

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**“ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y FACTORES DEL
FINANCIAMIENTO PARA MEJORA DE LA GESTIÓN DE LAS
MYPES – SECTOR PANADERÍA, PANADERÍA EL SOL DEL CUMBE-
CAJAMARCA- 2015-2016”**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR
PÚBLICO**

PRESENTADO POR:

BACH. SEGUNDO FLORENCIO IRIGOÍN CHÁVEZ

ASESOR:

Dr. JULIO SANCHEZ DE LA PUENTE

CAJAMARCA – PERÚ

2018

INFORME

A L: Dr. Enrique Indalecio Horma Zegarra
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas Contables y
Administrativas

DEL: Dr. Julio Sánchez de la Puente

ASUNTO: Culminación de Tesis

FECHA: Cajamarca, diciembre 2017

Es grato dirigirme a su despacho para informarle que el bachiller en contabilidad: Segundo Florencio Irigoín Chávez ha concluido con la elaboración de la Tesis intitulada: **“ANALISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y FACTORES DEL FINANCIAMIENTO PARA MEJORA DE LA GESTION DE LAS MYPES – SECTOR PANADERIA, PANADERIA EL SOL DEL CUMBE- CAJAMARCA- 2015-2016”**, la misma que ha sido revisada por mi persona en calidad de asesor, hallándose conforme, razón por la cual pongo a disposición para los trámites y la sustentación respectiva.

Sin otro particular, es propicia la oportunidad para manifestarle a Usted, las muestras de consideración y estima.

Atentamente

.....
Dr. Julio Sánchez de la Puente

PRESENTACIÓN

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

Cumpliendo con las disposiciones del Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, pongo a vuestro ilustrado criterio, mi trabajo de investigación titulado **“ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y FACTORES DEL FINANCIAMIENTO PARA MEJORA DE LA GESTIÓN DE LAS MYPES – SECTOR PANADERIA, PANADERIA EL SOL DEL CUMBE- CAJAMARCA- 2015-2016”**; Con el objeto de optar el título profesional de CONTADOR PÚBLICO.

Considero que el presente trabajo de investigación no es completo todavía por la amplitud de las Finanzas, pero representa un esfuerzo por incursionar en un ámbito nuevo de su aplicación, sobre todo en una actividad muy difundida en nuestro medio.

Por lo expresado, señores miembros del jurado. No me queda más que acogerme al resultado de vuestro dictamen y les agradezco anticipadamente por cuanto sepan disculparme las deficiencias que posiblemente encuentren su contenido.

El autor.

AGRADECIMIENTOS:

*A mi madre y hermanos por su gran apoyo para lograr de mí ser un
profesional de éxito.*

*Mi cordial agradecimiento a la Universidad Nacional de Cajamarca en donde me formé como
Profesional durante los años transcurridos*

DEDICATORIA

*A Dios que me ha dado la vida y fortaleza
para terminar esta tesis.
A mi madre y hermanos por estar ahí cuando más lo necesité,
por su ayuda y constante cooperación.*

INTRODUCCION

La presente tesis es una investigación que tiene por objetivo evaluar los instrumentos y factores del financiamiento de la micro y pequeña empresa en Cajamarca.

Las micro y pequeñas empresas en Cajamarca es una de las claves para el mejoramiento de los ingresos de amplios sectores de la población local, es por ello que resulta importante realizar un análisis de los instrumentos y factores del financiamiento, que deberían usar para superar sus problemas financieros y así lograr mejores perspectivas de competitividad y desarrollo empresarial.

Las fuentes bibliográficas provienen de años de investigación en especial de libros obtenidos en de diferentes bibliotecas de Cajamarca. La bibliografía fue contrastada con la realidad de nuestro departamento en cuanto a la problemática que atraviesas el sector panadero.

Este trabajo presenta los siguientes capítulos:

En el capítulo I se presenta el problema de la investigación, Descripción de la realidad problemática, Selección y Delimitación del problema, Formulación del Problema, Objetivos, Justificación, Limitación de la Investigación.

En el capítulo II se abordan los aspectos teóricos relacionadas a discusión con el tema planteado.

En el capítulo III se presenta la hipótesis y variables.

En el capítulo IV se abordan la metodología a investigar, Marco Metodológico y todo lo relaciona a la metodología.

En el capítulo V se aborda el análisis de resultados y discusión de la investigación.

En el capítulo VI propuesta caso empresa panificadora el sol del cumbe

Y como en el punto final tenemos las conclusiones y recomendaciones de la tesis

INDICE

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

INTRODUCCION

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION	9
1.1. Descripción de la realidad problemática	9
1.2. Selección y Delimitación del problema	11
1.2.1. Selección espacial	11
1.2.2. Selección temporal:	12
1.3. Formulación del Problema	12
1.3.1. Pregunta Principal.....	12
1.3.2. Pregunta Especifica	12
1.4. Objetivos	12
1.4.1. Objetivo General.....	12
1.4.2. Objetivos Específicos	12
1.5. Justificación	13
1.5.1. Justificación Teórica.....	13
1.5.2. Justificación Practica	13
1.5.3. Justificación Académica	14
1.6. Limitación de la Investigación	14
CAPITULO II: MARCO TEORICO	16
1.1. Antecedentes del Problema	16
1.2. Bases Teóricas	18
1.2.1. Teoría financiera de la empresa (David Matías Batalla)	19
1.3. Marco Conceptual.	25
1.3.1. Micro y Pequeñas Empresas	25
1.3.2. Factores de financiamiento.....	30
1.3.3. Instrumentos de Financiamiento	43
1.4. Definición de términos básicos	47
CAPITULO III HIPOTESIS Y VARIABLES	51
3.1. Hipótesis y variables	51
3.1.1. Hipotesias General	51
3.1.2. Identificación de Variables.....	51
CAPITULO IV: METODOLOGIA	52
4.1. Marco Metodológico.	53

4.1.1.	Población y Muestra	53
4.1.2.	La entrevista personal.....	55
4.1.3.	La encuesta.....	56
4.1.4.	Fichaje bibliográfico.....	56
4.1.5.	Análisis estadístico de los datos:.....	56
4.1.6.	Herramientas de estadística descriptiva	56
4.1.7.	Herramientas de estadística inferencial.....	56
CAPITULO V ANALISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN		57
CAPITULO VI PROPUESTA CASO EMPRESA PANIFICADORA EL SOL DEL CUMBE.....		69
6.1.	Antecedentes de La Panadería El Sol del Cumbe.	69
6.2.	Estructura Organizacional:.....	70
6.3.	Análisis FODA	74
6.4.	DIAGNOSTICO.....	75
6.4.1.	SITUACIÓN ACTUAL.	75
6.5.	ANÁLISIS INTERNO.	76
CONCLUSIONES.....		87
RECOMENDACIONES.....		¡Error! Marcador no definido.88
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS		90
ANEXOS:		93
1.	Matriz de consistencia.....	91
2.	Ficha de encuesta.....	93

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1.1. Descripción de la realidad problemática

El problema está centrado en los instrumentos y factores que limitan el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Cajamarca. Las respuestas de los micro y pequeños empresarios locales es que las oportunidades para acceder a créditos no son del todo favorables. Razones como trámites complicados, riesgo patrimonial, costo-beneficio, costo del préstamo, entre otros factores, resume la falta de recursos con que cuentan este sector para crecer y seguir funcionando favorablemente.

El micro y pequeñas empresas de la ciudad de Cajamarca tienen importantes repercusiones económicas y sociales, como generar empleo y comercio. Es por ello que las entidades financieras ofertan créditos a estas empresas, pero muchos de este micro y pequeños empresarios no tienen el asesoramiento financiero adecuado y no cumplen con los requisitos para acceder al financiamiento, estancando su desarrollo empresarial.

Por lo que es necesario identificar cuáles son las necesidades que enfrentan y hacen que requieran financiamiento externo, las dificultades para acceder al financiamiento, entre otros, que nos permita determinar cuáles son los factores y los instrumentos principalmente utilizados por las micro y pequeñas empresas, específicamente las de sector de panificación del distrito de Cajamarca

Así mismo es necesario diseñar políticas públicas que busquen subsanar las dificultades que enfrentan el micro y pequeñas empresas a nivel nacional para el fácil acceso al financiamiento, formalización y posterior crecimiento. Generando abundantes puestos de trabajo, incentivando el espíritu empresarial y aportando significativamente al crecimiento económico y social del país.

A juzgar por el panorama económico actual de la mayoría de los países de América Latina, la micro y pequeña empresa debe lograr un buen desempeño en los próximos veinte años para impedir que los resultados económicos generales también sean insatisfactorios, especialmente en materia de creación de empleos y de distribución del ingreso. No hay otro sector importante con el potencial de generar un gran número de empleos con renta adecuada. La experiencia de otros países de América Latina muestra que este sector puede cumplir un papel auxiliar relevante en condiciones apropiadas y con un apoyo adecuado.

Distintas comprobaciones de los países de la región sugieren que hay un gran potencial en sus sectores de micro y pequeña empresa, pero tanto la experiencia en otras partes del mundo como la lógica económica reafirman que será necesario un sistema de apoyo fuerte y coherente si se quiere aprovechar ese potencial pleno y racionalmente.

En el pasado, la falta de ese sistema ha sido notorio en la mayoría de los países latinoamericanos y los que no corrijan esta deficiencia pueden sufrir graves consecuencias económicas y sociales.

Es importante reconocer la gran diferencia potencial entre éxito y fracaso al integrar la micro y pequeña empresa directa e indirectamente en la economía mundial. El fracaso potencial está implícito en el hecho de que a las pequeñas empresas pueda resultar atemorizante la entrada a la economía mundial y una reducción abrupta de las barreras a la importación puede diezmar algunos sectores de micro y pequeñas empresas, especialmente cuando se permite la fluctuación del tipo de cambio real, lo que genera vaivenes periódicos de importación. Aunque las micro y pequeñas empresas viven de su flexibilidad y

agilidad, muchas son, a la vez, vulnerables a las grandes convulsiones externas.

Uno de los desafíos de una política de apoyo efectivo es comprender este factor y sus consecuencias en un país dado.

La creación de micro y pequeñas empresas también ha sido en múltiples ocasiones, las que abren el camino por el que muchas personas, incluyendo las de escasos recursos económicos, llegan a alcanzar una fortuna. Sin embargo, la riqueza que pueda generar la pequeña empresa, no solo redundará en beneficio individual, sino que va mucho más lejos, al proporcionar ingresos a las demás personas que colaboran o son empleadas en la empresa, además de que aumente el monto que recaude el Estado por impuestos, derechos, seguros, etc.

De igual manera beneficia a otras empresas al comprarles insumos: materias primas, suministros, accesorio, y productos terminados, al mismo tiempo que aporta rendimiento de capital a instituciones financieras.

1.2. Selección y Delimitación del problema

1.2.1. Selección espacial

La investigación propuesta permitirá obtener resultados que ayudaran a determinar la influencia de los instrumentos y factores de financiamiento que permita mejorar la gestión de los micro y pequeños empresarios del sector panadero en el distrito de Cajamarca en el año, siendo de gran importancia y se pueda cumplir con las obligaciones; llegando a una mejora en la gestión de las empresas de este sector y específicamente de la empresa El Sol del Cumbe. La investigación se realizará en el distrito de Cajamarca. El muestreo para determinar las unidades de análisis corresponde a las panaderías del distrito de Cajamarca.

1.2.2. Selección temporal:

La investigación es de tipo transversal, se inició el 01 del mes de mayo de 2017 y probablemente se culmine el 31 del mes agosto de 2017

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Pregunta Principal

¿Cuáles son los instrumentos y factores del financiamiento que coayudan a mejorar la gestión de las micro y pequeñas empresa del sector Panadero, de la ciudad de Cajamarca?

1.3.2. Pregunta Específica

- 1) ¿Qué tipo de instrumentos y factores de financiamiento interno y externo utilizan los empresarios del sector?
- 2) ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento del sector panadero de la ciudad de Cajamarca?
- 3) ¿Qué entidades financieras utilizan los empresarios como principal fuente de financiamiento?

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Identificar cuáles son los instrumentos y factores del financiamiento que coayudan a mejorar la gestión de la micro y pequeña empresa del sector Panadero, de la ciudad de Cajamarca.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Conocer qué tipo de instrumentos y factores de financiamiento interno y externo utilizan los empresarios del sector.

- Definir las necesidades de financiamiento del sector panadero de la ciudad de Cajamarca
- Detallar que entidades financieras utilizar los empresarios como principal fuente de financiamiento.

1.5. Justificación

1.5.1. Justificación Teórica.

Esta investigación se realiza con el propósito de aportar al conocimiento existente sobre el análisis de los instrumentos y factores de financiamiento existentes, relacionando herramientas de gestión que les permita mejorar la gestión de las micro y pequeñas empresas, del sector panificador.

Una vez obtenido los resultados de esta investigación podrá sistematizarse en una propuesta para ser incorporado como conocimiento a las ciencias económicas y financieras, ya que estaría demostrado que el uso de instrumentos y factores del financiamiento mejorara la gestión económica - financiera de las empresas panaderas de la ciudad de Cajamarca.

1.5.2. Justificación Práctica

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se ha venido estudiando la situación de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la panificación en la ciudad de Cajamarca, el autor ha estado estudiando desde hace más de tres meses, la situación del financiamiento a las MyPEs en la ciudad de Cajamarca, principalmente los aspectos referentes a las entidades que otorgan el financiamiento.

También he venido siguiendo de cerca la situación de las empresas dedicadas al micro-finanzas y su análisis comparativo con las demás empresas integrantes del sistema financiero.

Encontrar una posible alternativa de solución al problema por el que atraviesan actualmente las empresas panificadoras partiendo del análisis de los instrumentos y factores del financiamiento para mejorar la gestión es el objetivo principal de este trabajo de investigación.

Asimismo teniendo en cuenta que para poder tener el título profesional y de acuerdo al reglamento de grados y títulos de la Facultad de Ciencias Económicas Contables y Administrativas, en el cual se menciona que una de las formas de obtener el mencionado título, nos obliga a que se cumpla con el requisito de la presentación de una tesis para obtener el título profesional de Contador Público, el mismo que debe cumplir con todos los parámetros de un trabajo de investigación.

1.5.3. Justificación Académica

Un trabajo investigativo tiene justificación académica cuando se cuestiona una teoría administrativa o económica, es decir los principios que soportan su proceso de implantación. Cuando en una investigación se busca mostrar la solución de un modelo, está haciéndose una justificación académica, o cuando en una investigación se propone nuevos paradigmas (ejemplos, modelos, ejemplares).

La presente investigación permitió estudiar a las pequeñas empresas dedicadas al sector de panificación, y a las entidades que otorgan financiamiento a la micro y pequeña empresa en la ciudad de Cajamarca, partiendo de un análisis de los instrumentos y factores del financiamiento y una vez obtenido los resultados permitirán mejorar la gestión de este tipo de empresas.

1.6. Limitación de la Investigación

La confidencialidad de información financiera por parte del empresario fue una limitante que se presentó a la hora de realizar el trabajo de campo, sin embargo, esto se logró resolver, luego de una explicación en el que se aseguró que dicha

información era exclusivamente de carácter académico. Otra limitante fue el difícil acercamiento con algunos representantes de instituciones financieras debido a la agenda que mantienen, no obstante se contrarrestó luego de solicitar por escrito una cita programada.

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes del Trabajo de Investigación

Trabajos de investigación Locales

RAMOS DAVILA, Jorge Luis¹. Afirma: La gestión financiera de una empresa debe considerarse como aspecto importante para el desarrollo de la misma, puede llegar a constituirse en una base estratégica para afrontar posibles dificultades a encontrarse en un mercado competitivo.

En Cajamarca hay mucho por hacer, cada vez se va expandiendo la ciudad y por ende las necesidades aumentan en el mismo porcentaje, se hace necesario orientarse al desarrollo de pequeños negocios con adecuadas fuentes de financiamiento y una acertada gestión financiera, todo en relación a la situación del micro y pequeño empresario y contribuir así de alguna manera al desarrollo de la ciudad.

CHAVEZ GONZALES, Percy Alberto². Afirma: El acceso al crédito es un aspecto modular que afecta seriamente a las micro y pequeña empresa de Cajamarca. Son sujetos de crédito en forma restringida por parte de las entidades financieras y bancarias, las que conceden préstamos a tasas de interés y a plazos cortos. Así como las cajas municipales rurales vienen otorgando mayor apoyo financiero a este sector empresarial.

Las micro y pequeñas empresas de la Ciudad de Cajamarca como entes generadoras de empleo, se caracterizan por carecer de visión, no poseen capital suficiente, trabajan para subsistir y tienen limitado el acceso al crédito porque no poseen las suficientes garantías formalizadas.

¹ RAMOS DAVILA, Jorge Luis (Cajamarca - 2004) Tesis "LA GESTION FINANCIERA COMO FACTOR DE DESARROLLO EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE CAJAMARCA – SECTOR COMERCIO"

² CHAVEZ GONZALES Percy Alberto (Cajamarca - 2007) Tesis "FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA"

Trabajos de investigaciones Nacionales

GOMERO GONZALES, Nicko Alberto³. Afirma: El sector empresarial, se fue desarrollando como una alternativa para soportar los despidos en los años noventa, pero actualmente, su masificación ha conllevado a posicionarse como el brazo productivo más importante del país.

En el sistema financiero Nacional se viene desarrollando empresas cuya misión es apoyar a los micronegocios, lo cual ha dado origen a las micro finanzas, pero los capitales que movilizan no son suficientes para cubrir las expectativas de todo el sector micro empresarial, deficiencia que se ve alimentada por falta de una cultura financiera de los micro empresarios, que los lleva a desconocer las bondades y beneficios que podrían obtener de este sector financiero especializado en las micro y pequeñas empresas.

NOMBERTO HERNANDEZ, Fredy⁴. Afirma: Las micro y pequeñas empresas solo emplean un instrumento financiero (la línea de crédito), desconociendo otros instrumentos financieros, en parte por carecer de cultura financiera y por otra parte por no facilitar información al respecto las instituciones financieras.

