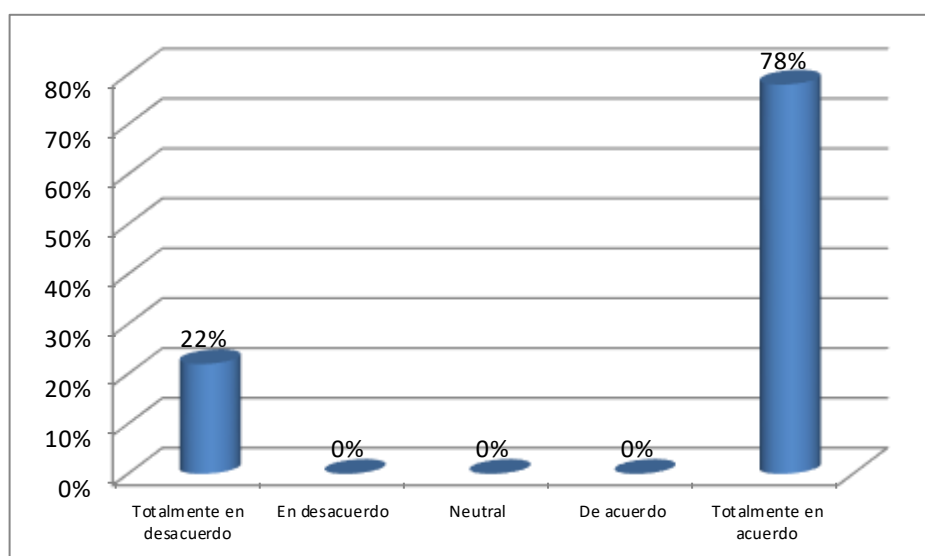
Tabla 15

La mejora continua consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	22	22.00
2	En desacuerdo	00	00.00

3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	78	78.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 15



Interpretación:

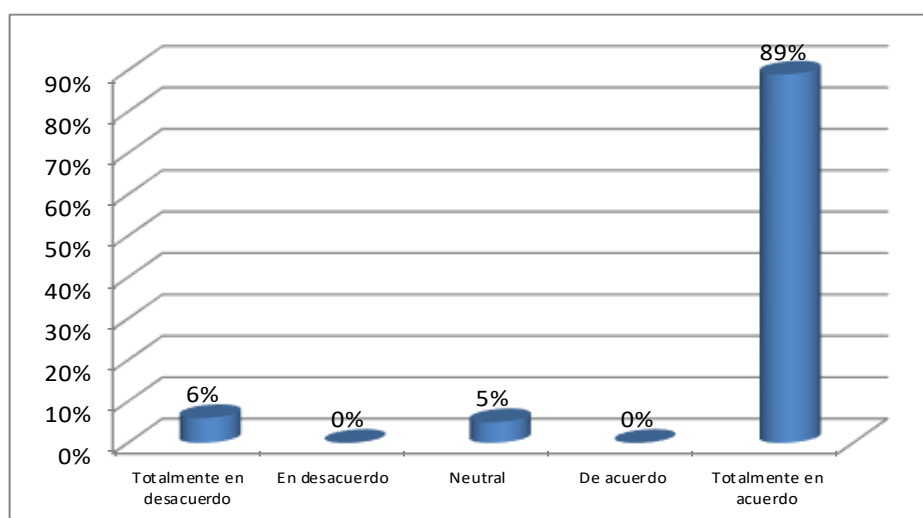
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la mejora continua de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales.

Tabla 16

La competitividad consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	5	5.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	89	89.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 16



Interpretación:

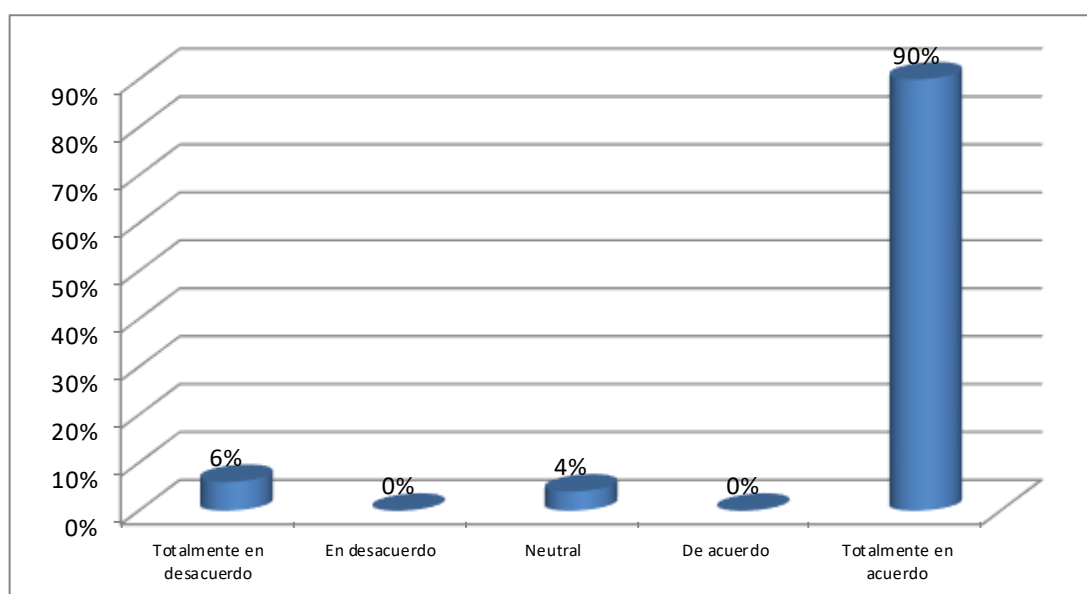
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la competitividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia.

