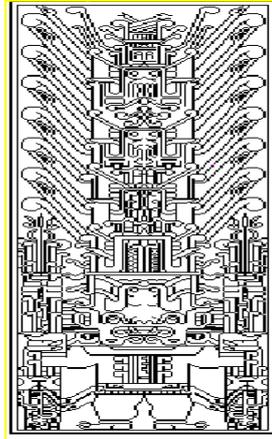


**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO**



TESIS:

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

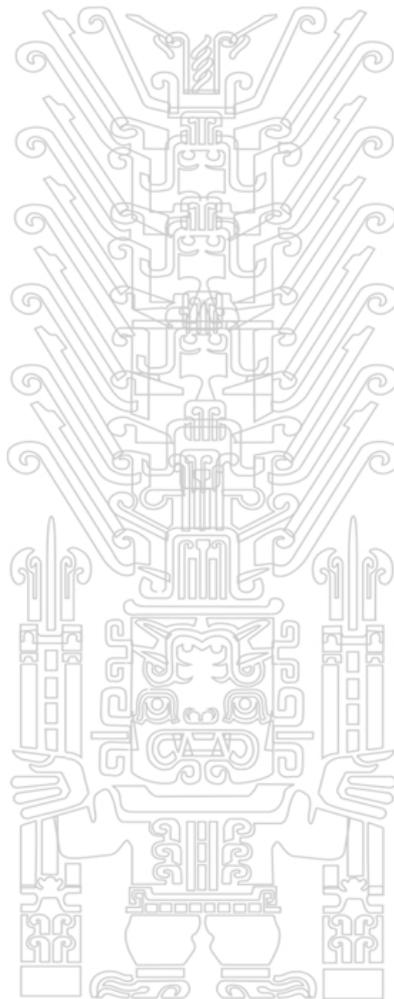
PRESENTADA POR:

FÉLIX PEÑA CUELLAR

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
FINANZAS**

LIMA- PERÚ

2018



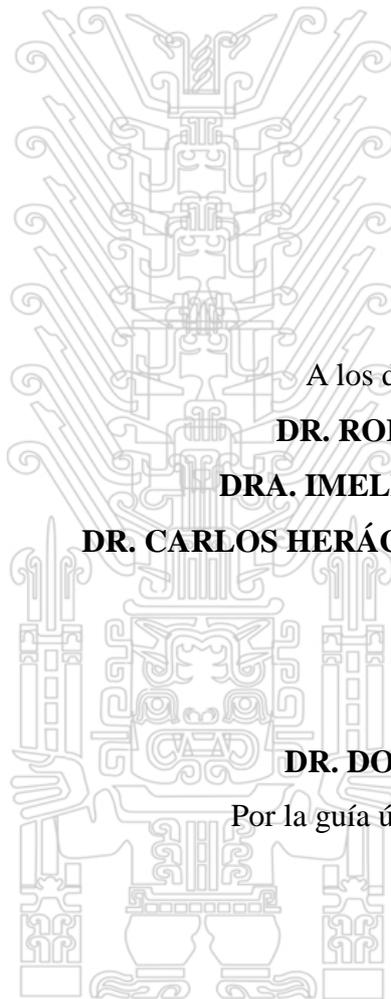
Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

DEDICATORIA:

A la familia.

FÉLIX PEÑA CUELLAR

UNFV



AGRADECIMIENTO:

A los distinguidos Miembros del Jurado:

DR. ROBERTO CUMPEN VIDAURRE

DRA. IMELDA IRAIDA TRANCON PEÑA

DR. CARLOS HERÁCLIDES PAJUELO CAMÓNES

Por su objetividad profesional.

Asimismo para mi asesor:

DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS

Por la guía útil en el desarrollo de este trabajo.

Muchas

FÉLIX PEÑA CUELLAR

RESUMEN:

Este trabajo denominado: “**LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA METROPOLITANA**”; cuyo problema se encontró en el deficiente desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Dicho problema se concreta en los inconvenientes en la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas empresas. Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera las decisiones de financiamiento podrán proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana? Ante la problemática se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: Las decisiones de financiamiento proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la manera como las decisiones de financiamiento podrá proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. La investigación es de tipo básica o pura; del nivel descriptivo-explicativo; se utilizó los métodos descriptivo e inductivo. El diseño es el no experimental. La población estuvo compuesta por 134 personas y la muestra estuvo compuesta por 100 personas. El tipo de muestreo aplicado es el muestreo probabilístico. Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos fueron las encuestas. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información: análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos. Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. El resultado más importante es que el 83 por ciento de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Palabras clave: - Decisiones de financiamiento, decisiones de financiamiento propio y de terceros, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos. Desarrollo empresarial, economía y eficiencia empresarial, efectividad empresarial, competitividad empresarial y mejora continua empresarial. Empresas productoras de helados de Lima Metropolitana, aspecto legal, aspecto tributario y aspecto contable.

ABSTRACT

This work called: "**THE DECISIONS OF FINANCING AND THE DEVELOPMENT OF PRODUCTION COMPANIES OF ICE CREAM OF METROPOLITAN LIMA**"; whose problem was found in the deficient development of the companies producing ice cream in Metropolitan Lima. Said problem is materialized in the disadvantages in the economy, efficiency, effectiveness, continuous improvement and competitiveness of said companies. How can financing decisions provide the necessary elements for the development of the companies? Ice cream companies in Metropolitan Lima? Given the problem, the solution is proposed through the formulation of the hypothesis: Financing decisions provide the necessary elements for the development of ice cream producing companies in Metropolitan Lima. This work has been oriented to the following objective: To determine the way in which financing decisions can provide the necessary elements for the development of the companies producing ice cream in Metropolitan Lima. The research is of the basic or pure type; of the descriptive-explanatory level; descriptive and inductive methods were used. The design is non-experimental. The population was composed of 134 people and the sample was composed of 100 people. The type of sampling applied is probabilistic sampling. The techniques used for data collection were surveys. The instrument used was the questionnaire. The following information analysis techniques were applied: document analysis, inquiry, data reconciliation, tabulation, chart comprehension. The following data processing techniques were applied: sorting and sorting, manual registration, computerized Excel process and computerized process with SPSS. The most important result is that 83 percent of the respondents accept that financing decisions provide the necessary elements for the development of ice cream producing companies in Metropolitan Lima.