Los elementos que impiden el financiamiento de las entidades financieras para las micro y pequeñas empresas que están operando, se clasifican principalmente en dos clases: Garantías hipotecarias, aval o garante y el historial financiero.

³ GOMERO GONZALES Nicko Alberto (Lima - 2003) Tesis "PARTICIPACION DE LOS INTERMEDIOS BANCARIOS Y NO BANCARIOS EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES TEXTILES EN LIMA METROPOLITANA 1990 AL 2000"

⁴ NOMBERTO HERNANDEZ, Fredy (La Libertad - 2010) Tesis "EL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CIUDAD DE PACASMAYO PERIODO 2009"

Trabajos de investigaciones internacionales

ROJAS ZUÑIGA, Estefanía⁵. Afirma: Un factor importante que impide el crecimiento de las micro y pequeñas empresas es que no han aprovechado las oportunidades que ofrecen los mercados financieros, por eso es importante analizar cuáles han sido las barreras que impiden que se lleven a cabo las operaciones de comercio.

Existe un gran interés en las micro y pequeñas empresas y en su papel en el desarrollo económico, social y en gran medida en el ámbito empresarial. Es por ello que resulta indispensable para las micro y pequeñas empresas poseer ciertas capacidades para realizar ciertos cambios tecnológicos, empresariales y anticiparse a las necesidades de los consumidores para alcanzar la clave del éxito en un mercado altamente competitivo.

IXCHOP AJTUN D.E. Afirma: En su trabajo de investigación Fuentes de Financiamiento de Pequeñas empresas del Sector Confecciones de la Ciudad de Mazatenango -Guatemala, en el cual tiene como conclusiones fundamentales.

Para cualquier inversión el empresario tiene diferentes opciones de financiamiento, las más comunes son los préstamos con instituciones financieras, los créditos otorgados por los proveedores, los préstamos particulares, y el uso del financiamiento interno al reinvertir las utilidades, además los anticipos de clientes representan un financiamiento a corto plazo.

La mayoría de empresarios dedicados a la confección en la ciudad de Mazatenango, acuden a instituciones financieras en busca de préstamos, lo que revela que es su principal fuente para financiarse.

⁵ ROJAS ZUÑIGA, Estefanía (México - 2012) Tesis “FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO Y LA APERTURA COMERCIAL DE LAS MYPES EN UN CONTEXTO GLOBALIZADO”

2.2.Bases Teóricas

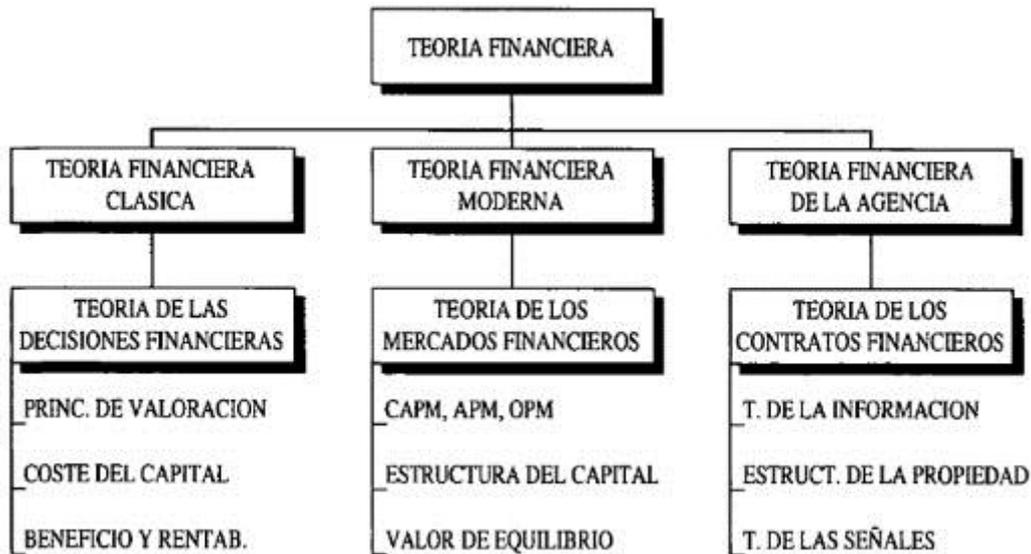
2.2.1. Teoría financiera de la empresa (David Matías Batalla - 2014)

El alcance de las finanzas empresariales no ha sido siempre el mismo. Sus fronteras, en cuanto área de conocimiento, han seguido un curso expansivo, condicionado por el transcurrir de las transformaciones económicas y guiado por los cambios en las funciones y responsabilidades propias de la dirección financiera de la empresa. Del originario enfoque descriptivo de la financiación de empresas se ha pasado a otro que combina el análisis riguroso con la teoría normativa; de un campo centrado en la obtención de fondos a otro que incluye la gestión de activos, la asignación del capital y la valoración de la empresa en el mercado; y de un planteamiento que enfatizaba el análisis externo de la empresa a otro que pone el acento en la toma de decisiones dentro de la misma.

La **teoría financiera**, apoyada en hechos y comportamientos y sostenida por estudios y verificaciones empíricas, se ha enriquecido progresivamente. Ante la pluralidad de enfoques y puntos de vista, se hace necesario delimitar el contenido de la teoría financiera de la empresa, explicitando, desde una perspectiva de complementariedad, los diferentes pilares que han contribuido a su esclarecimiento.

Un análisis del proceso evolutivo de la teoría financiera de la empresa muestra el cambio de orientación experimentado que surge de la ramificación de la teoría de los mercados de capitales para progresivamente irse convirtiendo en una teoría más positiva e institucionalista, en cuyo seno el mercado se redefine para incluir la negociación de los contratos financieros suscritos entre los individuos y la empresa a través de la dirección de la misma: la teoría financiera de la agencia. Una evolución que

se ha desarrollado en paralelo con la seguida por la teoría de la empresa y que puede visualizarse en el siguiente esquema:



La **teoría financiera** de la empresa anterior a los años 50 estuvo plagada de inconsistencias lógicas y tuvo un carácter marcadamente prescriptivo, esto es, orientada normativamente. Los temas de mayor atención en el campo de las finanzas eran las políticas óptimas de inversión, financiación y dividendos, pero con escasa o nula consideración de la naturaleza del equilibrio en los *mercados financieros* y el efecto sobre esas *políticas de los incentivos individuales*. El estado poco desarrollado de la teoría financiera caracterizó también a la teoría de los mercados financieros hasta las postimetrías de los años 50 (Jensen y Smith, 1984).

Los cambios que durante los años 50 tuvieron lugar en la función financiera de la empresa, trajeron consigo la aplicación de los principios y métodos analíticos de la microeconomía a la resolución de los problemas de finanzas. Así, la teoría microeconómica elabora una construcción teórica de la empresa que le permite realizar predicciones relevantes sobre el funcionamiento de los mercados y la formación de los precios. Asignación de recursos escasos, análisis marginal, costes de

oportunidad, elasticidad o tasa de retorno son algunos de los conceptos que la teoría económica proporciona al mundo de la gestión.

En el marco normativo de la teoría financiera el análisis de los procesos de asignación de recursos en el tiempo hace referencia tanto a las decisiones financieras de la empresa como a las decisiones financieras de los inversores individuales. Empresas, inversores individuales y mercados financieros son los tres componentes en los que se abstrae y simplifica la realidad.

A efectos del análisis se supone que los inversores individuales se comportan racionalmente y que su problema fundamental es distribuir en el tiempo su presupuesto inicial entre consumo e inversión. Las oportunidades de inversión y el presupuesto o riqueza inicial de los inversores son las únicas restricciones que actúan sobre las decisiones individuales. Los mecanismos existentes para la emisión y negociación de títulos se engloban bajo el término “mercados financieros”. En este contexto, el papel reservado a la dirección financiera de la empresa es el de actuar como intermediario entre las operaciones de la empresa y los mercados de capitales en los que negocian los títulos o activos financieros emitidos por la misma.

Las tendencias más recientes giran en torno a las aportaciones de la nueva economía institucional, en especial por lo que se refiere a la resolución de los conflictos de intereses entre los distintos agentes implicados en el valor de la empresa, así como la incidencia de la asimetría de la información entre los mismos y el impacto de la teoría de señales sobre las decisiones financieras individuales y de la empresa. En el marco conceptual de este nuevo enfoque, la estructura de capital de la empresa se contempla como un conjunto de contratos financieros, y la participación de los accionistas en la propiedad de la empresa es, como la empresa misma, una ficción legal. Bajo este planteamiento, las relaciones contractuales que se establecen entre los obligacionistas

y los accionistas internos y externos a la dirección de la empresa se interpretan como relaciones de agencia y la separación entre propiedad y control como una manifestación del problema principal-agente. El análisis de los factores que determinan la forma contractual de equilibrio entre la dirección y los aportantes de fondos a la empresa sienta las bases para construcción de una nueva teoría de la estructura de propiedad/capital de la empresa.

2.2.2. Teoría de la Gestión Empresarial

El principal desarrollador de esta gestión es Henry Fayol, denomina la teoría de la organización clásica o también proceso administrativo, donde su principal característica es la atención hacia un trabajo que debía ser realizado, desde un centro de organización general donde los trabajadores son el eje de las empresas.

El énfasis en la estructura lleva a que la organización sea entendida como una disposición de partes, (órganos) que constituyen su forma y la interrelación entre dichas partes. Esta teoría se circunscribe exclusivamente a la organizacional formal; para (García de Berrios, 2007), se observa que Fayol declara como objetivo de este enfoque clásico-organicista el establecimiento de la enseñanza de la administración, por la utilidad que ésta representaba para desarrollar empresas en el marco de la segunda revolución industrial. Se establece además el propósito de demostrar el valor de las experiencias recogidas en la carrera industrial, que implicaba un estudio de las empresas desde una óptica más funcional que operativa; es decir, mirando a la empresa desde arriba...establece como fundamento de la escuela organicista, que las empresas deben estructurarse, organizarse, dividirse en funciones que permitan visualizar el ejercicio de la administración bajo el enfoque de proceso; esta estructuración debe estar sustentada

en aquellas acciones básicas que le dan razón de ser y permanencia a todo tipo de organización.

Para estudiar racionalmente la organización, esta debe caracterizarse por una división del trabajo y la correspondiente especialización de las partes (órganos) que la constituyen. La división del trabajo pueden ser vertical (niveles de autoridad) y horizontal (departamentalización). Según, (Zayas Aguero & Garcia Vidal, 2002) la existencia de seis grupos de funciones básicas en el funcionamiento de una empresa y que a cada función esencial corresponde una determinada capacidad específica que el hombre debe poseer para ejercerla bien. Estas funciones básicas son las técnicas, las comerciales, las financieras, las de seguridad, las contables y las administrativas. Entre las principales cualidades para desarrollar esas funciones, Fayol señala las cualidades físicas, las intelectuales, las morales, la cultura general, los conocimientos especiales y la experiencia. Según, (Baldramina & Vazquez, 2009), Por consiguiente la organización como una gran maquinaria donde todo debe estar planificado, el trabajador debe ser seleccionado por sus actitudes y aptitudes que garantizaban un mejor cumplimiento en sus actividades. Surgen elementos de relevancia como: la división del trabajo, el diseño de cargos, la implementación de tareas, y acciones motivadoras a través de incentivos salariales, premios por producción, condiciones de trabajo y estandarización de procesos... los principales inconvenientes era la concepción del empleado pues en el enfoque clásico de la administración a este se le conocía como el hombre económico.

Los principios desde la óptica de Henry Fayol. Principios de Henry Fayol División del trabajo, Autoridad, Disciplina, Unidad de mando, Unidad de dirección, Subordinación de interés individual, Remuneración, Centralización, Jerarquía, Orden, Equidad, Estabilidad del personal, Iniciativa, Espíritu de equipo.

Así mismo, Fayol identificó cinco reglas o deberes de la administración:

- Planeación: diseñar un plan de acción para el mañana.
- Organización: brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.
- Dirección: dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.
- Coordinación: integración de los esfuerzos y aseguramiento de que se comparta la información y se resuelvan los problemas.
- Control: garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

Por consiguiente, según, (Canovas Riveron, Loredó Carballo, & Martín Pérez, 2011), la estructura que debe tener una organización para lograr la eficiencia. Se parte de un todo organizacional y de su estructura para garantizar la eficiencia de todas las partes involucradas, sean ellas órganos o personas. Fayol partió de un enfoque sintético, global y universal de la empresa, lo cual inició la concepción anatómica y estructural de la organización. Como dice (Morgan, 2011), se basa en el presupuesto de que la sociedad tiene una existencia real y concreta, y un carácter sistémico orientado a producir un estado de cosas ordenado y regulado. Privilegia un abordaje de la teoría social que se enfoca en entender el rol de los seres humanos en sociedad. El comportamiento es siempre visto como algo contextualmente limitado en un mundo real de relaciones sociales concretas y tangibles, es primariamente regulativa y pragmática en su orientación básica, ocupándose de entender la sociedad en un sentido que genera conocimientos empíricos útiles.

2.3.Marco Conceptual.

2.3.1. Micro y Pequeñas Empresas

Las MyPEs han sido definidas de varias maneras. La discusión sobre definiciones teóricas y operativas de micro y pequeña empresa ha estado asociada a la discusión de la década de los setenta sobre el sector informal. Aunque sin consenso al respecto, las diversas definiciones operativas han estado referidas principalmente a la actividad económica, valor de capital, número de trabajadores o valor del producto.

Unos denominan microempresas (MEs) a aquellas unidades con hasta diez trabajadores, y pequeñas a aquéllas de once a veinticinco trabajadores (IPC, 1994 y 1993).

Otros prefieren cruzar criterios de actividad, número de trabajadores y valor de capital (Tokman, 1977). Así, la ME en la actividad 4 manufacturera tiene hasta cuatro trabajadores y no más de EU\$300 como valor de capital, mientras que la ME en comercio puede tener hasta 9 trabajadores. La pequeña empresa (PE) es definida de manera similar.

Para los propósitos del presente trabajo, la distinción relevante entre micro y pequeña empresa y el resto de las firmas es el requerimiento que estas MyPEs tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala que no es provisto por el sector financiero privado moderno. Por ello, referencias al tamaño por número de trabajadores, nivel de ventas o capital, o al tipo de actividad económica, son sólo complementarias para identificar a las MyPEs.

Autosuficiencia: capacidad de alcanzar metas presentes sin comprometer la capacidad de alcanzar futuras objetivos.

El objetivo de proveer de servicios a la MyPE de forma continua requiere de instituciones económicamente auto sostenibles, vale decir autosuficientes. Para las

instituciones financieras y las empresas en general, este concepto implica autosuficiencia económico-financiera. La autosuficiencia financiera se obtiene si el retorno al capital, neto de cualquier subsidio recibido, es igual o mayor al costo de oportunidad de los fondos en el mercado (Schreiner y Yaron, 1998).

El concepto pertinente para las MIFIs es éste de autosuficiencia económico-financiera, y no sólo el de suficiencia financiera, si es que las MIFIs aspiran a continuar en el mercado aún si las donaciones o fondos subsidiados se extinguieran (Schreiner, 1997a).

2.3.2. El contexto empresarial para las micro y pequeñas empresas

En una economía de mercado, un contexto empresarial adecuado para las MyPEs es definido como aquél que permite el crecimiento económico sostenido de tales MyPEs, en base a contratos de mercado con bajos costos de transacción. El desempeño de los empresarios de MyPEs en el corto y el largo plazo está restringida tanto por sus propios límites en términos de capacidad empresarial o de sus factores productivos disponibles, como por las oportunidades y restricciones que enfrenta en su entorno económico y social. Un contexto desfavorable para las MyPEs inhibe su desarrollo. La actividad empresarial de las MyPEs está estrechamente interrelacionada con el resto de la economía y la sociedad. Por ello, políticas orientadas a fortalecer el sector de MyPEs requieren incluir medidas que afecten favorablemente también su contexto empresarial. ¿Cómo identificar un contexto empresarial adecuado para las MyPEs? En esta sección presentamos algunas dimensiones de este entorno. El contexto empresarial adecuado es entendido como el contexto global que conjuga estas diversas dimensiones. Aspectos Macroeconómicos: En términos generales, un ambiente macroeconómico estable es el más conveniente para la actividad empresarial de las MyPEs y de sus MIFIs, así como para el resto de las unidades económicas en el mercado. Políticas fiscales y monetarias

orientadas a expandir las transacciones de mercado serán favorables a las MyPEs, pues la producción de éstas es destinada fundamentalmente al mercado. Las políticas monetarias y financieras también afectan la actividad de las MyPEs, tanto directamente como a través de sus relaciones con el resto de la economía. Medidas específicas que expandan la oferta de servicios de ahorro y depósitos, con plazos flexibles y costos totales mínimos, pueden expandir la actividad financiera entre las MyPEs, en favor de su crecimiento sostenido. Medidas institucionales complementarias que afecten a las instituciones financieras pueden ser requeridas para que las reformas financieras sean efectivas. Marco Legal: La función básica del sistema legal es garantizar que los agentes participen en contratos que puedan ser cumplidos. Las instituciones y prácticas legales compatibles con transacciones de mercado son incluso más importantes que las autoridades públicas vigilantes, dada la alta volatilidad política de éstas últimas. Como para otras empresas, el marco legal puede dinamizar o frenar la actividad económica de las MyPEs (de Soto et al., 1986). Un sistema legal favorable para las MyPEs implica: mecanismos para emitir resoluciones formales de contratos a costos mínimos; sustitución de arreglos informales costosos por contratos con auto cumplimiento garantizado, bajo una supervisión prudente (Chaves y González Vega, 1994). Dos tipos de normas cruciales para la actividad de las MyPEs son aquéllas referidas a contratos comerciales, y aquéllas referidas a derechos de propiedad (Hanson, 1993). Leyes de contratos comerciales que permitan ágiles y simples legalizaciones y resolución de disputas pueden incluir medidas de rápida implementación (e.g., cortes 14 judiciales para pequeñas disputas o montos, aceptación de sustitutos nuevos de créditos como el factoraje—crédito por deudas no vencidas—, garantías por mercancía en almacén, garantías por adquisiciones en alquiler-venta), o reformas más complejas (e.g., interpretación del Código de Comercio y otras leyes, referencias estandarizadas para

casos judiciales, textos interpretativos añadidos a normas ya existentes). Los derechos garantizados de propiedad pueden estimular la actividad de las MYPEs. Su ausencia puede: inhibir la constitución de garantías y los incentivos para invertir e innovar, elevar costos y tensiones sociales (unos para defender los recursos poseídos y otros para apropiarlos), e incentivar la expropiación de facto (de Soto et al., 1986) y el no cumplimiento de contratos, si es que los mecanismos legales coercitivos están ausentes. Una reforma general de garantías y colaterales es crucial para las MYPEs. La pertinencia de reformas legales específicas dependerá de la realidad (y características de las MYPEs) en los países en que se aplique, y de ello dependerán también las posibilidades de acción de gobiernos e incluso de donantes (Stone, Levy y Paredes, 1992). Adicionalmente, el uso de unos agentes económicos para supervisar el cumplimiento de pagos de impuestos de otros agentes puede inhibir la actividad económica, y su reforma puede relajar tales restricciones. Así, normas que prohíben a los bancos aceptar depósitos de u otorgar créditos a empresas que no están al día en sus contribuciones por seguridad social o pagos de impuestos a las ventas, probablemente afectan más la actividad de las MYPEs que la de otras firmas más 15 grandes (Chaves y González Vega, 1996). En el caso de Argentina, la ley exige comprobantes de cumplimiento con las leyes tributarias de todos que piden un préstamo o que tienen una cuenta de ahorro.