Tabla 17

La optimización es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	6	6.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	4	4.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	90	90.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 17



Interpretación:

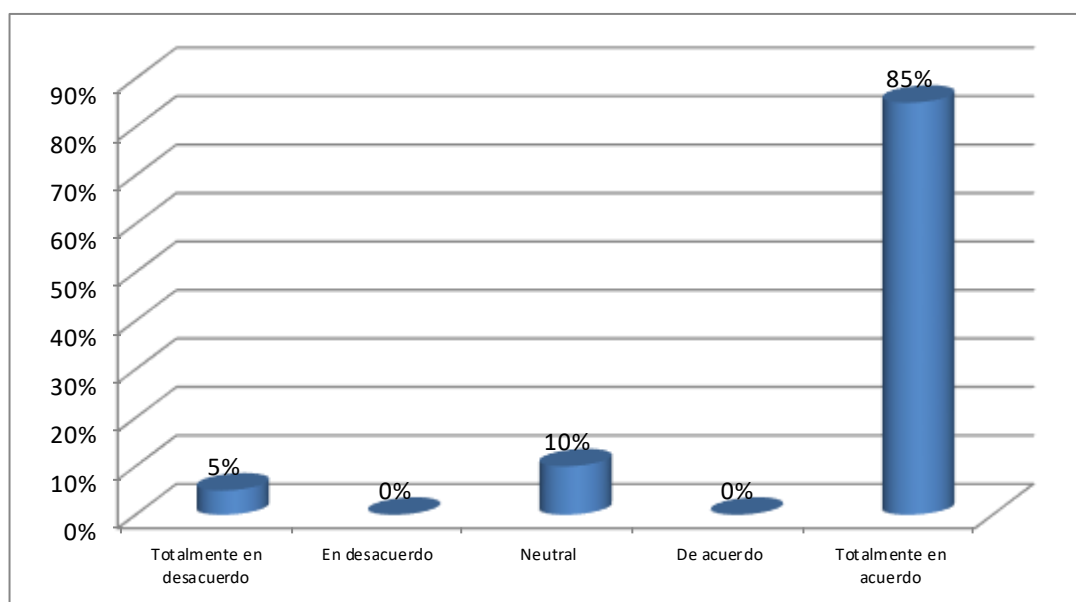
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que la optimización gerencial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial.

Tabla 18

La optimización de las decisiones de financiamiento es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 18



Interpretación:

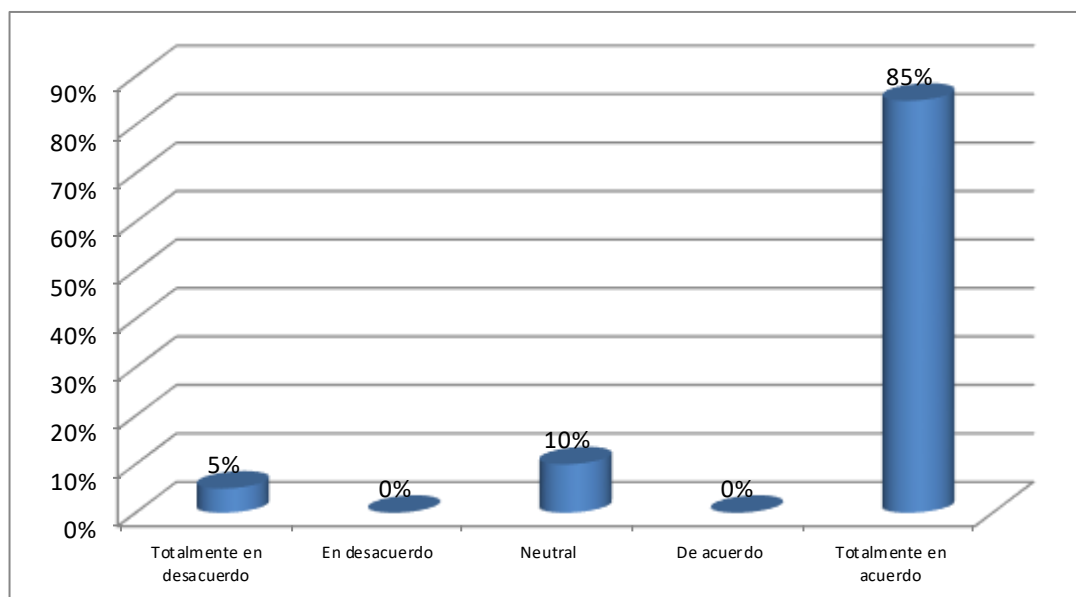
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la optimización de las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial.