Keywords: Financing decisions, own and third party financing decisions, investment decisions, profitability decisions and risk decisions. Business development, economy and business efficiency, business effectiveness, business competitiveness and continuous business improvement. Companies producing ice cream in Metropolitan Lima, legal aspect, tax aspect and accounting aspect.

INTRODUCCIÓN:

Las “**LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA METROPOLITANA**”, es una investigación que se ha desarrollado para contribuir a la solución de la problemática empresarial. Para una razonable presentación del trabajo se tiene la siguiente capitulación:

El **Capítulo I**, se refiere al **planteamiento del problema** y varios aspectos relacionados.

El problema del desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana se concreta en los inconvenientes en la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas empresas. Tienen altos costos, no racionalizan, no logran objetivos, no crean e tampoco innovan y menos se imponen contra otras empresas.

El **Capítulo II**, contiene el **marco teórico de la investigación**. Específicamente se refiere a las teorías generales y específicas sobre el tema. Dentro de las teorías específicas está el tratamiento de las teorías sobre las decisiones de financiamiento; desarrollo empresarial; y, empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. También en este capítulo presenta el marco conceptual de la investigación y la hipótesis.

Las decisiones de financiamiento, son un conjunto de acciones sobre base informadas para obtener recursos financieros de los accionistas, del sistemas financiero y otros agentes; para utilizarlos en las inversiones sobre capital de trabajo y bienes de capital de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

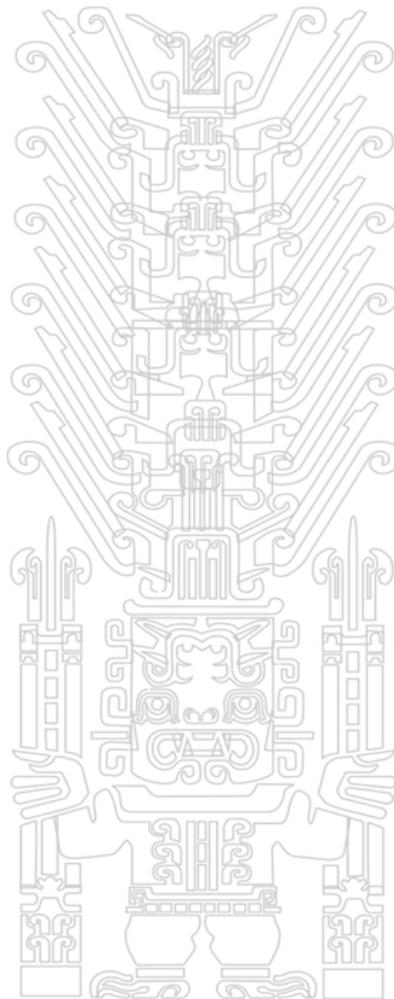
El desarrollo empresarial es el corolario de un proceso por el cual va pasando la empresa, que va desde su constitución, economía, eficiencia, efectividad, competitividad y mejora continua. También se relaciona con la creación de nuevos locales; nuevos productos, nuevos servicios; nuevos procesos, nuevos procedimientos. También, es sinónimo de liquidez razonable, rentabilidad alta, buena gestión operativa y buena solvencia empresarial.

El **Capítulo III**, está referido al **método** y todos los aspectos metodológicos que constituyen la plataforma del trabajo de investigación.

El **Capítulo IV**, está referido a la presentación de **resultados** que en buena cuenta contienen el trabajo de campo realizado por el investigador.

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

FÉLIX PEÑA CUELLAR



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

ÍNDICE

Dedicatoria	02
Agradecimiento	03
Resumen	04
Abstract	05
Introducción	06

**CAPÍTULO I:
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

1.1 Antecedentes de la investigación	11
1.1.1. Antecedentes contextuales	11
1.1.2. Antecedentes bibliográficos	14
1.2 Planteamiento del problema	19
1.2.1. Problema principal	21
1.2.2. Problemas secundarios	21
1.3 Objetivos de la investigación	21
1.3.1. Objetivo general	21
1.3.2. Objetivos específicos	21
1.4 Justificación e importancia de la investigación	22
1.4.1. Justificación de la investigación	22
1.4.2. Importancia de la investigación	22
1.5 Alcances y limitaciones de la investigación	23
1.5.1. Alcances de la investigación	23
1.5.2. Limitaciones de la investigación	23
1.6 Definición de las variables	23

1.6.1. Variable independiente

1.6.2. Variable dependiente	23
-----------------------------	----

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. Teorías generales relacionadas con el tema	24
2.1.1. Teoría general de la economía	24
2.1.2. Teoría general de la administración	27
2.1.3. Teoría general de las finanzas	30
2.1.4. Teoría general del control	33
2.1.5. Teoría general de la contabilidad financiera	38
2.2. Bases teóricas especializadas sobre el tema	41
2.2.1. Decisiones de financiamiento	41
2.2.2. Desarrollo empresarial	42
2.2.3. Empresas productoras de helados de Lima Metropolitana	43
2.3. Marco conceptual de la investigación	45
2.3.1. Conceptos de decisiones de financiamiento	45
2.3.2. Conceptos de desarrollo empresarial	47
2.4. Hipótesis de la investigación	50

CAPÍTULO III:

MÉTODO

3.1. Tipo de investigación	51
3.2. Nivel de la investigación	51
3.3. Métodos de la investigación	51
3.4. Diseño de investigación	51
3.5. Estrategia de prueba de hipótesis	51
3.6. Variables de la investigación	53
3.7. Población de la investigación	54

3.8. Muestra de la investigación	54
3.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	55
3.9.1 Técnicas de recolección de datos	55
3.9.2 Instrumentos de recolección de datos	55
3.10. Técnicas de procesamiento de datos	56
3.11. Técnicas de análisis de datos	56

CAPÍTULO IV:

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Contrastación de la hipótesis	58
4.1.1 Contrastación de la hipótesis principal	58
4.2. Análisis e interpretación de los resultados	64

CAPÍTULO V:

DISCUSIÓN

5.1. Discusión de los resultados obtenidos	84
5.2. Conclusiones	85
5.3. Recomendaciones	86
5.4. Referencias bibliográficas	87

ANEXOS:

Anexo No. 1: Matriz de consistencia	89
Anexo No. 2: Instrumento: Encuesta	90
Anexo No. 3: Validación del instrumento por expertos	96
Anexo No. 4: Confiabilidad del instrumento con el alfa de Cronbach	101
Anexo No. 5: Definición de términos	103

CAPÍTULO I:

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Para presentar la problemática se tiene que delimitar adecuadamente la investigación realizada.