Rol del Sector Público: Diversas funciones del gobierno e instituciones públicas afectan la actividad económica de las MyPEs. Algunos tipos de infraestructura física y humana son indispensables para el desarrollo de la actividad empresarial en general, y de las MyPEs en particular. Los mecanismos de financiamiento para implementación y/o mantenimiento de estos servicios pueden ser múltiples, incluyendo cobros (específicos o como impuestos) por el uso de tales servicios. La provisión de vías de comunicación

y transporte en áreas rurales y urbanas marginales es importante para la expansión de mercados para las MyPEs. Aquellas unidades orientadas al comercio exterior serán afectadas además por la calidad de los servicios en puertos y aeropuertos. En términos de capital humano, la implementación de centros técnicos de entrenamiento puede ser importante

2.3.3. Asistencia financiera y sostenibilidad

La asistencia financiera puede complementar la asistencia técnica porque puede acelerar el proceso de fortalecimiento y expansión del capital (Branch, 1994; InterAmerican Development Bank, 1994). Ello porque la asistencia financiera puede motivar participación en un programa que de otro modo reforzaría la asistencia técnica. Aunque esta ayuda financiera puede ser un incentivo para que las MIFIs accedan a programas de asistencia técnica sin mayor dificultad, las instituciones deben evitar la adicción. La asistencia financiera no incluye tasas de interés subsidiadas para clientes. Tasas subsidiadas tienen al menos tres efectos negativos: Los subsidios son capturados por quienes están políticamente mejor conectados; Los subsidios reprimen las tasas de interés pagadas sobre depósitos, destruyendo así también los incentivos institucionales para movilizar depósitos; 25 Los subsidios tornan a las instituciones más interesadas en satisfacer los requerimientos de donantes y gobiernos que en satisfacer a sus clientes, con lo cual las instituciones se hacen más inestables (Adams y Von Pischke, 1992). Gobiernos y donantes pueden cubrir apropiadamente costos iniciales de operación, sea temporalmente o de una sola vez. Por ejemplo, el gobierno de Indonesia subsidió los costos iniciales de muchas de sus hoy relativamente exitosas instituciones financieras para los pobres (Chávez y González Vega, 1996). Por ello Yaron sugiere que la asistencia financiera puede contribuir sustancialmente a desarrollar una institución

financiera durante su etapa inicial, cuando los flujos monetarios generados son negativos, cerrando el diferencial entre los ahorros captados y su cartera de préstamos.

2.3.4. Factores de financiamiento

2.3.4.1. Financiamiento

Baca, (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital.

2.3.4.2. Fuentes

Entidades de crédito u otras vías con las que se complementan los recursos propios de las sociedades para desarrollar su actividad económica.

El financiamiento es entonces: el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa.

2.3.4.3. Fuentes de financiamiento

Son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para la realización de un proyecto. Normalmente las empresas cuentan en su mayoría con acceso a fuentes de financiamiento tradicionales (Préstamos bancarios), la determinación de la estructura de financiamiento es relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Por esta razón se debe tener en cuenta que; tanto las decisiones de inversión como de financiación contribuyen al incremento del rendimiento de la empresa.

Ross, Westerfield, Jaffe, (2012) las fuentes de financiamiento están definidas desde el punto de vista de la empresa y su clasificación puede ser:

- Según su procedencia: financiamiento interno y externo.
- Según el nivel de exigibilidad: a corto y largo plazo

Por su parte Aching, (2005) afirma que las más comunes son: Las fuentes de financiamiento internas y externas.

2.3.4.4. Instrumentos financieros.

Un instrumento financiero o producto financiero puede ser efectivo, el derecho de propiedad en una entidad, o un derecho contractual de recibir o entregar, efectivo u otro instrumento financiero.

Es una herramienta intangible, un servicio o producto ofrecido por una entidad financiera, intermediario, agente económico o cualquier ente con autoridad y potestad necesaria para poder ofrecerlo o demandarlo. Su objetivo es satisfacer las necesidades de financiación o inversión de los agentes económicos de una sociedad (familias, empresas o Estado), dando circulación al dinero generado en unos sectores y trasladándolo a otros sectores que lo necesitan, generando a su vez riqueza.

El fin último es satisfacer las necesidades monetarias (de dinero) que surgen en los agentes ya sean para financiarse (pedir prestado) o para invertir (dar prestado), todo ello a cambio de unas condiciones que regirán el precio a percibir por el servicio prestado en un momento determinado. Es decir, dentro del sistema financiero, y más concretamente dentro de los mercados financieros, las entidades financieras se sirven de instrumentos financieros para satisfacer las necesidades de financiación o inversión de los agentes económicos (familias,

empresas y Estado) de la forma más eficiente y óptima posible, distribuyendo los recursos financieros entre los sectores económicos que lo necesitan.

2.3.4.5. Factor financiero

El factor financiero es uno de los motores que permiten a la empresa desarrollar su actividad diaria. Es el motor encargado de la sostenibilidad y crecimiento de la empresa en el tiempo y poder perpetuar su existencia.

El factor financiero es la administración general de los recursos económicos de la empresa. Desde el factor financiero se toman decisiones de como asignar los recursos disponibles en las diferentes áreas funcionales de la empresa mediante proyectos de inversión, con el objetivo económico de maximizar los beneficios.

Desde el factor financiero de la empresa se desprende una gran cantidad de datos e información que debe ser interpretada para llegar a unas conclusiones realistas y poder realizar una gestión financiera óptima. La interpretación del factor financiero va más allá del hecho de si se gana o se pierde al finalizar el ejercicio

2.3.4.6. Financiamiento interno

Merton, (2003) indica que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como utilidades retenidas y reinvertidas, salarios devengados o cuentas por pagar, depreciaciones y amortizaciones. Un ejemplo sería si la empresa obtiene utilidades y las reinvierte en la compra de equipo nuevo, convirtiéndose en un autofinanciamiento.

- Aportaciones de los socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.
- Utilidades reinvertidas: Esta fuente es muy común, sobre todo en las empresas de nueva creación y en la cual, los socios deciden que los primeros años, no repartirán dividendos, sino que estos son invertidos en la organización mediante la programación predeterminada de adquisiciones o construcciones (compras calendarizadas de mobiliario y equipo, según necesidades ya conocidas).
- Depreciaciones y amortizaciones: son operaciones mediante las cuales, y el paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicados directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.
- Incremento de pasivos acumulados: son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios).
- Venta de activos (desinversiones) como la venta de terrenos. Edificios o maquinaria en desuso para cubrir necesidades financieras.

2.3.4.7. Financiamiento externo

Merton, (2003) el financiamiento externo ocurre siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto

de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos.

De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías.

Aching, (2005) indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.

- Proveedores: Esta fuente es la más común generada mediante la adquisición o compra de bienes y servicios que la empresa utiliza para sus operaciones a corto y largo plazo. El monto del crédito está en función de la demanda del bien o servicio de mercado. Esta fuente de financiamiento es necesaria analizarla con detenimiento, para determinar los costos reales teniendo en cuenta los descuentos por pronto pago, el tiempo de pago y sus condiciones, así como la investigación de las políticas de ventas de diferentes proveedores que existen en el mercado.
- Créditos bancarios: Son las principales operaciones crediticias, que son ofrecidas por las instituciones bancarias de acuerdo a su clasificación son a corto y a largo plazo.

Merton, (2003) por su parte explica que esta fuente externa de financiamiento es muy importante y es representada por las instituciones bancarias, quienes otorgan créditos a corto, mediano y largo plazo; los primeros en forma de créditos directos los cuales se otorgan sin necesidad garantía; los dos últimos por lo general son créditos denominados refaccionarios y para los cuales es necesario una garantía hipotecaria.

a) Financiamiento a corto plazo

La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y cumplimiento de sus actividades operativas, el financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de una empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Brigham y Houston, (2006) enfatizan que en gran medida las afirmaciones sobre la flexibilidad, el costo y el riesgo del crédito dependen de la clase de crédito a corto plazo que se utilice. Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo para recuperar. Las empresas siempre deben tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías.

Las principales características de este tipo de financiamiento son:

- Rapidez

Un préstamo a corto plazo se obtiene mucho más pronto que el crédito a largo plazo.

Los prestamistas insistirán en un análisis más meticuloso antes de otorgar un crédito a largo plazo, además de que el contrato contendrá más detalles porque muchas cosas pueden suceder en la vida de un préstamo de 10 a 20 años.

- **Flexibilidad**

Si una empresa necesita fondos, cíclica o estacional, no querrá endeudarse a largo plazo por tres motivos:

- a. Los costos de flotación son mayores que el crédito a corto plazo.
- b. Aunque puede liquidarse antes a condición que el contrato contenga una cláusula de pago adelantado.
- c. Las penalidades pueden ser costosas por lo tanto, una compañía debería optar por la deuda a corto plazo, si cree que sus necesidades de fondo disminuirá en el futuro cercano. Los contratos de financiamiento a largo plazo siempre contienen cláusulas que limitan las acciones futuras del solicitante, mientras que los contratos de financiamiento a corto plazo suelen ser menos restrictivos.

Gitman, (2007) señala que los fondos a corto plazo son generalmente menos costosos que los fondos a largo plazo. Sin embargo menciona que el financiamiento a corto plazo expone a la empresa al riesgo de que ésta no sea capaz de obtener los fondos requeridos para cubrir sus necesidades máximas temporales. Con una estrategia agresiva de financiamiento la empresa financia sus necesidades temporales con deuda a corto plazo y sus necesidades permanentes con deuda a largo plazo. Con una estrategia conservadora de financiamiento, la empresa

logrará cubrir sus necesidades tanto temporales como permanentes con deuda a largo plazo.

b) Financiamiento a largo plazo

Gitman, (2007) las estructuras de financiamiento responden a las estrategias financieras, las cuales son planes funcionales que apoyan las estrategias globales de la firma, previendo suficientes recursos monetarios y creando una apropiada estructura financiera.

Ross, Westerfield y Jaffe, (2012) indican que el financiamiento a largo plazo son todas las obligaciones contraídas por la empresa y que vencen en periodos mayores de un año, algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones.

Gitman (2007) comparte que el financiamiento a largo plazo apoya las inversiones en los activos fijos de la empresa.

Característica de los préstamos a largo plazo

- Plazos: Se adapta a la capacidad de pago de efectivo del prestatario para abonar la deuda, los plazos de los préstamos varían según sea la fuente de financiamiento.
- Se establecen tablas de amortización: El pago de estos montos se realizan en forma regular, mediante cuotas periódicas consecutivas de capital e intereses, durante la vida de la deuda.
- Amortizaciones: El propósito de la amortización consiste en hacer que el préstamo se reembolse gradualmente a lo largo de su vida, las cuotas pueden ser fijas o variables.
- Intereses: Estas se fijan en función a parámetros tales como: costo del dinero, promedio de tasas activas de algunas instituciones financieras.

- Comisiones: Por su carácter de largo plazo se estila cargar comisiones por gestión de crédito, disponibilidad de fondos. Se cargan además todos los gastos en que incurra el prestamista en el análisis del crédito.
- Posibilidad de años de muertos: Es el periodo donde el empresario no paga ni capital e intereses, es decir es un tiempo prudencial que generalmente se toma para instalación de plantas a maquinas.
- Posibilidad de años de gracia: Es el período de tiempo donde el empresario no paga capital, pero si intereses.
- Garantías: Los tipos más comunes son hipotecas sobre plantas, edificios, maquinaria y equipo, usufructo de bienes,
Ross, Westerfield y Jaffe, (2012) indican que los valores de la deuda se clasifican de acurdo a las garantías y las hipotecas que se emplean.
- Se establecen restricciones: Las cláusulas restrictivas se diseñan colectivamente para asegurar la liquidez general y la capacidad de pagar el préstamo. Se prevén cláusulas de protección que beneficia tanto al prestamista, como para el empresario, en caso de incumplimiento de una de las partes.

Ventajas y desventajas de un préstamo a largo plazo:

Ventajas:

- Los contratos pueden ser modificados o renegociados.
- Permite programar mejor el flujo de efectivo
- Mayor flexibilidad en la elaboración de contratos, para adaptarlos a las necesidades del prestatario.
- Posibilidad de años muertos o años de gracia lo cual constituye una ventaja para el beneficiario del préstamo pueda recibir ganancias.

Desventajas:

- Tasas de interés más altas.
- Altos estándares de crédito requeridos por el prestamista.
- Los costos de investigación pueden ser altos.
- El prestamista permanece con la compañía durante un periodo más prolongado.
- Grandes restricciones a empresas pequeñas y medianas, así como de capital extranjero.

2.3.4.8. Entidades financieras

Villarreal, (2008) las entidades financieras son las encargadas de realizar las operaciones propiamente dichas dentro del sistema financiero y están clasificadas dentro del sistema bancario y los intermediarios, dichas instituciones de crédito o bancos comerciales son sociedades anónimas propiedad de particulares que realizan diversas funciones, pueden recibir depósitos de dinero a la vista, retirables en los días preestablecidos, a plazo o con previo aviso y por medio de cuentas de ahorro. Así mismo pueden otorgar préstamos y créditos.

2.3.4.9. Bancos comerciales

Parkin, (2009) indica que un banco comercial es una empresa autorizada por el contralor de la moneda de un país, para recibir depósitos y otorgar préstamos.

Constituyéndose en una empresa mercantil constituida conforme a la legislación general de la república y las leyes que regula el sector financiero, cuya función fundamental es la intermediación financiera bancaria, consistente en la realización habitual, en forma pública o privada, de actividades que consisten en la captación de dinero, o cualquier instrumento representativo del mismo del público, tales como la recepción de depósitos, colocación de bonos, títulos u otras obligaciones, destinándolo

al financiamiento de cualquier naturaleza, sin importar la forma jurídica que adopten dichas captaciones y financiamientos.

2.3.4.10. Cooperativas

Amaru,(2008) indica que la sociedad cooperativa es una forma de organización social, la cual es integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Es una asociación con doble naturaleza que privilegia los aspectos económico y social de sus integrantes. El socio es al mismo tiempo dueño y usuario de la cooperativa: como poseedor, administra la empresa y como usuario, utiliza los servicios.

- Tipos de cooperativas

La cooperativa puede practicar cualquier género de servicios, operación o actividad.

Siempre trata de eliminar a los intermediarios, a fin de abaratar los costos y reducir los precios por la racionalización y operación a gran escala. La cooperativa posee un perfil acorde con el de sus asociados, quienes se reúnen en torno a uno o más objetivos específicos.

Las cooperativas pueden ser:

- a) De consumidores de bienes y/o servicios
- b) De productores de bienes y/o servicios
- c) De ahorro y préstamos

Decreto 82-78 de la ley de cooperativas de Guatemala en su artículo 5, indica que las cooperativas podrán desarrollar cualquier actividad lícita comprendida en los sectores de la producción, el consumo y los servicios, compatibles con los principios y el espíritu cooperativista. Serán cooperativas especializadas las que ocupen de una sola actividad económica, social o cultural, tales como agrícolas pecuarias, artesanales de

comercialización, de consumo, de ahorro y crédito, de transportes, de vivienda, de seguros, de educación.

Serán cooperativas integrales o de servicios varios. Las que se ocupen de varias de las actividades económicas, sociales o culturales, con el objeto de satisfacer necesidades conexas y complementarias de los asociados.

Según el artículo 8 de la misma ley menciona que para ser miembro de una cooperativa se requiere lo siguiente:

- a) Tener capacidad legal, salvo los casos de cooperativas con asociados menores de edad y las formadas por éstos, en las cuales los menores se considerarán capaces para ejecutar los actos internos de la cooperativa. En sus relaciones con terceros, las últimas deberán estar representadas por personas civilmente capaces :
- b) Reunir los requisitos exigidos en los estatutos y cumplir con éstos, con la ley y sus reglamentos.

Características de las cooperativas

Toda cooperativa deberá estar integrada por lo menos con veinte asociados.

Deberán cumplir los principios siguientes:

- a) Procurar el mejoramiento social y económico de sus miembros mediante el esfuerzo común.
- b) No perseguir fines de lucro, sino de servicio a sus asociados
- c) Ser de duración indefinida y de capital variable, formado por aportaciones nominativas de igual valor, transferibles sólo entre los asociados
- d) Funcionar conforme a los principios de libre adhesión, retiro voluntario, interés limitado al capital limitado al capital, neutralidad política y religiosa e igualdad de derechos y obligaciones de todos sus miembros.