Tabla 19

El análisis económico, financiero y tributario son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	10	10.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	85	85.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 19



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que el análisis económico, financiero y tributario de las empresas

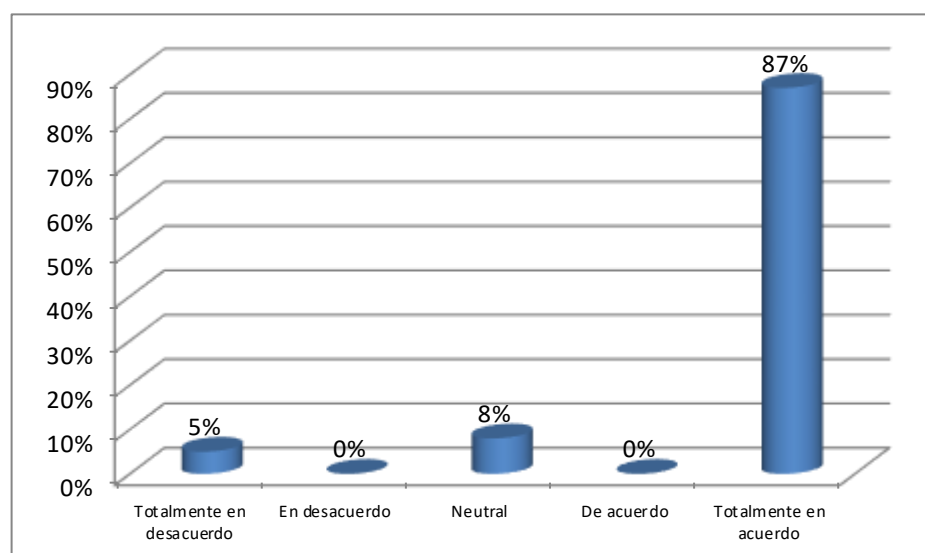
productoras de helados de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial.

Tabla 20

El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	5	5.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	8	8.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	87	87.00
	TOTAL	100	100.00

Figura 20



Interpretación:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% 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 empresas productoras de helados de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial.

CAPITULO VII

DISCUSIÓN

Discusión de los resultados obtenidos

La discusión presentada se ha centrado en los principales resultados obtenidos en el análisis de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana. A continuación, se detallan los hallazgos clave:

El 83% de los encuestados afirma que las decisiones de financiamiento son cruciales en la toma de medidas para adquirir los recursos financieros que requieren estas empresas. Dichas decisiones se vinculan estrechamente con la evaluación y selección de fuentes de capital que mejor se ajusten a las necesidades empresariales, ya sea a través de capital propio, deuda o inversiones externas. Este porcentaje es comparable con el 85% registrado por Calderón (2013), lo que refuerza la relevancia de la investigación. El financiamiento empresarial no solo implica obtener recursos, sino también un análisis profundo de los costos, riesgos y beneficios que conlleva cada fuente de financiamiento. Las decisiones acertadas en este ámbito son esenciales para asegurar el crecimiento sostenido y la viabilidad financiera a largo plazo, permitiendo que las empresas se posicionen de manera competitiva en el mercado.

Además, estas decisiones no solo impactan el corto plazo, sino que tienen repercusiones en la capacidad de inversión, expansión y adaptación ante cambios económicos o del mercado. Por lo tanto, gestionar de forma eficiente las opciones de financiamiento puede determinar el éxito o fracaso de las operaciones a futuro.

Otro aspecto relevante es que el 83% de los encuestados reconoce que el desarrollo de estas empresas ha logrado generar una economía eficiente, efectiva y competitiva. Este resultado es consistente con el 82% reportado por Zapata (2015), lo que confirma la validez del estudio. El desarrollo empresarial, entendido como un proceso continuo, se sustenta en la mejora de la productividad, la capacitación de los empleados y la optimización de los recursos. Estas acciones no solo contribuyen al crecimiento de la

empresa, sino que también potencian su competitividad en un mercado cada vez más exigente.