Delimitación espacial:

Este trabajo se desarrolló en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Delimitación temporal:

Esta investigación es de actualidad y futuro; aun cuando se tomó información de los años 2014 hasta la actualidad.

Delimitación social:

La investigación ha permitido establecer relaciones sociales con las personas relacionadas con las decisiones de financiamiento y el desarrollo empresarial.

Delimitación teórica:

En esta investigación se han tratado las siguientes teorías:

- Decisiones de financiamiento
- Desarrollo empresarial
- Empresas productoras de helados de Lima Metropolitana

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.1. ANTECEDENTES CONTEXTUALES

Según Tarazona (2014); en su libro: Comentarios a la Ley General de Sociedades:

“De acuerdo con la Ley General de Sociedades No. 26887, se establece todos los aspectos para constituirse, organizarse, dirigirse y controlarse. La condición de funcionar legalmente les da la potestad de obtener financiamiento en el mercado bancario, el mercado de valores y otros mercados”.

En este contexto, se tiene el reporte del Diario Gestión denominado:

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

“Empresas obtuvieron financiamiento por US\$ 429 millones en el mercado de valores, publicado el lunes, 02 de marzo del 2017. Al respecto, once compañías vendieron títulos de deuda con plazos de pago de hasta 20 años en el primer bimestre del año, detalló la Superintendencia del Mercado de Valores. La colocación de bonos corporativos de Alicorp destacó por su volumen. Las favorables perspectivas del mercado de valores y las atractivas condiciones en términos de tasas de interés, impulsaron la demanda de este tipo de financiamiento durante el primer bimestre del año, informó la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). De esta forma, once empresas de diversos sectores económicos lograron obtener financiamiento vendiendo títulos de deuda a través de quince emisiones por un monto total de US\$ 429.1 millones, cifra que superó en 120% a lo colocado en similar período del 2014. Durante los dos primeros meses del año, destacó por su volumen la colocación de bonos corporativos de Alicorp S.A.A., que emitió el monto récord de S/. 500 millones a un plazo de 15 años y una tasa de 7%”.

Se agrega que “Asimismo, destacaron las colocaciones realizadas por la compañía Gloria S.A., que realizó una primera colocación de bonos corporativos por S/. 140 millones a 5 años con una tasa de interés de 5.6%, y una segunda por S/. 150 millones a 20 años con una tasa de 7.1% anual. Así como la emisión de bonos corporativos de Scotiabank Perú S.A.A. por S/. 100 millones a un plazo de 3 años y con una tasa de 5%, según la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV). Además se realizaron cuatro emisiones de bonos corporativos que correspondieron a Banco Financiero del Perú S.A. por S/. 89 millones a 30 meses; Cofide por S/. 78 millones a 5 años; y las dos emisiones de ICCGSA Inversiones por S/. 38 millones a 5 años y S/. 23 millones a 10 años. Así también, se realizaron tres emisiones de Certificados de Depósitos Negociables, correspondientes a las colocaciones de Banco Interamericano de Finanzas por S/. 50 millones a 360 días; Financiera UNO S.A. por S/. 37 millones a 360 días; y Financiera TFC S.A. por S/. 15 millones a 180 días. En tanto, tres empresas colocaron instrumentos de corto plazo, que correspondieron a Cofide por S/. 40 millones a 360 días; Andino Investment Holding S.A.A. por US\$ 10 millones a 360 días; y Laboratorio Medrock, que en el marco del Mercado Alternativo de Valores realizó dos emisiones, cada una por US\$ 1 millón a 180 días de plazo. Finalmente, cabe destacar que se observó una preferencia por el endeudamiento en moneda nacional, ya que doce de las quince colocaciones fueron efectuadas en nuevos soles”.

Por otra parte, el Diario Gestión publicó:

“¿Por qué no existen más opciones de financiamiento alternativo en el Perú? Viernes, 12 de diciembre del 2017. ¿Qué opciones de financiamiento tiene una persona que se encuentra en Infocorp o un joven que no puede sustentar ingresos y desea iniciar un negocio? Perú estaría quedándose al margen de una tendencia global de financiamiento alternativo que está dinamizando y brindando liquidez a las economías de muchos países, señala Luis Alexis Sánchez, director ejecutivo de Prestaclub. “Luego de las crisis financieras de los últimos años, la banca retrajo sus colocaciones a nivel mundial y dejó a muchas industrias sin financiamiento. Ahí es donde entraron nuevos actores en un sistema de financiamiento alternativo, el ‘Shadow Banking’, que son actores del mercado de capitales que ingresaron en lo que era antes el negocio de la banca común”, explica. En Perú, sin embargo, las personas que no logran acceder al sistema tradicional, por hallarse en Infocorp o por no poder sustentar posibilidades de pago, y quienes logran acceder pero no en las condiciones que requieren, tienen casi nulas opciones de lograr financiamiento para iniciar un emprendimiento o cubrir algún gasto urgente de salud o educación”.

Se agrega que “Perú está más o menos en el 50% de financiamiento con respecto al PBI, a diferencia de países como Chile, que está en el 70% o EE.UU., que está arriba del 100%. En estos países el mercado alternativo incluye opciones de capitales de riesgo, inversionistas ángeles, crowdfunding, fondos privados de financiamientos, plataformas digitales como LendingClub, Prosper, etc.”, menciona el representante de Prestaclub. Si bien el sistema financiero tradicional debe cuidar el ahorro del público, existen otros agentes interesados en invertir en el negocio de un chico universitario, en start ups y otras iniciativas, pero que al hacerlo, encuentran un tema tributario que hace el retorno menos atractivo para su inversión y encarecen la tasa de interés para los beneficiados”.