- e) Conceder a cada asociado un solo voto, cualquiera que sea el número de aportaciones que posea, El ejercicio del voto podrá ser delegado. Cuando así lo establezcan los estatutos
- f) Distribuir los excedentes y las pérdidas, en proporción a la participación de cada asociado en las actividades de la cooperativa
- g) Establecer un fondo de reserva irrepartible entre los asociados
- h) Fomentar la educación e integración cooperativa y el establecimiento de servicios sociales.

2.3.4.11. ONG´s

El decreto ley 02-2003 de la ley de organizaciones no gubernamentales para el desarrollo, en su artículo 2, definen a las ONG´s, como organizaciones constituidas con intereses culturales, educativos, deportivos, con servicio social, de asistencia, beneficencia, promoción y desarrollo económico y social, sin fines de lucro. Tendrán patrimonio propio proveniente de recursos nacionales o internacionales y personalidad jurídica propia, distinta de la de sus asociados al momento de ser inscrita como tales en el registro civil municipal correspondiente. Su organización y funcionamiento se rige por sus estatutos.

Finalidad: Las finalidades de las asociaciones deberán establecerse en su constitución como ONG, pero en ella deberán incluirse entre otras:

- Ser asociación sin fines de lucro y de beneficio social
- Promover políticas de desarrollo de carácter social, económico, cultural y de ambiente.

Diversos agentes informales de crédito:

Cuyo rol en los requerimientos financieros de las MPEs parecen relevantes (Adams y Fitchett, 1994).

Grupos Meta:

En el marco de las políticas orientadas a las MPEs, grupo meta se define como el conjunto de pequeñas y microempresas urbanas y rurales, que podrían ser clientes potenciales de bancos comerciales, pero que no tienen acceso a fuentes formales de financiamiento (IPC, 1994). Gobiernos y donantes adoptan diversas 6 perspectivas al definir su grupo meta, y sus acciones varían entre unas más moderadas/ específicas (i.e., con fondos sólo para servicios financieros), y otras más drásticas/ globales (i.e., con fondos para provisión de todo tipo de servicios). Este segundo tipo de aproximación ha sido popular, aunque generalmente negativa en la experiencia pasada.

Comunidad Internacional y Donantes:

Incluimos aquí a todas las organizaciones internacionales públicas o privadas que proveen recursos financieros y humanos cuyos beneficios deben servir en primer lugar no a ellos mismos, sino a grupos meta claramente definidos por ellos, en este caso a grupos específicos de MPEs. En la práctica, todas estas organizaciones son de países desarrollados. Ellas participan indirectamente en el mercado de servicios para MPEs a través de la provisión de fondos, conocimientos técnicos, entrenamiento en aspectos financieros y no-financieros, así como en otros campos más globales que afectan las condiciones de entorno de la MPE. Además, ellas pueden establecer acuerdos con gobiernos locales, o con gremios empresariales e instituciones, para promover actividades de investigación y difusión

2.3.5. Instrumentos de Financiamiento

a) Préstamo bancario

Los bancos comerciales, cuyos préstamos suelen aparecer en el balance general como documentos x pagar, son después del crédito comercial la segunda fuente de financiamiento a corto plazo de las empresas no financieras. Su influencia es

mayor ya que indican las cantidades monetarias puesto que proporcionan fondos no espontáneos al aumentar sus necesidades de financiamiento, las compañías solicitan fondos adicionales a su banco.

Característica del préstamo bancario

- Vencimiento

Aunque los bancos otorgan préstamos a más largo plazo, la mayor parte de transacciones son préstamos a corto plazo; cerca de dos terceras partes de los préstamos tienen un vencimiento de un año o menos.

- Pagaré

Cuando se aprueba un préstamo bancario, el contrato se ejecuta al firmar un pagaré.

En él se especifican:

El monto del financiamiento

La tasa de interés

El programa de pago, que puede consistir en una suma global o en una serie de abonos

Una garantía que podría tener que darse por el préstamo

Otras condiciones que aceptan el banco y el solicitante.

Saldos compensatorios:

En ocasiones los bancos exigen a los solicitantes mantener un saldo promedio de depósito (cuenta de cheques) equivalente al 10% del monto del préstamo. A esto se le llama saldo compensatorio, que aumenta la tasa efectiva de interés.

b) El crédito

Ayala, (2005) comparte que el crédito de acuerdo a la concepción tradicional, se define como el derecho que tiene el deudor de recibir del acreedor alguna cosa, en la medida que haya confiabilidad con el compromiso de pago o devolución.

Por su parte Hueso, (2001) comparte que de entre las muchas acepciones de la palabra crédito, destaca la reputación, fama, autoridad, entiendo como fama, la que goza cierta persona de satisfacer puntualmente los compromisos que contrae, a partir de ello en el terreno financiero, crédito equivale a la capacidad financiera para hacer frente a los compromisos contraídos.

Quien concede crédito es porque cree que quien lo recibe tienen capacidad de devolución; quien recibe crédito es porque se ha hecho acreedor a través de su reputación y de su fama de satisfacer puntualmente sus obligaciones. Y como ya se razonó, quien concede crédito cede temporalmente la disposición de la cantidad que éste representa y quien lo recibe, usa esa cantidad en su beneficio. Por cesión temporal, el acreditado paga un alquiler (interés) que compensa a quien lo concede por no usar la cantidad concedida.

En el aspecto empresarial, el acreditado usa en sus negocios este crédito, en la confianza de que le genere las suficientes utilidades para poderlo devolver, junto con sus intereses, y le quede beneficio.

Con todo ello, hay que pensar en un mercado del crédito en el que concluyen: quienes están dispuestos a ceder temporalmente sus disponibles financieros; quienes desean adquirir el uso de esos capitales.

Los bancos, cajas de ahorro y cooperativas de crédito aglutinan la oferta y la demanda de estas operaciones.

Tipos de crédito

Existen muchos tipos de créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y crédito hipotecario.

- Crédito comercial: son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases. También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjetas de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.
- Crédito a microempresa: son aquellos créditos que se otorgan a las personas individuales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción comercialización o prestación de servicios.

Clasificación del crédito por tipo de garantía

- Crédito fiduciario: el usuario de este crédito puede ser el consumidor final, el comercial, o el industrial y para todos los casos la garantía principal será un fiador o un avalista. Normalmente se opera a corto, mediano y largo plazo.
- Crédito prendario: crédito en el cual interviene el consumidor final ofreciendo como garantía del cumplimiento de su obligación un bien mueble (vehículo, maquinaria, equipo etc.)

El plazo para cancelar el crédito puede ser corto o mediano plazo, según las exigencias del acreedor y las posibilidades de pago del deudor, así como su afán de reducir el riesgo del financiamiento presentando una mejor garantía.

Este crédito se formaliza por medio de una escritura pública debidamente autorizada y registrada la reserva de dominio que el acreedor adquiere sobre la prenda.

- Crédito hipotecario: al igual que en los casos anteriores, el deudor puede ser un consumidor final, dependiendo del destino que tenga el crédito. Las obligaciones hipotecarias son obligaciones garantizadas con un gravamen sobre bienes inmuebles, edificios o construcciones propias del deudor. En las hipotecas llamadas abiertas, las totalidades de los activos constituyen la garantía, este tipo de crédito es bastante limitado en las empresas no bancarias debido a los montos solicitados, forma de pago a largo plazo, el tiempo más prolongado de análisis y aprobación, y los mecanismos de valuación de la garantía. La formalización del crédito requiere de una escritura pública y de la anotación sobre la garantía en el registro de la propiedad inmueble.

2.4. Definición de términos básicos

2.4.1. El dilema entre el riesgo y el beneficio

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

2.4.2. El valor del dinero en el tiempo

Es preferible tener una cantidad de dinero ahora que la misma en el futuro. Al dueño de un recurso financiero se le tiene que pagar algo para que prescinda de

ese recurso, en el caso del ahorrador, es la tasa de interés, en el caso del inversionista la tasa de rendimiento o de retorno.

2.4.3. El dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir

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

2.4.4. Costos de oportunidad

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

2.4.5. Financiamiento apropiado

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

2.4.6. Apalancamiento (uso de deuda)

El buen empleo de fondos adquiridos por deuda sirve para aumentar las utilidades de una empresa o del inversionista. Un inversionista que recibe fondos prestados al 15%, por ejemplo, y los aporta a un negocio que rinde 20% en

teoría, está aumentando sus propias ganancias con el buen uso de recursos de otro, sin embargo también aumenta el nivel de riesgo de la inversión, propio de un ejercicio de simulación financiera o proyecciones financieras.

2.4.7. Diversificación eficiente

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

2.4.8. La morosidad crediticia

Viene a ser la cartera pesada, por cuanto los clientes han incumplido su compromiso de pago; la morosidad es consecuencia de una mala calificación del crédito, en cuanto a información, garantías y una pésima administración. Por ello la importancia de tener en cuenta la clasificación del deudor o cartera de créditos.

2.4.9. El interés

Ehrhardt y Brigham, (2007) mencionan que en una economía de mercado libre el capital de quienes tienen fondos disponibles se distribuye a través de un sistema de precio entre quienes lo necesitan. La interacción entre la oferta y la demanda determina el costo (precio) del dinero, que representa la tasa que los usuarios pagan. En el caso de un préstamo o deuda, a este precio se le conoce como tasa de interés. En el caso del patrimonio, recibe el nombre de costo de capital; se compone de los dividendos y las ganancias de capital que esperan los accionistas.

Por su parte Méndez, (2005) menciona que el interés surge desde la época del esclavismo, cuando la producción se genera sobre la base de la propiedad

privada de los medios de producción que permite el desarrollo de una economía monetaria y el surgimiento del crédito. El interés aparece ligado al crédito que se otorga a productores con menor capacidad de producción, los cuales pagan un “interés”. Dado que el interés se desarrolla en forma amplia en el sistema capitalista.

Concepto:

Es el precio pagado por el uso de fondos tomados a préstamo. Estos fondos pueden emplearse en comprar artículos o como capital en el proceso de la producción. Otra definición de interés es: la retribución o pago por el uso de dinero, y dicha retribución depende de la oferta y la demanda de dinero.

La tasa de interés es la relación que existe entre el capital de préstamo y la cantidad de ingresos excedentes que le proporcionan a su propietario. Es una proporción que se expresa en términos de tanto por ciento.

CAPITULO III HIPOTESIS Y VARIABLES**3.1. Hipótesis y variables****3.1.1. Hipotesias General**

Las Micro y Pequeñas Empresas del sector panificador de la ciudad de Cajamarca mejorarán su gestión empresarial si analizan y obtienen adecuadamente los instrumentos y factores de financiamiento.

3.1.2. Identificación de Variables**X: Variable Independiente****Instrumentos y Factores de Financiamiento****Indicadores**

X₁ Fuentes de Financiamiento

X₂ Entidades Financieras

Y: Variable Dependiente**Gestión Empresarial****Indicadores**

Y₁ Planificación

Y₂ Organización

Y₃ Dirección

Y₄ Control

3.1.3. Operacionalización de Variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>Instrumentos y Factores de Financiamiento:</p> <p>Los factores son las alternativas financieras para obtener fondos monetarios, para realizar un proyecto. Los instrumentos son internos y externos.</p> <p>La fuente de financiamiento: es la forma en que una empresa adquiere recursos monetarios para sus operaciones.</p>	<p>Financiamiento Interno.</p> <p>Financiamiento externo.</p>	<p>Financiamiento a corto y largo plazo</p> <p>Bancos comerciales</p> <p>Cooperativas</p> <p>ONGs</p> <p>Entidades financieras</p>
<p>Gestión Empresarial.</p> <p>La gestión funciona y se apoya a través de personas, por lo general equipos de trabajo, la finalidad lograr eficientes resultados.</p> <p>Es el proceso que desarrolla una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos.</p>	<p>Planificación</p> <p>Organización</p> <p>Dirección</p> <p>Control</p>	<p>Instrumentos de financiamiento</p> <p>Préstamo bancario</p> <p>El crédito</p>

CAPITULO IV: METODOLOGIA

4.1. Marco Metodológico.

4.1.1. Población y Muestra

Población:

Está constituido por las empresas panificadoras de la ciudad de Cajamarca, para ello se ha recurrido a la SUNAT, donde se ha tomado conocimiento que existe un total de 256 micro y pequeñas empresas legalmente constituidas en actividades de panificación.

Muestra de Estudio:

Para determinar la muestra se tomara en cuenta el universo de las empresas de la Ciudad de Cajamarca. Y as mismo para el cálculo utilizaremos el muestreo probabilístico (muestreo estratificado)

Teniendo en cuenta que conocemos la población utilizaremos la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pqN}{Ne^2 + Z^2pq}$$

Donde:

$$Z = 95\% \text{ de confianza} = 1.96$$

$$N = \text{Población} = 256$$

$$p = \text{variabilidad positiva } 30\% = 0.30$$

$$q = \text{variabilidad negativa } 70\% = 0.70$$

$$e = \text{Precisión o error } 5\% = 0.05$$

Remplazando

$$n = \frac{(1.96)^2(0.30)(0.70)(256)}{(256)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.30)(0.70)}$$

$$n = 142$$

Aplicando la fórmula del factor de correlación

$$n_1 = \frac{N}{1+n-1/N}$$

$$n_1 = \frac{142}{1+142-1/253}$$

$$n_1 = 91$$

Muestreo Aleatorio Estratificado

Población	Tamaño de población por estratos	Tamaño de población por estratos
Panaderías	256	256
Total	256	256

4.1.2. Métodos, Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La ejecución del proyecto de investigación se realizara a través de la aplicación de los métodos de investigación que a continuación se indican:

Comparativo:

Este método se utilizara con la finalidad de poder contrastar los informes obtenidos con la realidad actual que se tiene en el mercado, es decir que compararemos las empresas panaderas que cuentan con los diferentes fuentes

de financiamiento, así como la utilización de los diferentes instrumentos de financiamiento.

Histórico, Deducción-Inducción: La aplicación de este método nos permitirá:

- **La Inducción**, nos permite adquirir conocimientos generales a partir de hechos particulares. esto se aplicará tomando como muestra las 256 empresas en estudio, para luego generalizar el uso de los instrumentos y factores del financiamiento y como herramienta que permita mejorar la gestión de las empresas para comercializar y optimizar sus ventas.
- **La Deducción**, a partir de las características generales se obtienen conocimientos particulares. Esto se aplicará a la población de empresas panificadoras de la Ciudad de Cajamarca, a fin de poder generalizar como se encuentra las empresas panificadoras en el uso de instrumentos y factores como herramienta de mejora en la gestión de las empresas panificadores del distrito de Cajamarca.
- **Analítico- Sintético**, Con este método se pretende analizar cuáles son los factores e instrumentos de financiamiento que pueden mejorar la gestión de las empresas panificadoras de la ciudad de Cajamarca, las cuales a través del método analítico se pretende analizar cada uno de los elementos componentes de las empresas panificadores como su obligaciones, sus inversiones, su estructura, estrategias y rivalidades, y con el método sintético, para luego unir estas características producto del análisis y evaluarlo a nivel global.

4.1.3. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección de datos utilizaremos las siguientes técnicas:

4.1.3.1. La entrevista personal

Orientada a establecer contacto directo con los Gerentes, administradores y trabajadores de las empresas panificadoras con el fin de obtener información primaria a cerca del uso y manejo de los factores e instrumentos financieros.

4.1.3.2. La encuesta.

A través de un cuestionario elaborado a partir de los indicadores derivados de las variables, se aplicará a las empresas panificadoras de la ciudad de Cajamarca.

4.1.3.3. Fichaje bibliográfico

Nos permitirá apuntar, anotar todos y cada una de los textos leídos que contribuirán con el desarrollo de la investigación.

4.1.4. Análisis estadístico de los datos:

Para el procesamiento de los resultados obtenidos a través de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos (Encuesta y entrevista) y para la prueba de la hipótesis principalmente se aplicará el SPSS 20

4.1.4.1. Herramientas de estadística descriptiva

- Tablas de distribución de frecuencias e histogramas.
- Medidas de tendencia central: Media, moda y mediana.
- Medidas de dispersión: Varianza y desviación estándar.

4.1.4.2. Herramientas de estadística inferencial

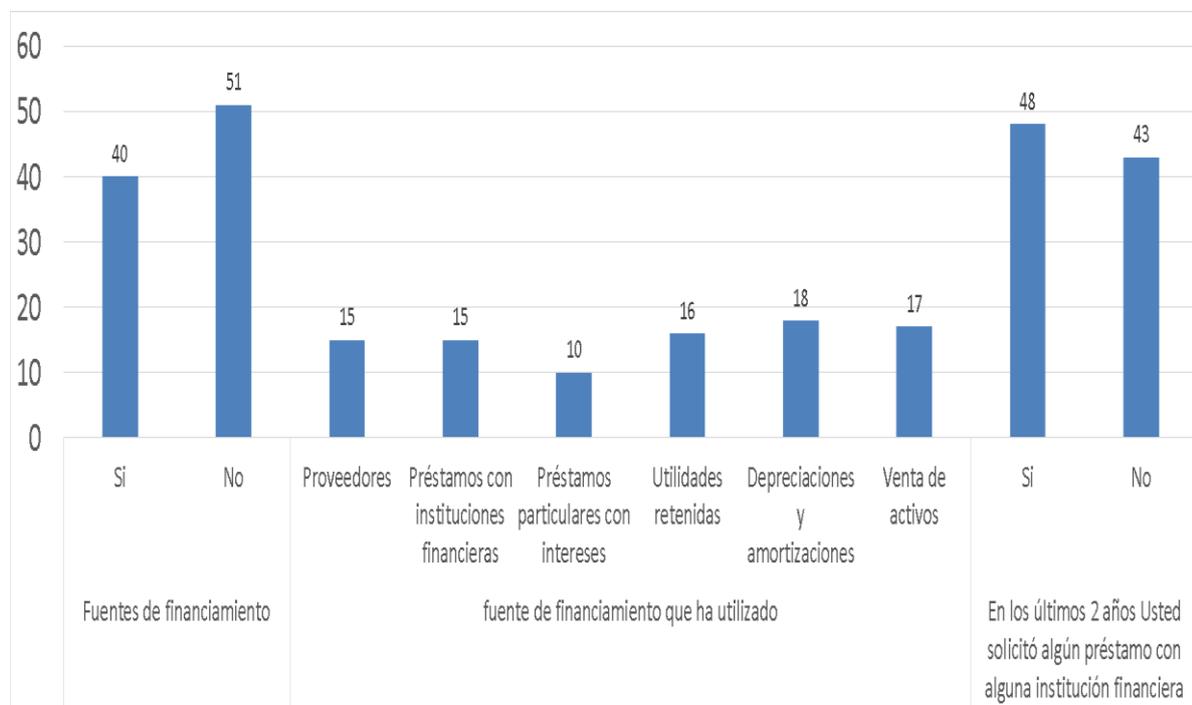
- Chí cuadrado

Este análisis estadístico de la prueba de hipótesis se efectuará utilizando el programa estadístico computarizado SPSS-20.0 que contiene las herramientas tanto de la estadística descriptiva como de la estadística Inferencial.