El desarrollo no es un proceso lineal, sino que se encuentra en constante evolución, requiriendo la integración efectiva entre líderes y empleados para alcanzar metas comunes. Esto incluye no solo la mejora continua de los procesos internos, sino también la adaptación estratégica a las dinámicas del entorno. A medida que las empresas mejoran sus procesos productivos y administrativos, se vuelven más eficientes y competitivas, lo que resulta fundamental para su sostenibilidad en el tiempo.

Ambos hallazgos destacan la importancia de las decisiones financieras y del desarrollo organizacional como pilares fundamentales para el éxito empresarial. Las empresas que logran combinar estos factores de manera efectiva se posicionan con mayor solidez en el mercado, garantizando no solo su permanencia, sino también su crecimiento en el largo plazo.

Conclusiones

A lo largo de esta investigación, se han alcanzado conclusiones claras y contundentes, fundamentadas en los objetivos previamente establecidos. Cada conclusión refleja la importancia de las decisiones financieras en el desarrollo de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana. A continuación, se presentan los hallazgos detallados:

Importancia de las decisiones de financiamiento
Se ha comprobado que las decisiones de financiamiento juegan un papel fundamental en la capacidad de crecimiento y sostenibilidad de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana. Estas decisiones abarcan no solo la obtención de recursos mediante capital propio y fuentes externas, sino también la gestión de inversiones, la maximización de la rentabilidad y la evaluación de los riesgos empresariales. La correcta administración de estos factores es esencial para asegurar que las empresas puedan acceder al capital necesario para financiar su expansión, adaptarse a las demandas del mercado y operar de manera

eficiente en un entorno competitivo. El análisis estratégico de estas decisiones marca la diferencia entre empresas que logran mantenerse y aquellas que crecen y prosperan.

Financiamiento propio y externo como impulsores del desarrollo empresarial
Una de las conclusiones más relevantes es que el financiamiento, ya sea propio o de terceros, constituye un motor esencial para el desarrollo de estas empresas. En este sentido, las contribuciones de los accionistas, combinadas con préstamos bancarios obtenidos en condiciones favorables, proporcionan los recursos necesarios para que las empresas productoras de helados puedan no solo mantenerse operativas, sino también expandirse y aumentar su participación en el mercado. La capacidad de acceder a fondos externos bajo términos ventajosos les permite a las empresas diversificar sus fuentes de ingresos, optimizar sus operaciones y mejorar su capacidad de competir de manera más efectiva en la industria.

Decisiones de inversión como base para el crecimiento sostenido
Asimismo, se ha determinado que las decisiones de inversión son cruciales para dotar a las empresas de los instrumentos que necesitan para su crecimiento. Estas decisiones incluyen tanto las inversiones en capital de trabajo, indispensables para la operación diaria, como las inversiones en bienes de capital, necesarios para mejorar la infraestructura, la tecnología y la capacidad de producción de las empresas. Es fundamental que las organizaciones evalúen cuidadosamente en qué áreas deben concentrar sus recursos, priorizando aquellas que aseguren un retorno positivo en términos de eficiencia y productividad.

La rentabilidad como indicador de desarrollo
Las decisiones orientadas a maximizar la rentabilidad son también esenciales en el desarrollo de las empresas productoras de helados. La rentabilidad no solo se refiere a los beneficios sobre las ventas, sino que abarca también los rendimientos sobre los activos y el patrimonio neto de las empresas. Estas métricas permiten evaluar con precisión la eficiencia con la que las empresas utilizan sus recursos para generar ganancias. Empresas que logran altos niveles de rentabilidad pueden reinvertir estos beneficios en nuevos proyectos, ampliar su capacidad productiva y, en última instancia, consolidar su posición en el mercado.

Gestión de riesgos como herramienta estratégica

Finalmente, se ha determinado que la gestión efectiva de los riesgos, tanto sistemáticos como no sistemáticos, es una herramienta clave para el desarrollo empresarial. Las decisiones sobre cómo manejar estos riesgos pueden marcar una diferencia significativa en la estabilidad y crecimiento de las empresas. La identificación, evaluación y mitigación de los riesgos potenciales, ya sean inherentes al mercado o específicos de la operación empresarial, son fundamentales para minimizar las posibles pérdidas y aprovechar las oportunidades de inversión de manera informada. Una gestión de riesgos adecuada no solo protege a las empresas de eventos inesperados, sino que también les permite tomar decisiones estratégicas que promuevan su crecimiento a largo plazo.

En conjunto, estas conclusiones subrayan la importancia de una gestión financiera integral, donde las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgo se entrelazan para fortalecer la estructura económica y operativa de las empresas productoras de helados en Lima Metropolitana.