Asimismo se considera “En Perú, cuando los bancos o entidades financieras reguladas prestan dinero tienen una tasa de interés que no paga IGV, mientras que los que no tienen que ver con el sistema de financiamiento tradicional pagan el impuesto. Esto hace que las tasas de interés de los sistemas alternativos se encarezcan para el público”, dice Sánchez. La legislación peruana también prohíbe otros tipos de financiamiento populares en el mundo como los crowdfunding asociados a deuda o acciones, que, debidamente regulados, vienen siendo explotados con éxito en otros países para financiar iniciativas tecnológicas y de innovación. “La solución es que se

permita acceder a la neutralidad tributaria. Procapitales, que es la entidad que de cierta manera responde sobre los intereses de la gente que esta en el mercado de capitales, ya esta tratando de promover esto. Así, si ahora se trabaja a una tasa de 35%, eliminando el IGV esa tasa automáticamente bajaría a 27%”, menciona Sánchez. Al tratarse de un tema legislativo, el tema queda a consideración del Congreso. Opciones en el mercado peruano “En Perú tenemos por un lado personas que tienen dinero y no saben como invertirlo, y por otro lado personas que no acceden a los canales tradicionales y que necesitan ese dinero, el problema es que no hay muchos mecanismos para unirlos”, señala Sánchez, quien identificó esa carencia y se dedica a dar asesoraría financiera a ambas partes desde su plataforma Prestaclub. En sus 12 años en el mercado, Prestaclub ha pasado de dar financiamientos por S/. 200 mil anuales a tener un movimiento de US\$ 1 millón al mes. Los montos financiados van de los S/. 7 mil soles hasta los S/. 500 mil, siendo el monto promedio S/. 30 mil soles. Prestaclub cuenta con dos oficinas en Lima y proyecta abrir dos más en el 2015, con miras a que su expansión hacia provincias inicie en el 2016”.

1.1.2. ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS

Los antecedentes son los siguientes:

TESIS NACIONALES:

Campodónico (2015); en su Tesis: Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de producción de helado de fresa enriquecido con fitoesteroles y omega ácidos; llega a las siguientes conclusiones:

“La presente investigación demuestra que el proyecto de estudio preliminar para la instalación de una planta productora de helado de fresa es viable financiera y tecnológicamente hablando. De esta manera, se constituye en un proyecto atractivo para el inversionista que busca resultados positivos a corto plazo. Asimismo, el proyecto cumple con el primer objetivo específico sobre la viabilidad del consumo de la fresa en forma de helado, pues se encontró un mercado potencial amplio y una demanda para el proyecto de 921,699 litros al año, de acuerdo al estudio de mercado realizado. El helado de fresa propuesto está dirigido a los sectores socio económicos A y B del departamento de Lima y tiene el atributo de tener un sabor de gran demanda con propiedades benéficas para la salud no poseídas por los demás helados del mercado. Por tanto, las estadísticas en el estudio confirman que el presente producto tiene altas posibilidades de éxito en el mercado, al poseer los atributos necesarios para

impactar en el público objetivo. El tercer objetivo específico también se cumple al demostrar la viabilidad tecnológica, al encontrar disponible toda la tecnología y materia prima necesaria para fabricar la cantidad necesaria de litros de helado de fresa al año. El cuarto objetivo específico también se efectúa, pues los costos del proyecto permiten la viabilidad de la planta. Sin considerar la inversión en maquinaria y servicios a terceros, el costo de producción de un helado es de 1303,15 soles, lo cual demuestra que existe un buen margen para la venta del producto. Para finalizar, la disponibilidad de insumos, mano de obra, maquinaria y requerimientos legales no son factores limitantes para el proyecto. Los insumos necesarios pueden adquirirse en el mercado nacional como en el extranjero. El reclutamiento de personal y mano de obra es facilitado por la gran demanda en el mercado laboral y la variedad de entidades educativas existentes. Y la maquinaria requerida se encuentra disponible a través de proveedores extranjeros”.

Segura (2014); en su Tesis: Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de lima metropolitana; llegó a las siguientes conclusiones:

“Las decisiones financieras facilitan la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos tomadas con la mayor información posible y en forma oportuna. Las decisiones de financiamiento facilitan la economía y eficiencia de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante alternativas de financiamiento para capital de trabajo y financiamiento para bienes de capital al costo, plazos y otras condiciones razonables. Las decisiones de inversión facilitan la efectividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante inversiones en activo corriente y activo no corriente que faciliten la mayor rentabilidad para hacer frente a los costos de las deudas. Las decisiones de rentabilidad influyen en la competitividad de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana; mediante decisiones de rentabilidad sobre ventas, decisiones de rentabilidad sobre activos y decisiones de rentabilidad sobre patrimonio neto”.

“Las empresas Claro y Movistar, usando el modelo del Balanced scorecard ayudo a que conviertan su estrategia en acciones para el logro de los objetivos. La administración estratégica de Claro y Movistar no está solo destinada al control de gestión, por el contrario su efectividad depende de las decisiones correctas y oportunas. Claro y Movistar implemento la herramienta y el modelo que le permite el control de la gestión y al mismo tiempo facilita la implementación de nuevos modelos de gestión. Ambas empresas reconocieron que para implementar el Balanced scorecard es fundamental integrar los sistemas de información gerencial a la visión de la organización. Ambas empresas reconocieron que La competitividad de amplios sectores de la actividad económica privada está íntimamente ligada a la utilización de nuevas herramientas a la gestión, que le permite medir y gestionar organizaciones a fin de facilitar la ordenación de su Cadena de Valor.

A la hora de gestionar por Balance Scorecard, la relevancia del Capital Intelectual en las organizaciones actuales supone atribuir una gran importancia a la Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento. La misma operará como efecto multiplicador de las otras perspectivas del modelo. La secuencia formada por la construcción de un Data Warehouse y la implementación del Balanced Scorecard constituye una oportunidad de incrementar competitividad a las empresas de Claro y Movistar. Las organizaciones actuales como Claro y Movistar son la resultante de un conjunto de aspectos operacionales y estratégicos, lo cual suponen una creciente complejidad de gestión e implica una cultura estratégica centrada en el futuro. El Concepto de Plan de Negocios apunta a una Unidad que vincula aspectos estratégicos y operativos y debe ser la implementación de Sistemas Integrados de Gestión Empresarial para Claro y Movistar.

Claro y Movistar tienen la oportunidad de integrar en sólo una herramienta la gestión organizacional. Pero antes de aplicarlo es preciso conocer si la empresa está realmente preparada para implementarlo con éxito. El perfil Gerencial ha ido evolucionando hacia un modelo basado en la generación de oportunidades para la creatividad y el crecimiento de todo el Personal. Una elección estratégica correcta supone ventaja competitiva en el contexto de las organizaciones actuales y que es clave para un direccionamiento estratégico adecuado”.