CAPITULO V. ANALISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Tabla N° 01 Fuentes de financiamiento

Fuentes de financiamiento		N°	%
Fuentes de financiamiento	Si	40	44.0%
	No	51	56.0%
	Total	91	100.0%
fuente de financiamiento que ha utilizado	Proveedores	15	16.5%
	Préstamos con instituciones financieras	15	16.5%
	Préstamos particulares con intereses	10	11.0%
	Utilidades retenidas	16	17.6%
	Depreciaciones y amortizaciones	18	19.8%
	Venta de activos	17	18.7%
	Total	91	100.0%
En los últimos 2 años Usted solicitó algún préstamo con alguna institución financiera	Si	48	52.7%
	No	43	47.3%
	Total	91	100.0%



1. Fuentes de Financiamiento

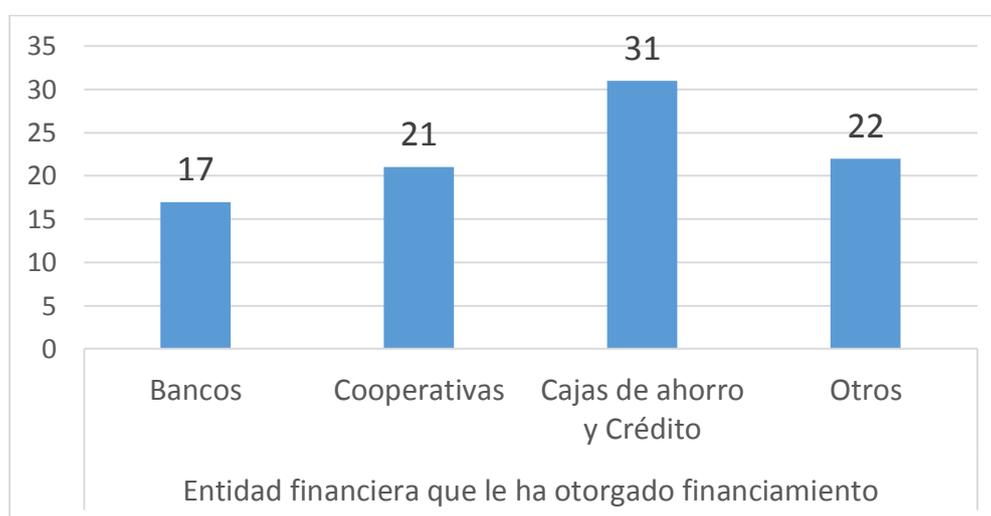
En el desarrollo del presente trabajo de investigación se tiene en primer lugar que analizar las fuentes de financiamiento, partiendo de la pregunta relacionada con que si conocen o no sus fuentes de financiamiento, nuestros colaboradores no indican que un 44% manifestó que si conoce las fuentes de financiamiento y teniendo un alto porcentaje del 56 % que manifestó todo lo contrario es decir que no conocen sus fuentes de financiamiento, teniendo en cuenta la segunda interrogantes relacionada con las fuentes de financiamiento, existe un 10% nos comentó que su fuente de financiamiento es los Prestamos particulares con intereses, mientras que un 15% obtiene su recursos financieros de sus proveedores y el otro 15% sus recursos los obtiene de los prestamos particulares con intereses, asimismo se tiene que un 16% sus fuentes de financiamiento proviene de las utilidades retenidas; por otro lado un 17% nos informó que sus fuentes de financiamiento provienen de la venta de activos, por ultimo un 18% de nuestros informantes indico que su fuente de financiamiento proviene de las fuentes de financiamiento interna específicamente de las Depreciaciones y Amortizaciones,

En cuanto a la pregunta relacionada con el tiempo específicamente los dos últimos periodos si es que sus operaciones ha sido financiados con alguna institución financiera un 48% nos informó que si han sido financiados con alguna entidad financiera, mientras que un 43% indica todo lo contrario que ninguna entidad financiera ha financiado su proceso productivo.

Opinión del autor: Es necesario la capacitación con conocimientos administrativos y financieros a los dueños de las micro y pequeñas empresas, para aprovechar las facilidades que ofrece las financieras y utilizar los recursos eficientemente.

Tabla N° 02: Entidades financieras

Entidades financieras		N°	%
Entidad financiera que le ha otorgado financiamiento	Bancos	17	18.7%
	Cooperativas	21	23.1%
	Cajas de ahorro y Crédito	31	34.1%
	Otros	22	24.2%
	Total	91	100.0%

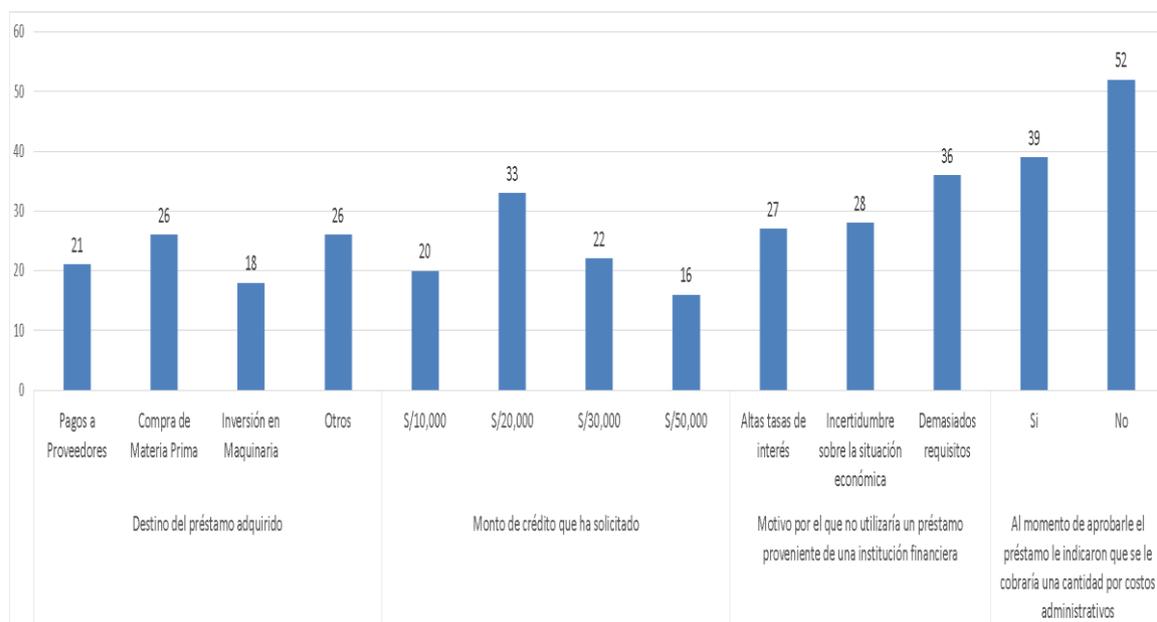
Figura N° 02: Entidades financieras

2. Entidades Financieras

En cuanto al segundo Ítem relacionado con las entidades financieras, y a la interrogante cual es la entidad financiera que le ha otorgado algún financiamiento, nuestros colaboradores en un 31 % nos indican que las Cajas de Ahorro son las que les proporcionan apoyo financiero, un 22% manifestó que les prestan apoyo financiero otras fuentes de financiamiento y no lo especifican claramente, por otro lado las cooperativas son las instituciones que prestan apoyo financiera a un 22% de nuestros informantes, y solo un 17 por ciento de nuestros colaboradores nos manifestaron que sus fuentes de financiamiento son los bancos locales.

Tabla N° 03: Préstamo bancario

Préstamo bancario		N°	%
Destino del préstamo adquirido	Pagos a Proveedores	21	23.1%
	Compra de Materia Prima	26	28.6%
	Inversión en	18	19.8%
	Otros	26	28.6%
	Total	91	100.0%
Monto de crédito que ha solicitado	S/10,000	20	22.0%
	S/20,000	33	36.3%
	S/30,000	22	24.2%
	S/50,000	16	17.6%
	Total	91	100.0%
Motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera	Altas tasas de interés	27	29.7%
	Incertidumbre sobre la situación económica	28	30.8%
	Demasiados requisitos	36	39.6%
	Total	91	100.0%
Al momento de aprobarle el préstamo le indicaron que se le cobraría una cantidad por costos administrativos	Si	39	42.9%
	No	52	57.1%
	Total	91	100.0%

Figura N° 03: Préstamo bancario

3. Préstamos bancarios

En cuanto a este indicador y teniendo en cuenta cual es el destino del préstamo adquirido un 19.8% lo utiliza para la adquisición de activo fijo, un 23.1 lo utiliza para el pago a sus proveedores, un 28.6 lo utiliza para compra de materias primas y el otro 28.6 lo utiliza para diferentes actividades no especificadas claramente.

El siguiente indicador es el monto del préstamo, en cuanto a esta interrogante nuestros colaboradores manifiestan que un 36.3% el monto del préstamo fluctúa entre S/ 20,000.00, mientras que un 24.20 nos indicó que sus préstamos son alrededor de 30,000.00, un 22 % comento que sus préstamos son aproximadamente de S/ 10,000.00, y quedando un 17% que nos indicó que sus préstamos son alrededor de S/ 50,000.00

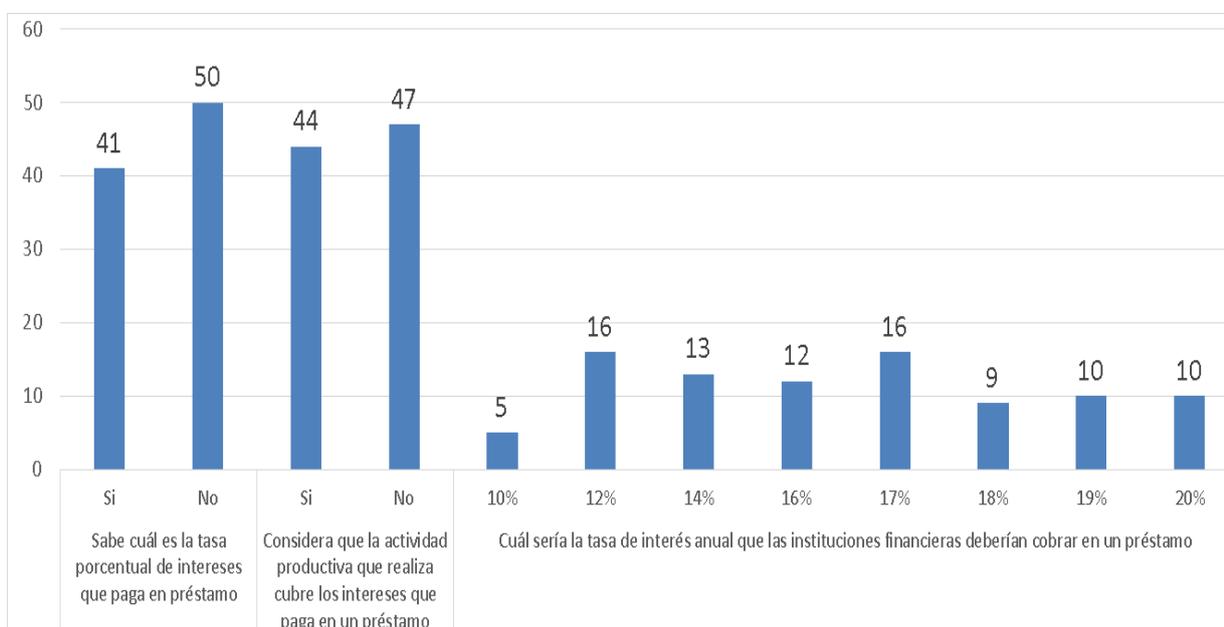
En cuanto a la séptima pregunta de este trabajo de investigación relacionada con los motivos por los que nuestros entrevistados no utilizarían un préstamo proveniente de alguna entidad financiera, un 39.60% comentó que son los demasiados requisitos exigidos es el motivo principal por el cual no recurren a este tipo de financiamiento, un 30.80% no lo hace por la Incertidumbre sobre la situación económica y quedando un 29.70% no lo hace por las altas tasas de interés.

Para finalizar este indicador la última interrogante está relacionada con los costos administrativos, un 57.1% de nuestros colaboradores indicaron que nunca le indicaron de los costos administrativos que tendrían que pagar por el otorgamiento de un crédito, mientras que un 42.9% manifiesta todo lo contrario es decir que si le informaron que los préstamos tienen un costo administrativo.

Opinión del autor: Con respecto al por qué los micros y pequeños empresarios no accederían a créditos de entidades financieras, es porque aún no existe las facilidades, garantías y costos razonables, para poder tener la certeza de obtener un buen beneficio al adquirir el financiamiento.

Tabla N° 04: El crédito

El crédito		N°	%
Sabe cuál es la tasa porcentual de intereses que paga en préstamo	Si	41	45.1%
	No	50	54.9%
	Total	91	100.0%
Considera que la actividad productiva que realiza cubre los intereses que paga en un préstamo	Si	44	48.4%
	No	47	51.6%
	Total	91	100.0%
Cuál sería la tasa de interés anual que las instituciones financieras deberían cobrar en un préstamo	10%	5	5.5%
	12%	16	17.6%
	14%	13	14.3%
	16%	12	13.2%
	17%	16	17.6%
	18%	9	9.9%
	19%	10	11.0%
	20%	10	11.0%
	Total	91	100.0%

Gráfico N° 04: El crédito

4. El Crédito:

En este indicador tenemos la primera interrogante relacionada con la tasa porcentual de interés que paga en el préstamo solicitado, un 54.9 % de nuestros colaboradores nos comentó que no tiene ningún tipo de conocimiento, y un 45 % no manifiesta todo lo contrario indicando que si sabe cuál es la tasa porcentual de intereses que paga en préstamo.

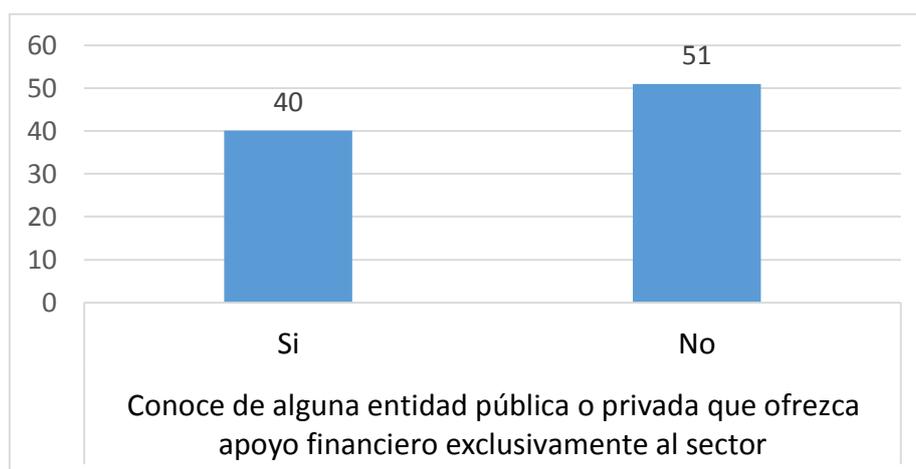
En cuanto a la interrogante que se deben considera que la actividad productiva que realiza cubre los intereses que paga en un prestamos, nuestros informantes manifestaron en un 51.6% nos manifiesta que su actividad productiva no cubre los préstamos que las instituciones financiera les cobra, quedando solo un 48.4% que no comenta que la actividad que desarrollan si cubre los costos de capital que les cobran las instituciones financiera.

Por ultimo tenemos la interrogante relacionada con el monto que sería la tasa de interés anual que las instituciones financieras deberían cobrar en un préstamo, un 11% manifestó que es de 20% otro 11% no comento que sería de 19%, un 9.9% está de acuerdo que sería de 18%, otros 17.6% nos informó que sería de 17%, por otro lado un 13.2% nos comenta que debe ser de 16% , un 14.3% de nuestros colaboradores nos informa que sería del 14%, y otro 17.6% comentó que sería del 12%, por ultimo un 5.5% nos indicó que debe ser de 10%.