Recomendaciones

A partir de los resultados obtenidos en esta investigación, se han elaborado una serie de recomendaciones que buscan guiar a los directivos y responsables de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana hacia una gestión más eficiente y estratégica de sus recursos financieros. Estas sugerencias no solo derivan directamente de las conclusiones previamente expuestas, sino que también proporcionan un marco de acción que permitirá a las empresas mejorar su toma de decisiones en aspectos clave como el financiamiento, la inversión, la rentabilidad y la gestión del riesgo. Cada recomendación ha sido concebida con el objetivo de potenciar el crecimiento sostenido y la competitividad de estas organizaciones en un entorno de mercado dinámico y desafiante.

Decisiones financieras: el corazón del desarrollo empresarial
Se recomienda que los directivos y funcionarios reconozcan la centralidad de las decisiones de financiamiento en el desarrollo y éxito de las empresas productoras de helados. Estas decisiones no solo proporcionan los elementos necesarios para la expansión y operación eficiente, sino que también determinan la capacidad de las empresas para adaptarse a los cambios del mercado. Es imprescindible que los encargados de la gestión financiera estén debidamente informados y capacitados para evaluar de manera precisa las distintas fuentes

de financiamiento disponibles, tanto internas como externas. Esto incluye la valoración de las alternativas de financiamiento propio, es decir, el capital aportado por los accionistas, así como el financiamiento de terceros, proveniente de instituciones bancarias o inversores. Igualmente, es fundamental que los directivos tomen decisiones informadas sobre la inversión de estos recursos, la maximización de la rentabilidad y la adecuada gestión de los riesgos asociados a cada acción financiera.

El financiamiento propio y de terceros como impulsores del crecimiento. Una de las recomendaciones más importantes es que los directivos fomenten una cultura financiera sólida, que impulse a los accionistas a incrementar su participación mediante el aporte de capital en forma de acciones. Este financiamiento propio representa no solo una fuente estable de recursos, sino también una muestra de confianza y compromiso por parte de los inversores hacia la empresa. Al mismo tiempo, se debe priorizar la negociación con entidades financieras para obtener préstamos en condiciones ventajosas. Los directivos deben ser capaces de negociar términos favorables, como tasas de interés competitivas y plazos flexibles, que permitan a la empresa acceder a los fondos necesarios para llevar a cabo sus proyectos de expansión o renovación sin comprometer su estabilidad financiera. Este equilibrio entre financiamiento propio y externo es crucial para garantizar una base financiera sólida que respalde el crecimiento continuo.

Las decisiones de inversión como clave para el desarrollo estratégico. Se recomienda a los directivos aplicar de manera meticulosa el financiamiento obtenido, invirtiendo en áreas clave que permitan el desarrollo sostenible de la empresa. Las decisiones sobre el capital de trabajo deben tomarse con un enfoque preciso, asegurando que la empresa cuente con los recursos necesarios para mantener sus operaciones diarias sin comprometer su capacidad de crecimiento a largo plazo. En este sentido, las inversiones en bienes de capital, como nuevas tecnologías, mejoras en la infraestructura o expansión de la capacidad productiva, resultan indispensables. Este tipo de inversiones no solo permiten a las empresas mantenerse competitivas, sino que también ofrecen oportunidades de mejora continua, lo que puede traducirse en una mayor eficiencia y productividad. Los directivos deben tener una visión estratégica que considere no solo el retorno inmediato de estas inversiones, sino también su impacto a largo plazo en la capacidad de la empresa para adaptarse y evolucionar en un mercado cambiante.

Maximización de la rentabilidad mediante una gestión eficiente

La rentabilidad es uno de los indicadores más importantes de la salud financiera de una empresa, y su optimización debe ser una prioridad para los directivos. Se recomienda que estos adopten decisiones orientadas a incrementar la rentabilidad a través de la expansión de las ventas, así como mediante la reducción de costos y gastos innecesarios. Las empresas deben implementar estrategias comerciales que les permitan no solo mantener, sino aumentar su cuota de mercado, asegurando que sus productos lleguen a un mayor número de consumidores. Al mismo tiempo, es esencial que se promueva una cultura de eficiencia dentro de la organización, reduciendo los costos operativos sin comprometer la calidad del producto o servicio. Esta combinación de aumento de ingresos y optimización de gastos permitirá a las empresas maximizar sus márgenes de ganancia, lo que, a su vez, fortalecerá su capacidad de reinvertir en su propio crecimiento y desarrollo.