TESIS INTERNACIONALES:

Eras (2013); en su Tesis: Determinación de parámetros técnicos para la elaboración de helados con frutas nativas del Cantón Loja; llegó a las siguientes conclusiones:

“La mezcla de lujo es la mejor, en comparación con la mezcla de buena calidad; la interacción que existió entre sus ingredientes hizo que se obtenga un producto homogéneo, con sabor agradable y con las características similares a las de un helado ideal. Al incorporar la fruta en un 50% hay mejor interacción de sus ingredientes, la mezcla se homogeniza y se obtiene un producto con características de un helado de calidad. La uvilla se encuentra mayormente en la parroquia San Lucas, la luma en las parroquias El Valle, Chuquiribamba y Chantaco; siendo Gualel la parroquia del cantón Loja donde aún conservan pocos cultivares de membrillo. La uvilla es una fruta pequeña que pesa 5,32 gramos y su diámetro es de 25 mm; la luma es una fruta grande en comparación al membrillo y uvilla, siendo su peso promedio de 230 gramos con un diámetro de 100mm; el membrillo tiene un peso de 200 gramos y un diámetro de 85mm. La uvilla es un fruta ligeramente ácida debido a su pH de 3,5, es poco aromática y con 17° brix de dulzor resulta no ser una fruta tan dulce; la luma tiene un pH de 6,8 por lo que es una fruta neutra, es ligeramente aromática y con 23°brix tiene un sabor dulce; finalmente el membrillo con una acidez de 2,5, se incluye dentro de las frutas fuertemente ácidas, y con 3,8°brix de dulzor esta especie es poco dulce e incomedible al natural. El nivel de azúcar varía considerablemente durante el proceso de elaboración de helados; la uvilla en su etapa de recolección tuvo 17°brix, el membrillo 3,8°, la luma 23°; en la etapa de almibación la uvilla ascendió a 18°brix, el membrillo a 14° y la luma a 25°; en cambio en el helado disminuyeron, la uvilla a 14° brix, el membrillo a 12° y la luma a 16°”.

Se agrega que “El tratamiento 2 correspondiente a una mezcla de lujo con 50% de fruta sabor a membrillo tuvo 11° brix de azúcar, por lo que el nivel de dulzor fue bajo en comparación al tratamiento 16 que registró 17° brix, perteneciente a una mezcla de buena calidad con 40% de fruta sabor a luma. Al comparar el tratamiento 16, que fue el más dulce, con otras marcas de helado como Pingüino y Topsy, que tienen copado el mercado de helados en el Ecuador, se comprobó que el tratamiento

16 con 17°brix, fue inferior al Pingüino con 25° y al Topsycon 29°brix. • El tratamiento 2, con pH de 4,9 se consideró como un helado fuertemente ácido,

mientras que el tratamiento 18 con pH de 6,8 se registró como un helado neutro. Los tratamientos 3 y 9, que correspondieron a una concentración de 60% de fruta sabor a membrillo, generaron un helado con mayor coloración, con respecto a los tratamientos 5 y 16, que con un 40% de fruta sabor a membrillo, tuvieron un mínimo color y no muy provocativo. El segundo tratamiento, correspondiente a una mezcla de lujo con 50% de fruta sabor a membrillo obtuvo una calificación de diez, equivalente a excelente, ya que su sabor era delicioso y acorde a las materias primas empleadas”.

Continúa indicando que “La mejor textura de helado la tuvo el tratamiento 18, correspondiente a una mezcla de buena calidad, con 60% de fruta sabor a luma; alcanzó una calificación de diez, equivalente a excelente, porque la textura era cremosa y suave. La textura harinosa de la luma permitió que el helado de este sabor sea más cremoso, en comparación a los demás sabores. Los tratamientos 2 y 11, correspondientes a una concentración de 50% de fruta sabor a membrillo, tuvieron una calificación de nueve (muy buena) con respecto al aroma de los tratamientos, ya que el aroma era poco fragante pero equilibrado en sus ingredientes. La uvilla es la fruta menos fragante en comparación a la luma y el membrillo. La luma, con un 60% de fruta en sus dos tipos de mezcla, hace que el helado tenga un cuerpo consistente, firme y que al momento de ingerir provoque una sensación de llenura en la boca. El precio de venta al público del helado fue menor, comparado con los existentes en el mercado, ya que un helado de las marcas Pingüino o Topsy el más económico cuesta \$0,30 y el que se pretende ofertar tendría un valor de \$0,20. Utilizando 5 litros de leche se obtiene un rendimiento de 70 vasitos de helado con un peso de 150 gramos cada uno, necesitándose dos horas de trabajo para elaborar este producto. El ingreso total por la venta de este producto es de \$ 14,00”.

Sosa (2014); en su Tesis: El Financiamiento de los Micronegocios en México; determinó las siguientes conclusiones:

“De acuerdo a los resultados de las regresiones podemos observar que si existe un efecto positivo en el otorgamiento de crédito y la productividad de un micro-negocio, sin embargo dicho efecto tiene un tamaño modesto. Esto podría deberse a

buena idea o una buena oportunidad. Muchas de estos pudieron haber sido creados para auto-emplearse (como una solución al desempleo) o por situaciones transitorias; otras pudieron haber comenzado debido a que el ser dueño de su propio negocio brinda flexibilidad e independencia de su tiempo. Entonces el modelo teórico de maximización de utilidades en que las empresas acumulan capital y crecen hasta que su retorno es igual a su costo de oportunidad podría no aplicar para las microempresas.

Los micronegocios en México pueden ser una solución de trabajo y sin perspectivas de crecimiento, y en este caso no están ávidas de crédito bancario para su crecimiento o expansión. Incluso sería una política inadecuada el que un micronegocio creado bajo estas circunstancias contraiga crédito siendo que no se tiene la visión de crecimiento o simplemente el dueño no tiene esa característica del emprendedurismo. Tenemos un probable problema de endogeneidad en el caso de las variables Tuvo Crédito y Productividad; los bancos podrían estar otorgando crédito a las empresas que son más productivas/tengan mejores resultados, o las empresas con mejor productividad sean las que se acerquen a los bancos y soliciten y obtengan financiamiento. Corriendo Mínimos Cuadrados en Dos Etapas (MC2E) usando como variables instrumentales el estado civil del titular del negocio así como la propiedad, que serían características que afecten que se autorice o no el crédito bancario, pero que no afectan la productividad del negocio. Además, podríamos tener ese mismo problema en el caso de la regresión de salarios, por lo cual es necesario usar variables instrumentales, como sería el número de hijos, el estado civil del dueño del negocio, así como, en su caso, si el cónyuge trabaja, variables que podrían mediar de cierta forma si el dueño del negocio es emprendedor o que afecten el nivel de riesgo que pudiera estar dispuesto a asumir al emprender un negocio y dejar de ser un asalariado”.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El problema se ha determinado en el deficiente desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Lo cual se concreta en inconvenientes en la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de dichas empresas.