Tabla N° 05: Interés

		N°	%
Interés			
Conoce de alguna entidad pública o privada que ofrezca apoyo financiero exclusivamente al sector	Si	40	44.0%
	No	51	56.0%
	Total	91	100.0%

Grafico N° 05: Interés

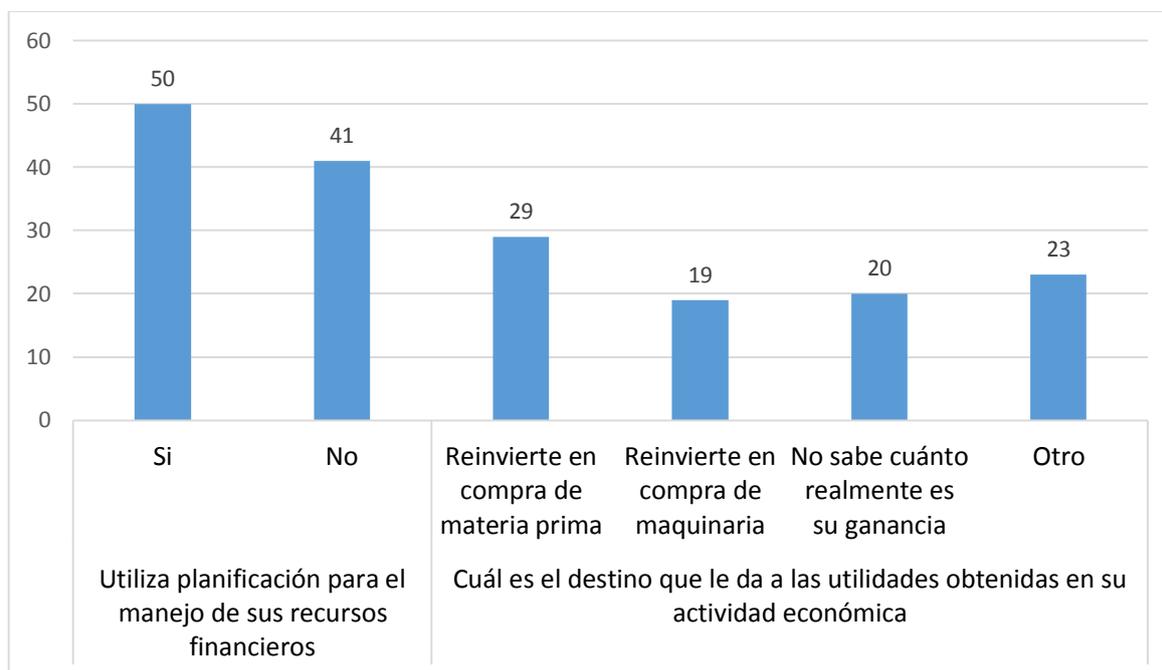


5. El Interés:

En cuanto a este indicador nuestros colaboradores al responder a la interrogante ¿si conoce alguna entidad pública o privada que ofrezca apoyo financiero exclusivo al sector? Estos nos informaron que 56% que si conocen, mientras que una 44% no conocen ninguna entidad pública o privada que concedan apoyo financiero exclusivamente a empresas del sector en estudio.

Tabla N° 06: Planeación

Planeación		N°	%
Utiliza planificación para el manejo de sus recursos financieros	Si	50	54.9%
	No	41	45.1%
	Total	91	100.0%
Cuál es el destino que le da a las utilidades obtenidas en su actividad económica	Reinvierte en compra de materia prima	29	31.9%
	Reinvierte en compra de maquinaria	19	20.9%
	No sabe cuánto realmente es su ganancia	20	22.0%
	Otro	23	25.3%
	Total	91	100.0%

Figura N° 06: Planeación

6. Planeación:

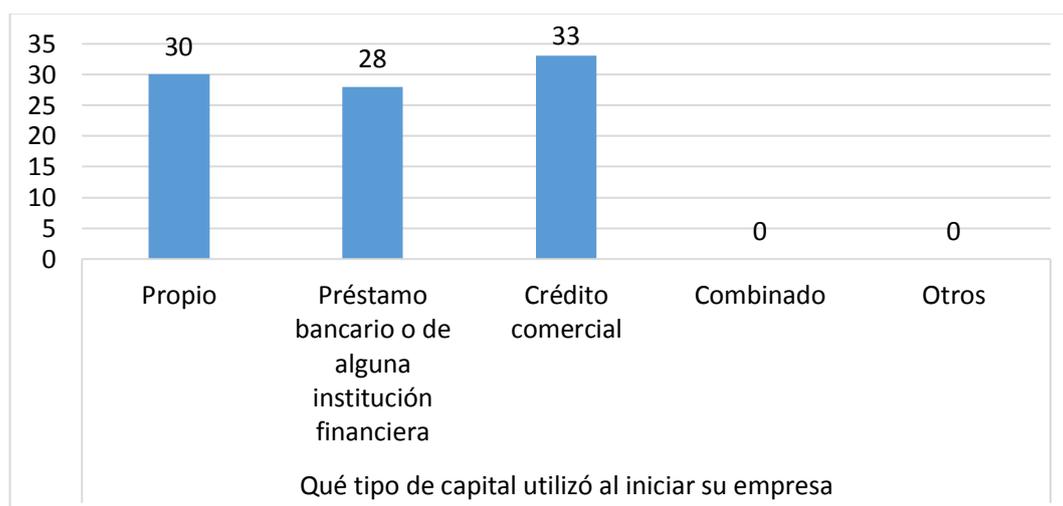
En cuanto a la planeación nuestros informantes, un 54.9% manifestaron que si utilizan la Planificación para el manejo de sus recursos financiero, mientras que un 45.1, no hace uso de estos instrumentos de gestión para el manejo de sus recursos financieros.

En cuanto al destino que le dan a las utilidades obtenidas por su actividad económica un 31.9% Reinvierte en compra de materia prima, un 22% No sabe cuánto realmente es su ganancia, un 20.9% Reinvierte en compra de maquinaria, por ultimo 25.3% lo utiliza en diversas actividades de su empresa.

Opinión del autor: Esta pregunta nos muestra la abundante falta de planeación al ejecutar el manejo de los recursos de sus empresas, no le están dando la importancia vital que merece la planificación en un negocio y así mismo no definen la actividad en la cual deben reinvertir sus ganancias. Es muy importante tomar decisiones concretas sobre objetivos claros y necesarios para dar sostenibilidad a un negocio.

Tabla N° 07: Capital

	Capital	N°	%
Qué tipo de capital utilizó al iniciar su empresa	Propio	30	33.0%
	Préstamo bancario o de alguna institución financiera	28	30.8%
	Crédito comercial	33	36.3%
	Combinado	0	0.0%
	Otros	0	0.0%
	Total	91	100.0%

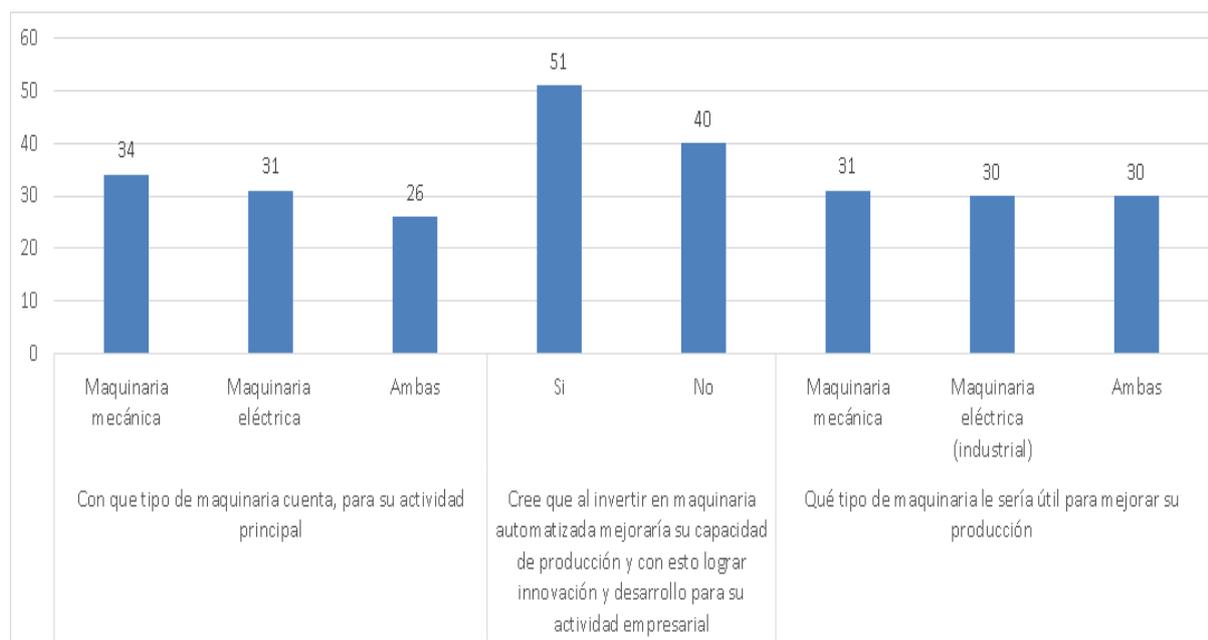
Figura N° 07: Capital

7. Capital,

En cuanto a este indicador y dando respuesta a la interrogante sobre el tipo de capital que utilizó al iniciar sus actividades empresariales, un 36.3% indicó que el origen de su capital proviene de Crédito comercial, un 33 % comentó que proviene de capital propio y un 30.80 % proviene de un Préstamo bancario o de alguna institución financiera.

Tabla N° 08: Automatización

Automatización	N°	%	
Con que tipo de maquinaria cuenta, para su actividad principal	Maquinaria mecánica	34	37.4%
	Maquinaria eléctrica (industrial)	31	34.1%
	Ambas	26	28.6%
	Total	91	100.0%
Cree que al invertir en maquinaria automatizada mejoraría su capacidad de producción y con esto lograr innovación y desarrollo para su actividad empresarial	Si	51	56.0%
	No	40	44.0%
	Total	91	100.0%
Qué tipo de maquinaria le sería útil para mejorar su producción	Maquinaria mecánica	31	34.1%
	Maquinaria eléctrica (industrial)	30	33.0%
	Ambas	30	33.0%
	Total	91	100.0%

Figura N° 08: Automatización

8. Automatización,

Teniendo en cuenta a la automatización de este tipo de organización y dando respuesta a la interrogante que tipo de maquinaria cuenta, para su actividad principal un 37.4% indica que utilizan maquinaria mecánica un 34.1 % Maquinaria eléctrica (industrial), y un 28.6 % Ambas.

En cuanto a la interrogante ¿cree que al invertir en maquinaria automatizada mejoraría su capacidad de producción y con esto lograr innovación y desarrollo para su actividad empresarial, un 56.0% manifestó que, si mejoraría su capacidad de producción y así lograr innovación y desarrollo para su actividad empresarial, un 44.0% manifestó todo lo contrario.

Por último dando respuesta la interrogante que tipo de maquinaria le sería útil para mejorar su producción?, un 34.1% maquinaria mecánica, un 33.0% maquinaria eléctrica y otro 33.0% manifiesta que es un mix es decir ambas, tanto mecánicas como eléctricas.

Opinión del autor: En la situación actual y teniendo un mercado muy competitivo la necesidad de mejora en una microempresa es constante, lograr mayor eficiencia en la producción es de vital importancia para el microempresario. Por ello el uso de maquinaria automatizada ayudaría a dar a las panaderías locales, mayor productividad y reducir costos de operaciones, brindando mayor eficiencia en esta cadena productiva y facilitar el logro de objetivos planeados.

CAPITULO VI. PROPUESTA CASO EMPRESA PANIFICADORA EL SOL DEL CUMBE.

6.1. Antecedentes de La Panadería El Sol del Cumbe.

La Panadería El Sol del Cumbe que está ubicada en Jr. Mario Urteaga N° 628, Cajamarca, surgió con la idea de los propietarios Sr. Mario Andrés Quispe López y su esposa María Pajares Ortiz para establecer su propio negocio debido a la experiencia que ellos habían adquirido en el área de panificación al trabajar de jóvenes en este oficio en otras panaderías, actualmente tenemos ya 6 locales distribuidos en la ciudad de Cajamarca. Garantizamos la calidad de nuestros productos, haciendo uso de sistemas de Inocuidad de alimentos como es el HACCP. Esto hace también que, además de brindar una buena atención, cuidemos la salud de nuestros clientes.

“La Panadería El Sol del Cumbe” es una empresa que se dedica a la elaboración de productos panificados actualmente en diferentes variedades de panadería, galletería y pastelería, además de la comercialización de productos afines a nuestro rubro. Nuestra empresa se encuentra abocada a la capacitación constante de su personal, en nuevas técnicas de panificación, galletería y pastelería, con la finalidad de ofrecer productos de calidad, orientados a la satisfacción de las necesidades de nuestros clientes

La empresa desde un inicio se ha dedicado a la elaboración de panes, tortas, pasteles, embolsados, bocaditos cafetería y bebidas, por lo que ellos pretenden mantener el negocio, crecer e innovar en la industria como por ejemplo manejan la idea de elaborar nuevos producto o variedad de ellos como pasteles para ocasiones especiales.

La empresa cuando inicio lo hizo con capital propio con los ahorros que tenían de sus ingresos y con ayuda de un familiar que proporciono ciertos recursos incluyendo un vehículo para la distribución del pan.

La empresa no ha tenido la necesidad de financiamientos externos con entidades bancarias, por lo que el inicio de esta se ha logrado con capital propio y de familiares cercanos, y su mantenimiento es gracias a los ingresos obtenidos de sus operaciones diarias.

Actualmente la empresa distribuye sus productos en las áreas correspondientes a los barrios principales de Cajamarca como son Barrio San Sebastián, Barrio San Pedro, Barrio San Martín, Barrio San José, incluido el distrito de baños del Inca.

Actualmente la empresa percibe un estimado de ingresos por ventas equivalentes a S/ 25,000.00 mensuales.

En la actualidad la empresa cuenta con un capital mayor al que la ley establece de S/ 20,000.00 por lo que la empresa a legalizar su negocio para luego evitar problemas con el fisco, nos manifiestan que de ser así la empresa se constituirá como una sociedad de personas específicamente en una con nombre colectivo debido a que quieren mantenerlo como un negocio familiar y que no lo consideran un negocio grande para aceptar socios externos que den sus aportaciones, sino que trabajar con el capital con el que cuentan y realizar inversiones con las aportaciones de los mismos familiares respondiendo todos en igual medida por la empresa.

6.2. Estructura Organizacional:

La Panadería “El Sol del Cumbe” Ltda., dispondrá de un organigrama siguiente:

a. Junta General de Socios

Es la máxima autoridad, administrada por el Presidente y el Gerente General. Sus atribuciones, a más de las señaladas en el estatuto de la organización, serán:

- Nombrar y remover por causales legales al Presidente y Gerente General;
- Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales, aumento o disminución de capital, reservas especiales o facultativas;

- Disponer la apertura o supresión de sucursales;
- Dictar los reglamentos internos;
- Autorizar al Gerente General, el otorgamiento de fianzas y garantías para enajenar o hipotecar bienes inmuebles, cualquiera que sea su valor;
- Aprobar el presupuesto y el plan general de actividades de la panificadora;
- y,
- Cumplir con los demás deberes y ejercer las demás atribuciones establecidas en la Ley, estatutos, reglamentos y resoluciones de la misma Junta General.

b. Gerente General

Será nombrado por la Junta General de Socios, por un período de uno a cuatro años consecutivos, pudiendo ser reelegido indefinidamente. Serán sus deberes y atribuciones, entre otras:

- Representar legal, judicial y extrajudicialmente, administrando a la panificadora “La Panadería El Sol del Cumbe” con sujeción a los requisitos y limitaciones que imparte la Ley y los estatutos;
- Dirigir e intervenir en todos los negocios y operaciones de la Panificadora;
- Abrir cuentas corrientes bancarias, girar, aceptar cheques, letras de cambio y otros valores negociables;
- Conferir poderes, previa autorización de la Junta General de Socios;
- Tener bajo su responsabilidad todos los bienes de la “La Panadería El Sol del Cumbe” y, vigilar la contabilidad y archivos de la misma;
- Firmar los certificados de aportaciones y los cheques por egresos de fondos;
- Presentar anualmente a la Junta General un informe sobre los negocios sociales, incluyendo cuentas, balances y demás documentos pertinentes;
- Elaborar el presupuesto anual y el plan general de actividades;

- Estará encargado del recurso humano de la “La Panadería El Sol del Cumbe” Cía. Ltda., pudiendo contratarlo o removerlo de sus funciones; y,
- En general, tendrá todas las facultades necesarias para el buen manejo y administración de la Panificadora y todas las atribuciones y deberes determinados en la Ley y en el Estatuto.

c. **Área de Producción**

El área productiva estará conformada por las sub áreas de: bodega, producción y control de calidad.

La **Bodega** estará bajo la responsabilidad de una persona quien será el custodio de los inventarios y bienes que en ella se encontraren, teniendo entre sus funciones principales:

- Llevar un registro de existencia de la materia prima y bienes entregados en custodia;
- Encargarse del buen mantenimiento de la bodega y de los bienes a él encomendados; y,
- Responderá sobre cualquier diferencia encontrada en los inventarios realizados.

Los encargados de la sub área de **Producción** tendrán la responsabilidad de:

- La óptima utilización de la materia prima empleada en la elaboración del producto final;
- Producción de calidad en el tiempo estipulado para el efecto; y,
- Adecuada utilización de los equipos y materiales existentes en el área.

El control de calidad, se resume en el conjunto de procedimientos que se desarrollen para mantener y mejorar la calidad del producto. En este sentido la sub área de **Control de Calidad** estará encargada de establecer controles a los medios de producción, al proceso de elaboración de pan y al producto final en el local de ventas. Además, deberá determinar un estándar, controles al azar y efectuar ajustes para alcanzar una mejor calidad.

d. **Área de Comercialización y Ventas**

Ésta área llevará a su cargo entre otras funciones principales:

- La atención directa al público;
- Conservación del producto en el local de expendio;
- Buen mantenimiento del local de venta; y,
- Responsabilidad sobre las ventas y su recaudación.

e. **Área Administrativa**

El área administrativa se divide en dos sub áreas: administración y contabilidad.

- La **Administración** estará a cargo del Gerente General, de quien ya se ha resumido sus funciones y quien se encargará del control de calidad de la Panificadora.
- Las funciones del **Contador** serán asumidas por un Contador Público Colegiado , CPC, quien tendrá entre sus funciones básicas:
 - Diseñar, implementar y mantener un sistema de contabilidad para “La Panadería El Sol del Cumbe”
 - Adoptar las normas contables expedidas por el Colegio de Contadores;
 - Llevar la contabilidad de la Panificadora;

- Elaborar los estados e informes contables; y,
- Llevar a cabo las labores de análisis de la información contable para la toma de decisiones.