La gestión del riesgo como una herramienta estratégica para el éxito

Finalmente, se subraya la importancia de una gestión de riesgos proactiva y bien estructurada. Se recomienda que los directivos, junto con sus equipos, identifiquen, evalúen y gestionen de manera adecuada tanto los riesgos sistemáticos (aquellos vinculados al mercado en general) como los no sistemáticos (específicos de la empresa). La implementación de estrategias de mitigación de riesgos, como la diversificación de inversiones, la contratación de seguros o el establecimiento de fondos de contingencia, resulta fundamental para proteger a la empresa de posibles pérdidas. A su vez, esta gestión de riesgos debe ir acompañada de un monitoreo continuo del entorno empresarial, lo que permitirá a las empresas no solo reaccionar ante situaciones adversas, sino también aprovechar oportunidades de manera informada y estratégica. Una adecuada gestión del riesgo no solo protege a la empresa de imprevistos, sino que también le brinda la agilidad y flexibilidad necesarias para tomar decisiones que impulsen su crecimiento a largo plazo.

En conjunto, estas recomendaciones ofrecen una guía integral para que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana puedan enfrentar con éxito los desafíos del entorno financiero y empresarial. La correcta aplicación de estas sugerencias permitirá a las empresas optimizar sus recursos, fortalecer su estructura operativa y financiera, y, en última instancia, consolidarse como actores competitivos en el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abad, V. (2014). Constitución y gestión de MYPES industriales. Editorial San Marcos.

Actualidad empresarial (2016). Manual tributario 2014. Pacífico asesores.

Aguilar, A. (2013). Teorías económicas. Editorial Norma.

Alburqueque, Miguel; Medina, Germán; Marchena, Carlos; Calle, Carlos; Callohuanca, Edgar y Medina, Aura. (2021). Gestión de la gerencia ambiental para el desarrollo sostenible de empresas públicas y privadas en la región de Piura, Perú. Revista Innova Educación. Vol. 3 Núm. 1. DOI: ISSN: 2664-1496. <https://doi.org/10.35622/j.rie.2021.01.009>. Recuperado de: <https://revistainnovaeducacion.com/index.php/rie/article/view/224>

Andrade, A. (2014). Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas. Universidad Católica de Chile.

Ángeles, B. (2015). El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las empresas. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Anthony, R. N. (2014). La contabilidad en la administración de empresas. Unión Tipográfica Editorial Hispano Americana.

Argibay, L. (2014). Contabilidad financiera. Editorial San Mateo.

Arranz, A. y Acinas, J. D. (2013). Rentabilidad y Mejora Continua. Editorial Donostiarra S.A.

Bernal, J. y Espinoza, C. (2016). Impuesto a la Renta: Aplicación Práctica-Tributaria y Contable. Pacífico Editores.

Buendía, G. (2015). La empresa y la competitividad. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Bunge, M. (2014). La investigación científica. Su estrategia y su filosofía. Ariel.

Cabrera, K. y Mateo, N. (2016). Las fuentes de financiamiento como base para el crecimiento económico de la Empresa Grupo José Miguel S.R.L. Chiclayo 2015. [Tesis de título profesional, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio institucional:

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5610/cabrera%20manuel%20victor%20manuel%20-%20maestr%20c3%8da.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Calderón, R. (2013). Decisiones financieras efectivas para la eficiencia empresarial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Calderón, V. (2019). Titulización de activos en las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en el Perú. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Recuperado de: <http://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/unfv/3654/calderon%20betalleluz%20victor%20manuel%20-%20maestr%20c3%8da.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Cardoza, L. (2013). Dirección financiera, herramienta para la efectividad empresarial. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Catarineu, E. y Pérez, D. (2018). La titulización de activos por parte de las entidades de crédito: El modelo español en el contexto internacional y su tratamiento desde el punto de vista de la regulación prudencial. *Revista Estabilidad Financiera*, Núm. 14 del Banco de España.

Chalco, L. (2013). Gestión empresarial efectiva para la mejora continua del sector comercio. Universidad Inca Garcilaso de la Vega.

Chang, R. (2013). Herramientas para rentabilidad empresarial. Ediciones Pirámide.

Chiavenato, I. (2013). Teorías administrativas. Editorial Continental.

Conexión ESAN (2017, Marzo 27). Titulización de activos y generación de liquidez para la empresa. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/titulizacion-de-activos-y-generacion-de-liquidez-para-la-empresa>

Díaz B. y Jungbluth, C. (2014). Calidad total en la empresa peruana. Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

Eduardo-Gutiérrez, A.J., Uribe-Kajat, J., Chiroque-Sernaqué, D. y Rey-De-Castro-Hidalgo, D.E. (2022). Economía digital y desarrollo empresarial. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*. Año: IX Número: 2. Artículo

no.:107 Período: 1ro de enero al 30 de abril del 2022.
<http://www.dilemascontemporaneoseduccionpoliticayvalores.com/>

Ferrer, A. (2016). *Formulación, análisis e interpretación de los estados financieros en sus ocho fases más importantes*. Pacífico editores.