Se ha determinado altos costos y mínimos beneficios, inadecuada racionalización de recursos; falta de cumplimiento de metas y objetivos.

Esta problemática también considera la falta de crecimiento en volúmenes de operaciones, en establecimientos en segmentos de mercado y otros aspectos relacionados.

Se ha determinado la existencia de demasiados activos fijos ociosos que no contribuyen a generar los adecuados bienes de capital y por tanto las rentas en dichas empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana no disponen del capital de trabajo adecuado para realizar sus actividades cotidianas.

Las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana no disponen de presupuestos financieros que les permita medir a priori la liquidez proyectada que necesitan obtener.

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

Por otro lado se ha determinado que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana no llevan a cabo el análisis e interpretación de la información financiera y económica contenida en los estados financieros; por tanto no disponen de información de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad; tampoco de la evolución de las inversiones y deudas; ingresos y gastos de un ejercicio a otro. Todo esto se configura como deficiencias en la gestión financiera que incide negativamente en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Para solucionar toda esta problemática se propone a las decisiones de financiamiento de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgos que permitan desarrollar a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana en su infraestructura, tecnología, procesos, procedimientos y técnicas propias de sus actividades.

Las decisiones de financiamiento vienen a ser la toma de una postura bien informada y que se concretará en una adecuada economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

1.2.1. PROBLEMA PRINCIPAL

¿De qué manera las decisiones de financiamiento podrán proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?

1.2.2. PROBLEMAS SECUNDARIOS

- 1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento propio y de terceros podrán facilitar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?
- 2) ¿De qué forma las decisiones de inversión podrán suministrar instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?
- 3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad podrán influir en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?
- 4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos podrán proveer herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la manera como las decisiones de financiamiento podrá proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Establecer el modo como las decisiones de financiamiento propio y de terceros podrán facilitar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 2) Determinar la forma como las decisiones de inversión podrán suministrar instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

- 3) Establecer la manera como las decisiones de rentabilidad podrán influir en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 4) Determinar el modo como las decisiones sobre riesgos podrán proveer herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

1.4. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

1.4.1. JUSTIFICCIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA:

Si bien, esta investigación es de tipo básica o pura; sin embargo, en la medida que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana lo estimen conveniente pueden utilizar las decisiones de financiamiento en el desarrollo empresarial. Este modelo contemplará las fuentes de financiamiento, el costo de cada una de ellas, el costo promedio ponderado de capital (CPPC); el capital de trabajo y los bienes de capital; asimismo la ponderación financiera interna y externa que deben tener este tipo de empresas para contribuir al desarrollo de las mismas.

JUSTIFICACIÓN TEÓRICA:

Las decisiones de financiamiento podrán proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para el capital de trabajo y los bienes de capital.

JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA:

Este trabajo podrá ser aplicado en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para que utilicen las decisiones de financiamiento en el desarrollo que deben lograr.

1.4.2. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACION

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

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

1.5. ALCANCES Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN

Este trabajo alcanza a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. También a otras empresas del mismo tipo del resto del país e incluso otro tipo de empresas que funcionan en el marco de la Ley General de Sociedades.

1.5.2. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

LIMITACIONES FINANCIERAS:

Para las investigaciones académicas no existe apoyo financiero de ninguna entidad, lo cual representa un problema.

LIMITACIONES DE INFORMACIÓN:

No se puede utilizar información oficial de las empresas con el riesgo de incurrir en delito de infidencia.

OTRAS LIMITACIONES:

Por la condición de padre de familia, estudiante y trabajador, el tiempo ha sido una limitante.

1.6. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES

1.6.1. VARIABLE INDEPENDIENTE

Las decisiones financieras son aquellas acciones tomadas para obtener el financiamiento que requieren las empresas para disponer de capital de trabajo y bienes de capital para desarrollar sus actividades.

1.6.2. VARIABLE DEPENDIENTE

El desarrollo empresarial es un estado de optimización de las empresas como consecuencia de un proceso que incluye la economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad empresarial.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

2.1. TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA

2.1.1. TEORÍA GENERAL DE LA ECONOMÍA

De acuerdo con González (2014); en su libro: Economía, se destaca que:

“La economía es una ciencia, que a diferencia de las ciencias experimentales como la física o la química, es una ciencia social que se centra fundamentalmente en el comportamiento humano y las consecuencias que de dicho comportamiento se derivan para la sociedad. La economía relaciona el comportamiento del ser humano con sus necesidades. Un rasgo de esta ciencia es que se refiere a la actividad económica como una parte de la actividad humana. La economía, como la Sociología o la Antropología, tiene como objeto de estudio el comportamiento humano, pero se diferencia de ellas en el método, en el enfoque y en que ésta se limita al estudio de la parte económica dentro de la conducta humana. La economía estudia la utilización de recursos que son escasos. Sin embargo, esta escasez es relativa; los recursos son limitados porque los deseos humanos que pueden ser satisfechos por el consumo de bienes y servicios son prácticamente ilimitados y crecientes. La escasez es un problema que afecta tanto a las economías desarrolladas como a los países del Tercer Mundo, pues a pesar de que los recursos existentes son muchos, las necesidades siempre son mayores, y es función de la Economía tratar de resolver cuál va a ser el mejor uso que se les puede dar a estos recursos. La escasez de los recursos es sin duda el dato básico que subyace a todos los problemas económicos”.