6.3. Análisis FODA

En el caso de la “La Panadería El Sol del Cumbe”, su funcionamiento esta en base a factores concretos para determinar con precisión las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades; sin embargo, se puede determinar algunos aspectos positivos y negativos, en el ramo de la panificación y encasillarlos dentro de cada una de dichas variables

Variables del ámbito interno

Fortalezas

- La elaboración con calidad y su venta a precios convenientes, constituye un buen negocio.
- Entre los socios existe un Ingeniero de Industrias alimentarias con especialidad en Panificación, repostería y galletería
- Por la característica del producto (pan), la venta es al contado.
- Posibilidades de elaborar otros productos (galletas, pasteles)

Debilidades

- Escasez de recursos económicos de los potenciales inversionistas
- Escasez de mano de obra calificada

Variables del ámbito externo

Oportunidades

- El pan es un alimento importante en la dieta alimenticia
- Crecimiento de la población y mayor consumo de pan

- Actividad que genera mayores ingresos y empleo
- Mayor consumo de materia prima e insumos nacionales
- Mayores iniciativas para la fabricación de cierta maquinaria y equipos

Amenazas

- Elevada competencia de las panaderías de la Ciudad
- Competencia no controlada por las instituciones de salud y calidad
- Liberalidad en la fijación de precios
- Deficiente disponibilidad de servicios básicos (luz, agua, telefonía)
- Constante fluctuación de los precios de las materias primas e insumos para su elaboración
- Elevados precios de las maquinarias, equipos e instalaciones requeridas.

6.4. Diagnóstico

6.4.1. Situación actual.

Actualmente el establecimiento es reconocido como “Panadería el Sol del Cumbe” cuenta con: planta y equipo industrial moderno el cual incluye dos batidoras, dos hornos industriales, diez bandejas, un clavijero y una vitrina para exhibir el producto toda esta gama de herramientas utilizadas le permite cubrir la demanda que esta tiene en su totalidad.

A pesar de tener gran demanda del producto la “Panadería el Sol del Cumbe” se ha conformado solamente a surtir un determinado mercado el cual reside en diferentes puntos de la ciudad de Cajamarca.

De las utilidades obtenidas la empresa ha adquirido un vehículo que le facilita el traslado del producto hasta las tiendas que les provee; además cuenta con 25 empleados para cubrir la demanda existente.

6.5. ANÁLISIS INTERNO.

6.5.1. Capacidad Administrativa/Operativa.

a) Planeación.

- **Misión y Visión:** La empresa no cuenta formalmente con misión y visión por escrito, pero si la poseen de manera empírica y es del conocimiento del propietario y de los trabajadores.
- **Valores:** La empresa no cuenta con Valores plenamente definidos, pero son transmitido por el propietario de manera informal, y así son de conocimiento y aceptación por todos los colaboradores.
- **Objetivos Organizacionales:** No están formalmente definidos en la empresa y son planeados informalmente basándose en la experiencia del propietario mismo y las circunstancias que se presenten.
- **Políticas:** No las posee en forma escrita ni de conocimiento informal, y se rigen según la experiencia y conocimiento del propietario.
- **Reglas:** No existen normas ni lineamientos precisos que rijan una situación en particular dentro de la empresa.
- **Metas:** No existen metas definidas en forma escrita, solo en forma empírica. El propietario espera que su negocio pueda crecer en el corto plazo.
- **Presupuestos:** La empresa elabora presupuestos mensuales para sus operaciones, en estos presenta información sobre compras, mano de obra y carga fabril.

b) Organización.

- **Estructura Organizacional:** La organización no cuenta específicamente con una división de operaciones, no cuenta con un organigrama establecido sino más bien las decisiones de la empresa las toma únicamente el propietario.

- **Departmentalización:** Existe división del trabajo pero de una forma informal la gerencia es la que asigna las tareas que le corresponden a cada empleado.
- **Jerarquización:** Se encuentra un jefe y es el mismo propietario, no existe un encargado por área de trabajo, todos las demás personas son colaboradores y no poseen ningún tipo de autoridad.
- **Unidad de mando:** La gerencia es la unidad de mando de toda la empresa.
- **Autoridad:** Existe una autoridad vertical que parte y fluye desde el propietario hacia los demás colaboradores.
- **Tramo de Control:** El número de trabajadores le permite al propietario comunicarse y dirigirse de manera directa con sus colaboradores.
- **Centralización:** Todas las actividades que se realizan en la empresa están centralizadas en la gerencia.
- **Manuales Administrativos:** No existen documentos que sirvan como medios de comunicación y coordinación para guiar la realización de las actividades.
- **Cultura Organizacional y Clima Organizacional:** Existe un excelente ambiente laboral ya que los empleados se relacionan entre sí, tratan siempre de ser unidos en lo que sea posible y ayudarse unos a otros para facilitarse el trabajo y evitarse problemas, y de esta forma alcanzar un ventaja para empresa.

c) Integración.

- **Reclutamiento:** Esta se realiza cuando existe la necesidad de nuevos empleados, se realiza a través del reclutamiento interno y como principal fuente es el contacto personal, es decir el gerente debe conocer las referencias del candidato para poder o no ser aceptado.
- **Selección:** Se realiza por medio de exámenes como:
 - Conocimientos generales sobre todo lo relacionado a la elaboración de pan.

- Conocimientos requeridos sobre el puesto a ocupar.
- Habilidades y destrezas que pueda tener el candidato y que puedan servir de pivote dentro de la empresa.
- **Contratación:** es permanente para todos los empleados en las diferentes áreas de la empresa.
- **Inducción:** No se realiza en la empresa.
- **Evaluación del desempeño:** No se realiza ningún tipo de evaluación.

d) Dirección.

- **Tipo de Liderazgo:** El propietario considera el tipo de liderazgo democrático y visionario ya que permite a los empleados tomar algunas decisiones encaminadas al mejoramiento de los procesos de producción y de administración, como también tiene una visión a futuro a poder ingresar a nuevos mercados hasta expandirse.
- **Toma de Decisiones:** La toma de decisiones es meramente función del propietario, pero cuando es necesario los empleados tienen la libertad de poder aportar sus criterios y alternativas ante una determinada situación.
- **Motivación:** Existe una motivación basada en la teoría del reforzamiento, en la cual la empresa ha creado las condiciones de trabajo necesarias para que el empleado se sienta bien y pueda ser eficiente en lo que hace.
- **Supervisión:** El gerente es el que realiza la supervisión de las actividades que desarrollan los demás empleados.
- **Comunicación:** La comunicación existente entre los empleados y el propietario es una comunicación directa puesto que es él quien dirige y coordina a los empleados.
- **Manuales de funciones:** Los empleados no cuentan con ningún manual que le ayude al desarrollo y a cómo saber que exige la empresa.

e) Control.

- ❖ **Control de Operaciones:** Es establecido por el gerente en forma lineal y permite:
- ❖ Distribución de la planta nos permite verificar eficientemente el abastecimiento de todos los insumos y el proceso de producción.
- ❖ Se realiza control correctivo de la maquinaria.
- ❖ La distribución física de la planta permite el suministro de materiales, insumos y mano de obra calificada.
- ❖ La planta, el equipo, el capital y maquinaria son propios.
- ❖ **Control de Calidad:** Es realizada por el gerente, pero al mismo tiempo cada trabajador es responsable de corregir cualquier desvío en los estándares de calidad en cuanto a la elaboración del pan se refiere.
- ❖ **Control de Cantidad:**
- ❖ Insumos suficientes y necesarios para realizar el proceso de elaboración del pan con el fin de evitar pérdidas por incumplimientos de entrega de pedidos.
- ❖ El volumen de producción no está definido ya que la empresa produce en base a la demanda de los productos, exigencias de los clientes, rendimiento del trabajador, pero sobre todo en función de las órdenes de trabajo.
- ❖ **Control de Tiempo:** Si existe control de tiempos de producción, para cada variedad de pan, pero estos tiempos no están establecidos por escrito, sino que son de conocimiento de los panificadores.
- ❖ **Control de Inventarios:** Si existe control de inventarios en forma manual, más que todo de materia prima, insumos y productos terminados, es realizada por el gerente.
- ❖ El gerente otorga al empleado la lista de todos los materiales e insumos a utilizar en el proceso de fabricación del pan, para evitar pérdidas y desperdicios.

- ❖ Control de productos terminados, se llevan un registro de todo el pan terminado el cual se pone a disposición de los clientes, cabe señalar que, en cuanto al inventario se considera el factor de realización y el riesgo de vencimiento.
- ❖ **Control de Personal:** El gerente realiza una supervisión constante a los empleados en los siguientes aspectos:
 - ❖ Controles de asistencia y retrasos mediante registros de hora de entrada y salida.
 - ❖ Registros de faltas justificadas por motivos médicos, y las no justificadas.
 - ❖ Registros de pago de cada trabajador.
 - ❖ Capacitación de uso e nuevos insumos y maquinaria.
- ❖ **Control de Desperdicio:** Casi no se produce, debido a que se trabaja en base a órdenes de trabajo, por lo que casi no se genera desperdicio. El pan sobrante, se coloca en los exhibidores disponible para la venta.

Capacidad Operativa o de Producción.

En la “Panadería el Sol del Cumbe” para poder determinar la capacidad operativa se deben analizar los siguientes aspectos: procedimientos, materiales, mano de obra, herramientas, infraestructura y capacidad instalada

- **Procesos:** Si existen procesos ya establecidos pero de forma empírica.

El proceso de elaboración del pan comienza con el peso de los ingredientes en una balanza, para garantizar la cantidad exacta de los ingredientes, posteriormente estos se trasladan a una maquina llamada batidora o amasadora para mezclar los materiales. Una vez obtenida la mezcla deseada pasa al proceso de formación del pan. El caso de que el pan sea con levadura, necesita un tiempo de crecimiento aproximado de 2 horas, para posteriormente pasar al proceso de horneado. En el caso del pan sin levadura, una vez finalizado el proceso de formación se introduce directamente al horno.

- **Materiales:** Si cuenta con los materiales necesarios para iniciar la elaboración de sus productos. Entre estos tenemos:
 - **Harina suave:** Esta calidad de harina es ideal para la elaboración de repostería, pasteles, tortas, pudines, pan cakes, galletas, polvorones y otros panes variados.
 - **Harina fuerte:** Esta calidad de harina es ideal para la elaboración de panes simples, dulces y de molde, hojaldres, así como otros panes variados.
 - **Harina Semifuerte,** Esta calidad de harina es ideal para la elaboración de pan cakes, pudines, tortas, galletas, tortillas de harina y empanizados.
 - **Harina especial:** es la harina panadera por excelencia, su gran extensibilidad permite la consecución de grandes volúmenes en el pan, amasados rápidos y fermentaciones finales relativamente rápidas (de entre una hora y hora y media). Por este mismo motivo, tolera altos porcentajes de masa madre, lo que facilita la obtención de barras de gran sabor y buena conservación.
 - **Levadura:** es necesaria para hacer inflar la masa, el gas carbónico estira el gluten dando a la miga su estructura porosa y ligera, la levadura influye en el aroma de la miga gracias a los productos secundarios de fermentación. afrecho,
 - **Royal:** polvo que se utiliza para cocinar los pasteles y que su masa crezca
 - **Jalea, dulce, azúcar a granel, azúcar glas, huevos, leche, pasas, y** otros materiales que son específicos para cada tipo de pan.

- **Mano de Obra:** La empresa cuenta con 5 trabajadores, capital humano suficiente para el desarrollo de las actividades productivas, es decir mano de obra calificada y especializada en la elaboración de pan.
- **Herramientas:** La empresa cuenta con las herramientas necesarias para poder elaborar sus productos, entre las herramientas tenemos:
 - **2 Batidoras:** son indispensable para poder mezclar todos ingredientes para elaborar el pan.
 - **2 Amasadoras:** necesarias para poder hacer que todos los componentes de la harina pierdan su individualidad.
 - **Mesas:** necesarias para realizar los procesos de formación y de corte de la masa
 - **2 Hornos Industriales:** indispensable para realizar el proceso de cocimiento del pan.
 - **Moldes para llenar y formar:** necesarios para poder realizar el proceso de formación del pan.
 - **Moldes para cortar:** se utilizan para cortar el pan.
 - **Rodillos:** necesarios para estirar la masa y mezclar bien los ingredientes.
 - **Azafates:** se utilizan para colocar las piezas de pan.
 - **Tijeras:** necesarias para picar el pan para que no agarre aire,
 - **Espátulas:** se utilizan para voltear el pan o cambiar de posición el pan.
 - **Brochas:** se utilizan para aplicar algunos ingredientes al pan,
 - **Guantes, gabachas, gorros y caretas:** son necesarios para garantizar la higiene y seguridad de los empleados.

❖ **Infraestructura:**

- El espacio físico es adecuado para llevar a cabo las operaciones eficientemente.
- Buen estado de la infraestructura.
- Escasa ventilación pero al mismo tiempo es necesaria para la elaboración del pan.
- La temperatura del ambiente es moderada.
- La iluminación del recinto es adecuada.

❖ **Capacidad Instalada.**

En términos de la industria manufacturera en general, la capacidad instalada se refiere al volumen de producción que se puede obtener con los recursos disponibles de una compañía en determinado momento (recursos como dinero, maquinaria y equipos, personal, instalaciones, etc.).

La manera de obtenerla, es calcular cuántas unidades de producto puede la empresa fabricar por hora, y multiplicar eso por las horas laborables disponibles. Normalmente se calcula por familia de productos, ya que son los que comparten un proceso similar y nos puede dar una tasa de producción promedio. En relación a la capacidad instalada, “Panadería el Sol del Cumbe” posee una capacidad de producción total de 15 variedades de pan dulce y pan francés.

❖ **Capacidad Mercadológica - Comercial.**

Dentro de esta capacidad se ha tomado en cuenta las cuatro variables de la mercadotecnia mejor conocida como las P’s: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

- **Producto:** Dentro de esta se encuentran las características con las que cuenta el producto. En la “Panadería el Sol del Cumbe” se fabrican una variedad de pan como: pan de torta, pan francés, pan de agua, cachangas, etc. Al momento de realizar una venta es obligación del vendedor darle a conocer todas las

características que posee el producto, para que el cliente este lo suficientemente informado.

- **Precio:** El precio varía según el tamaño, la cantidad y calidad del pan en cuanto a materia prima y los insumos que se ha utilizado para su elaboración, es importante considerar que la empresa trata siempre de ofrecer sus productos a los clientes con el mejor precio posible del mercado, para tratar de hacer la diferencia entre sus competidores.
- **Plaza:** Dentro de esta variable se encuentran los canales de distribución y en el caso de la “Panadería el Sol del Cumbe” el canal de distribución es el más corto, es decir, Productor – Distribuidor - Consumidor final, ya que esta posee su propio establecimiento donde se fabrica y luego se distribuye en las diferentes tiendas hasta llegar al consumidor, este tipo de distribución se ha convertido en una ventaja para la empresa, ya que le ha permitido que sus productos puedan ser reconocidos en la zona en que está ubicada la empresa.
- **Promoción:** En relación con esta variable la empresa refleja una carencia de publicidad, ya que no cuenta con estrategias de mercadeo y por ende tampoco con un logotipo y eslogan que los pueda identificar y a la vez diferenciar de la competencia. Esto en cierta medida es una desventaja para la empresa ya que la promoción es una variable muy importante porque ayuda a que la empresa pueda ser conocida por la mayor cantidad de posibles compradores.

❖ **Capacidad Financiera.**

Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones por citar algunas.

En los años de existencia de “Panadería el Sol del Cumbe” ha tenido sus tiempos de estabilidad y crisis económica, situaciones normales en la operación de un negocio, la empresa siempre se ha dedicado a la elaboración y comercialización de pan dulce. Actualmente la Panadería, después de tener un cambio significativo en cuanto a las operaciones y procesos de producción, le ha permitido mejorar las ventas del pan, dicha acción ha generado cambios positivos en cuanto a la situación financiera de la empresa, porque recupera mucho más rápido el capital invertido en la producción. Gracias a las modificaciones que se han realizado para mejorar la entrada de ingresos provenientes de los clientes y esto ha permitido que tenga una pequeña base financiera permitiendo así la solvencia que se ha tenido con los gastos de operación y producción que se generan mes tras mes. La empresa lleva contabilidad formal, pero no se encuentra legalizada.

Capacidad de Recursos Humanos.

La capacidad de recursos humanos con que cuenta la “Panadería el Sol del Cumbe” está básicamente integrada por 15 empleados que se distribuyen de la siguiente manera: 10 en el área de producción, 5 en el área de administración y venta. Los empleados realizan distintas tareas en el área de producción, se encargan de formar el pan, de hornear el pan, limpieza del área de trabajo después de la producción, lavar las herramientas y maquinaria o cualquier otro utensilio. En el área administración y ventas, se encarga de las ventas en el negocio, y se encarga de repartir el pan a los diferentes clientes.

Es importante señalar que los empleados pueden contribuir en otras actividades, y no fijarse simplemente en las funciones de las áreas establecidas anteriormente. La empresa considerada los siguientes aspectos para garantizar la capacidad, seguridad, higiene y eficiencia del recurso humano:

Investigación y Desarrollo

Capacidad Tecnológica.

En cuanto al grado de tecnología que posee la “Panadería el Sol del Cumbe” se determinó que es la necesaria para hacer de esta una empresa competente en el área productiva, la maquinaria que utiliza adecuada y moderna.

La clasificación de la empresa es pequeña, sus recursos financieros son limitados, y la capacidad de poder realizar una investigación de mercado es bastante remota, ya que por lo general este tipo de investigación solo la realizan las grandes empresas. Sin embargo esto no ha sido una limitante para que la empresa se desarrolle de la mejor manera.

A pesar que no se ha realizado ningún tipo de investigación formal, el gerente siempre ha sido informado de los nuevos gustos y preferencias de sus clientes, todo esto se ha podido conocer por medio de los vendedores y los clientes mismos, en particular estos últimos son los que han ayudado en gran manera a mejorar los distintos tipos de pan.

En la empresa nunca se han impartido capacitaciones a los empleados, sin embargo, estos ponen de manifiesto su compromiso ante la empresa y los clientes en el trabajo que realizan, su profesionalismo e imaginación ya que se cuenta con los trabajadores idóneos para la elaboración de una gran variedad de pan.