Flores, J. (2015). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Editorial CECOF Asesores.

Flores, J. (2016). *Plan contable General para empresas-Teoría y práctica, concordados con el PCGE y NIIF*. CECOF asesores.

Gitman J. (2014). *Fundamentos de Administración Financiera*. Editorial Harper & Row Latinoamericana.

Heredia, L. (2014). *La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial. El caso de las empresas españolas*. Universidad Complutense de Madrid.

Hernández, D. (2016). *Contabilidad empresarial*. Ediciones Rosas.

Hernández-Celis-Vallejos, J. P.; Hernández-Vallejos, L. K.; Hernández-Vallejos, A. D. R.; y Hernández-Celis, D. (2022). Inferencia del capital de trabajo en el desarrollo empresarial. *TecnoHumanismo*, 2(2), 98–116. <https://doi.org/10.53673/th.v2i2.106>. Recuperado de: <https://www.mendeley.com/catalogue/f2c2ac64-588c-3d76-8661-70cac4b7dd98/>

Herrera, B. (2014). *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*. Universidad Autónoma de México.

Infante, A. (2013). *Incidencia de la gestión empresarial en el desarrollo de las empresas*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Informativo Caballero Bustamante (2016). *Manual tributario 2014.* Ediciones Caballero Bustamante.

Instituto de Auditores Internos de España (2013) *Los nuevos conceptos del control interno – Informe COSO*. Ediciones Días de Santos SA.

- Jiménez, L. (2014). Decisiones financieras para la optimización empresarial. Instituto de Monterrey.
- Johnson, G. y Scholes, K. (2013). Dirección Estratégica. Prentice May International Ltd.
- Koontz, R. y O'Donnell, C. (2014) Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. Litográfica Ingramex S.A.
- Mascareñas, J. (2013). Rentabilidad y riesgo financiero. Editorial Días de Santos.
- Mendoza, D. (2015). Gestión financiera estratégica para la competitividad de las empresas del sector comercio. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Orosco, M., Rojas, J. y Vega, N. (2022). Análisis y optimización del modelo de mancomunidad regional para orientar la gestión pública hacia el servicio del ciudadano. [Tesis de maestría, Universidad del Pacífico]. Repositorio institucional: https://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/3391/orosco%2c%20miguel_trabajo%20de%20investigaci%3%b3n_maestria_2022.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Paredes, L. (2014). Finanzas. Editorial Jalisco.
- Paredes-Rodríguez, Benjamín Franklin; Chiriboga-Mendoza, Fidel Ricardo y Zambrano-Pilay, Enrique Cristóbal (2022). Competitividad empresarial y desarrollo de mercado turístico. Revista Científica Arbitrada de Investigación en Comunicación, Marketing y Empresa. Reicomunicar. Vol. 5, Núm. 9 (ene-jun 2022) ISSN: 2737-6354. DOI: <https://doi.org/10.46296/rc.v5i9.0032>. Recuperado de: <https://www.mendeley.com/search/?page=1&publicationyear=2022&query=desarrollo%20empresarial&sortby=relevance>
- Pérez, E. (2014). Organización y Administración de la empresa. Editorial San Marcos.
- Pérez, P. (2021). La titulización como mecanismo de gestión crediticia: Análisis de sus consecuencias contables a través de un caso práctico. Revista contable española. www.revistacontable.es

- Porras, J. (2019). La administración empresarial eficiente con ayuda del big data en el desarrollo de las microempresas de Lima Metropolitana, Caso Gamarra. [Tesis doctoral, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio institucional: <https://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/unfv/3728/porras%20cerron%20jaime%20carlos%20-%20doctorado.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Redondo, A. (2013). Finanzas empresariales. Editorial Centro Contable Venezolano
- Rubio, D. (2019). Las políticas gubernamentales peruanas y su influencia en el desarrollo económico financiero de las mypes exportadoras de joyería de plata. [Tesis doctoral, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio institucional: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5254/rubio_ud.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Rucoba, D. y Olivera, D. (2019). La profesionalización de la gestión financiera y su influencia en el crecimiento empresarial de una mediana empresa: Caso de estudio. [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio institucional: https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14395/rucoba_olivera_la_profesionalizacion_de_la_gestion_financiera.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Safra, J. (2010). Importancia de la Administración Financiera del Sector Público. Recuperado de: https://www.regionpiura.gob.pe/documentos/expo_sapt_001020100.pdf
- Soplin, G. y Herrera, L. (2019). El Fideicomiso de Titulización y su impacto en la Gestión Financiera en las empresas del Sector Agrícola de Piura, año 2017. [Tesis de licenciatura, Universidad de Ciencias Aplicadas]. Repositorio institucional: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/628113/soplinm_g.pdf?sequence=3
- Tarazona, B. (2014). Comentarios a la Ley General de Sociedades. Editorial San Carlos.
- Torres, E. (2019). Gestión financiera efectiva para la mejora continua de las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Cajamarca. [Tesis doctoral, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio institucional:

<http://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/unfv/3262/torres%20izquierdo%20edward%20fredy%20-%20doctorado.pdf?sequence=1&isallowed=y>

Urteaga, R. (2013). Mejora continua empresarial. Litográfica Ingramex S.A.