Asimismo se agrega que “La economía trata de estudiar cómo se distribuyen y qué uso se da a estos recursos. Esta escasez de los bienes lleva a elegir entre las opciones que mejor pueden cubrir nuestras necesidades. Es necesario escoger entre las múltiples alternativas que se presentan en relación con la utilización y empleo de los recursos escasos. Esta continua necesidad de elegir nos lleva a otro tema central de la Economía: el problema de la elección. El fin de la actividad económica es la satisfacción de las necesidades, y para este fin se precisan bienes y servicios. Para que la conducta humana en este sentido sea considerada económica es necesario que

precisamente estos bienes los que se consideran bienes económicos en contraposición con los llamados bienes libres. Un bien libre es aquel en el que no se presenta la escasez y de cuyo consumo no puede ser nadie excluido. En consecuencia, estos bienes no tienen coste y no son objeto de estudio de la Economía; por ejemplo, el sol. Un bien económico se caracteriza por ser escaso en relación a las necesidades, y hay que buscar el mejor uso posible del mismo; por ejemplo, el agua. Sin embargo, estos conceptos son relativos. El sol que poníamos antes de ejemplo como bien libre puede ser muy abundante en zonas como Canarias, pero muy escaso en otras como los países nórdicos. La Economía estudia los bienes económicos, es decir, aquellos que son útiles, escasos y transferibles. Los bienes tienen que ser útiles, para tener la capacidad de satisfacer necesidades humanas; tienen que ser escasos, para que se planteen la necesidad de elección; y tienen que ser transferibles, para que puedan utilizarse en aquellos usos y lugares donde exista necesidad. Dependiendo de la naturaleza del bien, distinguimos bienes de consumo y bienes de capital. Los bienes de consumo son aquellos que satisfacen directamente determinadas necesidades. Éstos se pueden dividir en bienes duraderos y no duraderos”.

También se considera que “Los bienes de consumo duraderos son aquellos que se pueden utilizar más de una vez sin agotarse, como, por ejemplo, las maletas para viajar. Los bienes de consumo no duraderos, también llamados perecederos, son aquellos que se agotan con su uso, como los alimentos, las bebidas, etc. Los bienes de capital son aquellos que se utilizan para producir otros bienes; por ejemplo, el hotel que proporciona el servicio de alojamiento de los turistas. Si consideramos los bienes según su función, se pueden clasificar en bienes intermedios y bienes finales. Los bienes intermedios son aquellos que deben sufrir alguna transformación para convertirse en bienes de consumo o de capital. Sin embargo, los bienes finales son bienes aptos para el consumo, que no necesitan ninguna transformación. Es importante resaltar que esta clasificación no es excluyente, en el sentido de que un bien como los zapatos es a la vez un bien económico, de consumo duradero y final. Las características no son intrínsecas del bien, sino que se derivan de la elección de uso que se haga de él. Así, las fresas pueden ser un bien final si se destinan al consumo directo sin transformación, pero se pueden destinar también a la elaboración de mermelada, y en este caso serían consideradas un bien intermedio”.

Asimismo se tiene que “La existencia de problemas económicos derivados de la escasez de medios para satisfacer las necesidades implica varios aspectos que trataremos en los apartados siguientes. El primero es que necesitamos producir el mayor número de bienes para hacer frente a las necesidades individuales y colectivas. El segundo problema que debemos afrontar es producirlos de la mejor forma posible para que atiendan a las necesidades que tienen los individuos y la sociedad. Y el tercero, si la escasez impide que los bienes se distribuyan a todos por igual, tendremos que afrontar el problema de cómo se lleva a cabo la distribución de éstos. Estos tres grandes problemas a los que se enfrenta la Economía llevan implícito tener que realizar determinadas elecciones”.

Se agrega que “En primer lugar hay que contestar a la pregunta: ¿qué producir? Todas las sociedades han tenido que elegir entre unas producciones y otras y el destino que deben dar a sus recursos productivos. También los individuos tomamos decisiones que afectan a cómo empleamos nuestras capacidades a la hora de aceptar un empleo u otro o cómo utilizamos nuestro tiempo a la hora de decidir entre el estudio y la diversión. Una vez tomadas las decisiones oportunas sobre lo que vamos a producir tenemos que decidir cómo vamos a producir los diferentes bienes. Es decir, qué sistemas técnicos vamos a emplear, cómo vamos a organizar el sistema productivo, y otros aspectos relacionados con la forma de la producción, entendida ésta en su sentido más amplio. Por ejemplo, un banco puede optar por poner un cierto número de cajeros automáticos para que los clientes puedan realizar sus operaciones. De esta forma podría ahorrar mano de obra y ampliar el horario de atención a sus clientes. Finalmente, deberemos tomar determinadas decisiones en función de la tercera cuestión a la que se enfrenta la Economía: ¿para quién vamos a producir los bienes?”.

Asimismo, se tiene que “En muchos casos los produciremos para aquellas personas o entidades que abonen el precio que tenemos fijado. Ésta es la forma más habitual en la mayoría de los bienes que se producen. Sin embargo, otros bienes, como la sanidad o la educación obligatoria, pueden ser suministrados a las personas sin que tengan que pagar directamente su precio, ya que podrán ser sufragados por el sector público con los ingresos impositivos o de otro tipo que obtenga de todos los ciudadanos.

Cuando se da respuesta a las preguntas anteriores en el marco de una sociedad concreta se configura su sistema económico. Muchas de estas elecciones se tienen

que llevar a cabo por los distintos agentes económicos, los consumidores, las empresas y el sector público (que estudiaremos en el capítulo siguiente); además, tienen que existir mecanismos e instituciones que coordinen dichas elecciones. Muchas veces el mecanismo de coordinación se encuentra en el propio mercado. Sin embargo, el mercado puede no ser la mejor manera de coordinar las elecciones de los agentes que intervienen en determinadas situaciones; por ejemplo, el uso de recursos no renovables como el agua o los espacios naturales”.

2.1.2. TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN

Para Ramírez (2015); en su libro: Fundamentos de administración; se tiene que:

“Entre las definiciones modernas más usuales que se encuentran en la vasta bibliografía de los autores contemporáneos, se citan las siguientes: “La administración es un proceso que consiste en planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar” George R. Terry, remitiéndose a Henry Fayol, define la Administración como, un proceso distintivo que consiste en la planeación, organización, dirección, ejecución y control del trabajo mediante el empleo de personas y recursos de diversa índole”. Herbert A Simon, define la administración como “acción humana, racional y cooperativa para llegar a determinados objetivos”. Robert McNamara. La Administración “es el medio por el cual pueden ser racionalmente organizados y extendidos al conjunto del cuerpo social los cambios sociales tecnológicos y políticos”. Fritz Mostern Marx. La Administración es “toda acción encaminada a convertir un propósito en realidad objetiva, es el orden sistemático de acciones y el uso calculado de recursos aplicados a la realización de un propósito, previendo los obstáculos que pueden surgir en el logro del mismo. Es la acción de dirección y supervisión del trabajo y del uso adecuado de materiales y elementos para realizar el fin propuesto con el más bajo costo de energía, tiempo y dinero”. Luther Gulick .La Administración “es un sistema de conocimientos por medio del cual los hombres establecen relaciones, predicen resultados e influyen en las consecuencias de cualquier situación en que se organicen para trabajar unidos en el logro de propósitos comunes”. Carlos Dávila. Administración “es una práctica social que se esquematiza como el manejo de los recursos de una organización a través del proceso administrativo de planeación, coordinación, dirección organización y control”.