Estrategia Actual.

La estrategia que está implementando la empresa es la de diferenciación en cuanto a calidad y precios bajos.

Precios y Costos: Análisis Competitivo.

La “Panadería el Sol del Cumbe” pretende ampliar el negocio a nivel regional; es por eso que está en disposición de aplicar nuevas estrategias. Respecto a precio y costos, tomando en cuenta la situación económica, sus precios están en relación al costo de

producción, ya que son productores-vendedores, obtienen un margen de utilidad aceptable.

Los volúmenes de producción son significativos respecto al tamaño de la empresa, sin embargo los precios de sus productos son competitivos en la industria de las pequeñas empresas panificadoras.

Clientes.

6.6. ANALISIS EXTERNO

6.6.1. Factores Financieros

En el presente trabajo de investigación se ha efectuado a un grupo de empresarios de la ciudad de Cajamarca dedicados a la fabricación y comercialización de pan, tortas, rosquitas, dulces, etc., una revisión de la información económica financiera y una revisión sistemática utilizada por la empresa para la organización de la misma.

Para ello se ha utilizado el método de encuesta, con base a un cuestionario cerrado, conteniendo preguntas cerradas con el fin de comprender el modelo de gestión implementado por el empresario.

Con la información recogida mediante la encuesta, se ha efectuado un informe de Debilidades y Fortalezas de gestión económico financiero y de organización de dichas empresas.

6.6.2. Las políticas Económicas:

Fomentan el crecimiento económico tanto de las grandes, medianas, pequeñas y microempresas, estas pueden alcanzar algunos beneficios derivados del crecimiento económico, como digamos mayores ingresos, mayor producción y mayores niveles de empleo, beneficiando más que todo, la producción, el

ingreso y la generación de empleo independientemente del tamaño de la empresa.

Pero si las políticas económicas están orientadas a la inversión que es fundamental, el ahorro de la economía que es otro aspecto de los principales, el gasto del gobierno o el gasto público, si estos van orientados digamos al fomento de la mediana y gran empresa, entonces prácticamente la pequeña y microempresa se ven excluidas del crecimiento o del desarrollo económico, estas se ven marginadas del crecimiento económico, es decir que los beneficios no llegan hasta los estratos de las micro y pequeñas empresas.

CONCLUSIONES

1. No existe un uso generalizado de los instrumentos y factores financieros en el sector panadero en Cajamarca, los más usados son: préstamos con instituciones financieras, proveedores, utilidades retenidas, amortizaciones, depreciaciones y venta de activos. Factores como flujos de amortización, niveles de riesgo crediticio, tasas de interés.
2. Los instrumentos y factores de financiamiento interno y externo que usan los empresarios de este sector son: Externas: entidades bancarias, cooperativas, cajas de ahorro y crédito, proveedores. Internas: Utilidades retenidas, venta de activos, depreciaciones y aportaciones de los socios.
3. Las necesidades de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector panadero en Cajamarca son: pago a proveedores, compra de materia prima e inversión en maquinaria o activos fijos.
4. La mayoría de los micro y pequeños empresarios en Cajamarca no realizan previsiones de ventas ni presupuestos de ventas. Tampoco presupuestos de producción y aprovisionamiento. No se plantean ningún objetivo de rentabilidad sobre los capitales aportados. No reconocen si la rentabilidad económica es superior al coste de la deuda. Mejorando así la gestión de estas unidades económicas.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda la creación de un sistema financiero especializado generalizado y dirigido a la micro y pequeña empresa del sector panadero, que asegure el acceso oportuno a los recursos financieros tanto para capital de trabajo como para la formación de capital (adquisición de maquinaria y equipo; adquisición o adecuación de locales empresariales; e incorporación de tecnologías limpias).
2. El mundo moderno y competitivo la necesidad de mejora es constante, lograr mayor eficiencia en la producción es de vital importancia para el empresario. Por ello el uso de maquinaria automatizada ayudaría a dar a las panaderías mayor productividad y reducir costos de operaciones, brindando mayor eficiencia en esta cadena productiva.
3. Al micro y pequeño empresario cajamarquino se recomienda afiliarse a la cámara de comercio y así poder asistir a charlas sobre cómo manejar sus negocios y obtener los conocimientos necesarios para administrar adecuadamente su empresa, así mismo saber aprovechar las oportunidades del financiamiento externo.
4. Los empresarios cajamarquinos y responsables de la administración de las micro y pequeñas empresas en el sector panadero, deben recurrir al apoyo profesional para realizar previsiones de ventas, presupuestos de ventas, establecer presupuestos de producción y aprovisionamiento. Y proponerse objetivos de rentabilidad sobre los capitales aportados y calcular si la rentabilidad económica es superior al coste de la deuda. Mejorando así la gestión de estas unidades económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Amaru, A. (2008). Administración para emprendedores, fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios (1ª. ed.). México: Pearson Educación.
- Achin, C. (2005) Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales (5ª. Ed.) ISBN: Eumed.net
- Barajas, J. (2008) Curso introductorio a la administración (3ª. ed.) México D.F, Printed. ISBN.
- Burbano, J. (2011). Presupuestos un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos. (4ª. ed.). Bogotá Colombia: Mcgraw Hill. Interamericana
- Brigham, E. y Houston, J (2006) Fundamentos de administración financiera (10ª. ed.). México: Thomson. (Centro de investigaciones económicas nacionales CIEN, 2010) micro, pequeñas medianas empresas en Guatemala disponible en: http://www.mejoremosguate.org/cms/content/files/diagnosticos/economicos/Lineamientos_PYMES_05-05-2011.pdf
- Ehrhardt, M. y Brigham E. (2007) finanzas corporativas (2ª. ed.). México editorial Cengage Learning.
- Everett E., Adam Jr., Ronald J. Ebert (2011) Administración de la producción y las operaciones. (4ª. ed.). México Pearson Educación.
- García, S. (2010). Administración financiera I. (5ª. ed.). México Conacyt.
- Gitman, L. (2007). Principios de administración financiera (11ª. ed.). México: Pearson Addison Wesley.
- Horngrén, Sundem y Stratton (2006) Contabilidad administrativa (13ª. ed.). México: Pearson educación.
- Hueso, E. (2007) Crédito bancario estudio y análisis (1ª. ed.). Costa Rica C.A.: Esco, S.L
- Leonardo, E. (2010). Incidencia de la desaceleración económica en los microcréditos Caso Cooperativa de ahorro y crédito Teculutlán, R.L. (Tesis) Universidad
- Molina, C. (2010). Pymes competitividad, dolarización y financiamiento (1ª. ed.). El Salvador C.A: UFG Editores.
- Reyes, A. (2004) Administración moderna (6ª. ed.). México Editorial Limusa, S.A. de C.V.
- Rodríguez, J. (2005) Como aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa (5ª. ed.). México, D.F. Editorial Thomson.

- Torre, A. (2008) Finanzas de Empresa II (1ª. ed.). México: Pearson Educación.
- Velásquez, L. (2012, marzo 1) inversión y desarrollo de Guatemala. Disponible en:
http://www.inversionydesarrollo.net/n/index.php?option=com_content&view=article&id=526%3A201-desarrollo-economico-deguatemala&catid=147%3Amarzo-2012&Itemid=199&lang=es
- Villareal, J. (2008). Administración financiera II. (1ª. ed.). México: Perason
- Ramos D, J.L. (2004) tesis “la gestión financiera como factor de desarrollo en las micro y pequeñas empresas de Cajamarca – sector comercio” Universidad Nacional de Cajamarca.
- Chávez G, P.A. (2007) tesis “fuentes de financiamiento para la micro y pequeña empresa en la ciudad de Cajamarca” Universidad Nacional de Cajamarca
- GOMERO G, N.A. (2003) tesis “participación de los intermedios bancarios y no bancarios en el desarrollo de las mypes textiles en lima metropolitana 1990 al 2000
- NOMBERTO H, F. (2010) Tesis “el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la ciudad de Pacasmayo periodo 2009” La Libertad
- <http://www.ipyme.org/es-ES/InsFinan/Paginas/ListadoInstrumentos.aspx>
- <https://elcomercio.pe/economia/peru/instrumentos-financieros-rentables-2015-mc-f-209930>
- (Instituto Nacional de Estadística [INEI], 2012) encuesta nacional del empleo e ingresos.

ANEXO 01: Cuestionario de opinión

Variables de estudio	Indicadores	Objetivos	Cuestionario de opinión
Fuentes de financiamiento	Fuentes de financiamiento	Conocer qué tipo de financiamiento interno y externo utilizan los empresarios Definir las necesidades de financiamiento del sector confección de la ciudad de Mazatenango, caracterizando sus requerimientos de forma cuantitativa.	1. ¿Conoce que son fuentes de financiamiento? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 2. ¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento que ha utilizado? Proveedores Préstamos con instituciones financieras Préstamos particulares con intereses Utilidades retenidas Depreciaciones y amortizaciones Venta de activos 3. ¿En los últimos 2 años Usted solicitó algún préstamo con alguna institución financiera? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
	Entidades financieras	Detallar qué entidades financieras utilizan los empresarios como principal fuente de financiamiento.	4. ¿Cuál ha sido la entidad financiera que le ha otorgado financiamiento? Bancos <input type="checkbox"/> Cajas de ahorro y Crédito <input type="checkbox"/> Cooperativas <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
	Préstamo bancario	Conocer el destino de los recursos financieros del crédito obtenido, así como las posibles causas de morosidad. Identificar las limitaciones que tiene el empresario al momento de solicitar un préstamo.	5. ¿Cuál fue el destino del préstamo adquirido? Capital de trabajo: son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. Es la diferencia entre lo que se posee menos lo que se debe. <input type="checkbox"/> Pagos a Proveedores <input type="checkbox"/> Compra de Materia Prima Inversión en Maquinaria/ Otros 6. ¿Cuánto es el monto de crédito que ha solicitado? _____ S/10,000 _____ S/20,000 _____ S/30,000 _____ S/ 50,000 7. ¿Cuál sería el motivo por el que no utilizaría un préstamo proveniente de una institución financiera? Altas tasas de interés <input type="checkbox"/> Incertidumbre sobre la situación económica <input type="checkbox"/> Demasiados requisitos <input type="checkbox"/> Otro especifique: _____ 8. ¿Al momento de aprobarle el préstamo le indicaron que se le cobraría una cantidad por costos administrativos? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
	El crédito	Indicar la tasa de interés que manejan las instituciones financieras y el porcentaje que el sector confección estaría de acuerdo que se aplique a un crédito	9. ¿Sabe cuál es la tasa porcentual de intereses que paga en préstamo? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 10. ¿Considera que la actividad productiva que realiza cubre los intereses que paga en un préstamo? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 11. ¿Cuál sería la tasa de interés anual que las instituciones financieras deberían cobrar en un préstamo? 10% _____ 12% _____ 14% _____ 16% _____ 17% _____ 18% _____ 19% _____ 20% _____

Variables de estudio	Indicadores	Objetivos	Cuestionario de opinión
	Interés		12. ¿Conoce de alguna entidad pública o privada que ofrezca apoyo financiero exclusivamente al sector? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
	Planeación	Interpretar de qué manera los empresarios, aplican la planificación, en el manejo de los recursos financieros.	13. ¿Utiliza planificación para el manejo de sus recursos financieros? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 14. ¿Cuál es el destino que le da a las utilidades obtenidas en su actividad económica? _____Reinvierte en compra de materia prima _____Reinvierte en compra de maquinaria _____Lo utiliza para consumo _____No sabe cuánto realmente es su ganancia Otro especifique.
	Capital		15. ¿Qué tipo de capital utilizó al iniciar su empresa? Propio Préstamo bancario o de alguna institución financiera Crédito comercial, Combinad Otros:
	Automatización	Identificar con que tipo maquinaria operan actualmente los empresarios dedicados a la confección y especificando sus necesidades de inversión	16. ¿Con que tipo de maquinaria cuenta, para su actividad principal? Maquinaria mecánica Maquinaria eléctrica (industrial) Ambas 17. ¿Cree que al invertir en maquinaria automatizada mejoraría su capacidad de producción y con esto lograr innovación y desarrollo para su actividad empresarial? Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> 18. ¿Qué tipo de maquinaria le sería útil para mejorar su producción? _____Maquinaria mecánica _____Máquina eléctrica _____Ambas

FORMULACION DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÒTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA	INSTRUMENTOS
<p>Pregunta Principal</p> <p>¿Cuáles son los instrumentos y factores del financiamiento que permitan la mejora de la Gestión de las micro y pequeña empresa del sector Panadero, de la ciudad de Cajamarca?</p> <p>Pregunta Especifica</p> <p>4) ¿Qué tipo de instrumentos y factores de financiamiento interno y externo utilizar los empresarios del sector?</p> <p>5) ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento del sector panadero de</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Identificar cuáles son los instrumentos y factores del financiamiento que permitan la mejora de la gestión de la micro y pequeña empresa del sector Panadero, de la ciudad de Cajamarca.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>- Conocer qué tipo de instrumentos y factores de financiamiento interno y externo utilizan los empresarios del sector</p> <p>- Definir las necesidades de financiamiento del</p>	<p>Hipotesis General</p> <p>Las Micro y Pequeñas Empresas del sector panificador de la ciudad de Cajamarca mejorarán su gestión empresarial si analizan y observan adecuadamente los instrumentos y factores de financiamiento</p>	<p>- Variable independiente:</p> <p>Instrumentos y Factores de Financiamientos</p> <p>Según Baca (2006) indica que el financiamiento es el conjunto de recursos monetarios necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios de capital. Los factores de financiamiento son las alternativas financieras para obtener fondos Monetarios, para la realización de un proyecto. Instrumentos internos y externos que utiliza una empresa para obtener recursos.</p> <p>b) Definición operacional</p>	<p>Factores de Financiamientos</p> <p>- Financiamiento interno</p> <p>Merton, (2003) indica que el financiamiento interno son fuentes generadas dentro de la misma empresa como resultado de sus operaciones y promoción, incluyendo fuentes como utilidades retenidas y reinvertidas, salarios devengados o cuentas por pagar, depreciaciones y amortizaciones. Un ejemplo sería si la empresa obtiene utilidades y las reinvierte en la compra de equipo nuevo, convirtiéndose en un autofinanciamiento.</p> <p>- Financiamiento externo</p> <p>Merton, (2003) el financiamiento externo ocurre</p>	<p>- Financiamiento a corto plazo</p> <p>- Financiamiento a corto plazo</p> <p>- Entidades financieras</p> <p>- Bancos comerciales</p> <p>- Cooperativas</p> <p>- ONGs</p> <p>- Instrumentos de Financiamiento</p> <p>- Préstamo bancario</p> <p>- El crédito</p>	<p>La ejecución del proyecto de investigación se realizara a través de la aplicación de los métodos de investigación que a continuación se indican:</p> <p>- Comparativo:</p> <p>- Histórico</p> <p>- Deducción-Inducción</p>	<p>- Deducción-Inducción</p> <p>- La entrevista personal</p> <p>- La encuesta.</p> <p>- Fichaje bibliográfico</p> <p>- Análisis estadístico de los datos</p> <p>- Herramientas de estadística descriptiva</p> <p>- Herramientas de estadística inferencial</p>

<p>la ciudad de Cajamarca?</p> <p>6)¿Qué entidades financieras utilizar los empresarios como principal fuente de financiamiento</p> <p>7)¿Qué instrumentos y factores de financiamiento se necesita para mejorar la gestión de las micro y pequeñas empresas del sector panadero, específicamente de la panadería el Sol del Cumbe de la ciudad de Cajamarca?</p>	<p>sector panadero de la ciudad de Cajamarca</p> <p>- Detallar que entidades financieras utilizan los empresarios como principal fuente de financiamiento</p> <p>- Proponer instrumentos y factores de financiamiento para mejorar la gestión de las micro y pequeñas empresas del sector panadero, específicamente de la panadería el Sol del Cumbe de la ciudad de Cajamarca.</p>		<p>Fuente de financiamiento: es la forma en que una empresa adquiere recurso financiero para su funcionamiento, abasteciéndose de dinero, líneas de crédito o fondos de cualquier tipo para alcanzar sus fines. Y las factores de financiamiento son las alternativas financieras que se tienen para obtener fondos monetarios. Indicadores.</p>	<p>siempre que los administradores de las empresas tienen que obtener fondos de terceras personas (prestamistas o inversionistas), una fuente externa importante, en especial el comercio mayorista y detallista, son los créditos de proveedores por concepto de compra de materias primas y mercancías. Estos créditos se otorgan de manera informal sin contratos. De igual forma ocurre con los anticipos de clientes, que son cantidades de dinero que estos pagan por concepto de compra anticipada de materiales o mercancías. Aching, (2005) indica que el financiamiento externo son aquellos otorgados por terceras personas tales como: proveedores, créditos bancarios entre otros.</p>			
---	---	--	--	---	--	--	--

			<p>- Variable dependiente:</p> <p>- Gestión Empresarial</p> <p>La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. Con frecuencia se promocionan en la empresa a trabajadores competentes para asumir cargos de responsabilidad, pero si no se les recicla, seguirán trabajando como siempre. No se percatan que han pasado a una tarea distinta y pretenden aplicar las mismas recetas que antaño.</p>	<p>PLANIFICACIÓN</p> <p>"Tener una visión global de la empresa y su entorno, tomando decisiones concretas sobre objetivos concretos"</p> <p>ORGANIZACIÓN</p> <p>"Obtener el mejor aprovechamiento de las personas y de los recursos disponibles para obtener resultados" ‰</p> <p>PERSONAL "El entusiasmo preciso para organizar y motivar a un grupo específico de personas" ‰</p> <p>DIRECCIÓN "Un elevado nivel de comunicación con su personal y habilidad para crear un ambiente propicio para alcanzar los objetivos de eficacia y rentabilidad.</p> <p>CONTROL</p> <p>"Cuantificar el progreso realizado por el personal en cuanto a los objetivos marcados"</p>		
--	--	--	---	---	--	--