Van Horne, J. (2013). Finanzas. Mc Graw Hill

Van Horne, J. (2014). Administración Financiera. Compañía Editorial Continental SA de CV.

Velezmoro, V. (2021). Gestión financiera y su efecto en la competitividad de las empresas del sector de exhibición de películas en el mercado de Perú 2017-2019. [Tesis doctoral, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio institucional: https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/8870/velezmoro_mve.pdf?sequence=1&isallowed=y

Vidaurre, C. (2020). El financiamiento y su influencia en el crecimiento de los ingresos por ventas de la empresa Leche Gloria S.A. Periodo: 1998-2018. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. Repositorio institucional: https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/16617/vidaurre_dc.pdf?sequence=1&isallowed=y

Zapata, R. (2015). La gestión financiera y el desarrollo en la actividad industrial textil de Lima Metropolitana. Universidad Nacional del Callao. Lima.

Zavala, O. (2019). Estrategias asociativas eficientes para el desarrollo de las empresas de comercio exterior de Lima Metropolitana. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio institucional: <http://repositorio.unfv.edu.pe/bitstream/handle/unfv/2753/zavala%20zavala%20oscar%20marcel%20-%20maestria.pdf?sequence=1&isallowed=y>

ANEXOS

INSTRUMENTO: ENCUESTA

Instrucciones generales:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a las personas relacionadas con las empresas productoras.

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 de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras.

Instrucciones específicas:

Agradezco colocar un aspa en el recuadro correspondiente a la respuesta

Ejemplo básico:

Pregunta: Las finanzas tratan de las fuentes de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo de las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	X
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

CUESTIONARIO:

- 1) ¿Las decisiones de financiamiento constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada medida para obtener los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?

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

- 2) ¿Las decisiones de financiamiento aportan los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades?

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

- 3) ¿Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado?

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

- 4) ¿Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos?

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

- 5) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero?

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

- 6) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 7) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 8) ¿La información financiera facilita la efectividad de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 9) ¿La oportunidad de las decisiones financieras facilitan la competitividad de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	

4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

- 10) ¿Las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, rentabilidad patrimonial y rentabilidad sobre ventas?

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

- 11) ¿El desarrollo es el nivel en que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad?

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

- 12) ¿La economía empresarial que conducirá a las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	

3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

13) ¿La eficiencia que conducirá a las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

14) ¿La efectividad que conducirá a las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

15) ¿La mejora continua de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	

3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

16) ¿La competitividad de las empresas productoras de helados 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 en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

17) ¿La optimización gerencial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial?

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

18) ¿La optimización de las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial?

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

19) ¿El análisis económico, financiero y tributario de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial?

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

20) ¿El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial?

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

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

POR EL EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR WILLIAM CRUZ GONZALES.

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 83% quedan validadas por el experto indicado.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

POR EL EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR CARLOS DE LA CRUZ GUEVARA

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 83% quedan validadas por el experto indicado.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

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 83% quedan validadas por el experto indicado.

CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

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. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible de lograr en este trabajo de investigación.

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	0.8320	10
DESARROLLO EMPRESARIAL	0.8340	10
TOTAL	0.8330	20

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

1. Para la Variable independiente DECISIONES DE FINANCIAMIENTO el valor del coeficiente es de 0.8320, lo que indica alta confiabilidad.
2. Para la variable dependiente DESARROLLO EMPRESARIAL el valor del coeficiente es de 0.8340, lo que indica una alta confiabilidad.
3. El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 0.8330, 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

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

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

- Codeudor – Es toda otra persona, en adición al deudor directo, que firma los documentos de un préstamo asumiendo así una obligación igual a la del deudor directo.
- Corredor de préstamos - Cualquier persona natural o jurídica que ofrece y contrata sus servicios para gestionar, tramitar u obtener préstamos hipotecarios u otros tipos de préstamos y financiamientos para terceras personas a cambio de una comisión.
- Crédito – Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.
- Crédito rotativo – Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.
- Cuenta corriente o de cheques - Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).
- Cuenta de ahorros - Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.
- Depositario - Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.
- Deudor - Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.
- Diversificación - Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, empresas productoras de helados de Lima Metropolitana 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 más 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