Agrega que: “Analizando las definiciones anteriores se observa que, tomadas independientemente, ninguna es lo suficientemente clara y concreta pero con aporte de todas ellas se puede llegar a formar un concepto a priori que satisfaga la inquietud intelectual como el que se propone a continuación: La administración es una actividad humana por medio de la cual las personas procuran obtener unos resultados. Esa actividad humana se desarrolla al ejecutar los procesos de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Quienes se inician en el estudio de la Administración encuentran dificultad para diferenciar los conceptos administrativos de otros conceptos que se refieren a diferentes campos del saber, es decir, a otros objetos de estudio”.

Asimismo se considera que “Pero esta dificultad se soluciona hoy con las teorías, principios, técnicas y métodos que los administradores, investigadores, historiadores y prácticas de la acción humana administrativa han venido experimentando, compilando, estudiando, clasificando y reuniendo en un cuerpo de conocimientos que forman hoy una teoría administrativa susceptible de ser conocida y aprendida como cualquier otra forma de ciencia, arte o campos del saber humano. La Administración debe entenderse entonces como el conjunto de principios y técnicas que configuran una teoría o ciencia o un arte que el hombre aplica en las actividades de planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. Partiendo de esta premisa y aceptando que desde el comienzo de la humanidad el hombre ha tenido que desarrollar, actividades administrativas para satisfacer sus necesidades de todo orden (materiales, culturales, sociales, espirituales), se comprenderá por qué la Administración toma tanta importancia a medida que aumenta la población y crecen las demandas de bienes y servicios para satisfacer las necesidades humanas también crecientes”.

Por otro lado “No pudiendo el hombre satisfacer por sí mismo, todas sus necesidades, se asocia en familias, tribus, clanes, gremios, estados, empresas, originando una variada tipología de organizaciones que exigen racionalización para lograr la supervivencia, el bienestar humano y la permanencia en la historia del hombre mismo. Las actividades objeto de racionalización se concretan en funciones que constituyen los ciclos de actuación humana denominadas decisión, programación, comunicación, control y evaluación mediante las cuales es posible efectuar las fases

del proceso administrativo de: Planeación; Organización; Dirección; Coordinación y Control. Cada función en sí misma, su característica tecnológica, la forma y

modalidad como se cumple y el ámbito que abarca, debe obedecer a unos principios, reglas y técnicas que configuran el conjunto de conocimientos administrativos o ciencia administrativa que ha de aplicarse para lograr resultados satisfactorios en todas las actividades que el hombre realiza en procura de sus objetivos”.

También se tiene que “La investigación en el campo de la administración, como en las demás ciencias, se instrumenta con el método científico⁸ Aplicando este método se llega a conclusiones denominadas postulados, principios o leyes que configuran la teoría administrativa. Tal como se sabe, las fases principales del método de investigación científica son: Identificación del objeto de estudio, es decir, de un fenómeno que debe ser investigado. Observación, experimentación y formulación de hipótesis sobre las características o cualidades del fenómeno que se estudia. Formulación de las conclusiones o de la ley o postulados o principios sobre la naturaleza y características del fenómeno estudiado. Al igual que en otros campos del saber existe la posibilidad de investigar el fenómeno administrativo. Es decir la acción humana administrativa. Por este camino se ha llegado a varias teorías. Una de éstas, tal como lo venimos exponiendo, señala que las funciones administrativas de planeación, organización, dirección, coordinación y control se ejecutan mediante ciclos de acción humana que comprenden la toma de decisiones, la programación, la comunicación y el control y la evaluación que retroalimenta todo el proceso y proporciona los fundamentos para las nuevas decisiones”.

Asimismo se tiene que “Tanto las funciones de planeación, organización, dirección, coordinación y control como las fases o ciclos mediante las cuales se ejecutan, son acción humana objeto de estudio de la ciencia administrativa. Sobre la administración como acción humana volveremos más adelante. ¿Con qué fin se investiga o estudia el fenómeno administrativo? Con el fin de racionalizarlo para obtener la máxima eficiencia en todos y cada uno de sus procesos y fases. La investigación nos lleva a conocer cómo se hace el trabajo, qué característica tienen todos sus componentes, cómo actúan los administradores, o mejor cómo se comporta el hombre como sujeto activo en los procesos de trabajo y cuáles son las características técnicas y artísticas que se expresan en esos procesos”.

2.1.3. TEORÍA GENERAL DE LAS FINANZAS

Según Durbán (2015); en su libro: Dirección Financiera; señala que:

“La empresa podemos definirla desde el punto de vista de la fenomenología económica como una sucesión en el tiempo de proyectos de inversión y de financiación. Una empresa nace para hacer frente a una demanda insatisfecha. Para satisfacer esa demanda se necesitan realizar inversiones en bienes de equipo, naves industriales, activos circulantes, etc., pero a su vez dichas inversiones no pueden llevarse a cabo si no se disponen de recursos financieros ». En otras palabras, la condición imprescindible para la creación de una empresa reside en la existencia de una demanda insatisfecha de un bien o un servicio. El empresario, una vez detectado este hecho, puede que intente cubrir la citada demanda; para ello, necesitará unos elementos productivos que se reflejarán en el activo de su futuro Balance. Asimismo, la adquisición de los anteriores elementos requerirá ciertos recursos financieros que se recogerán en el pasivo empresarial. Son estas dos partes del balance las que determinarán el contenido de las finanzas, y las que trataremos a continuación”.

Agrega que “La estructura económica o activo empresarial está compuesta por el conjunto de inversiones que ha realizado la empresa, mientras que la estructura financiera o pasivo empresarial mostrará cómo se han financiado esas inversiones. Son, pues, dos caras de la misma moneda, la primera muestra en dónde hemos colocado el dinero, mientras que la segunda muestra de dónde lo hemos obtenido. Son muchos los puntos de vista desde los cuales podemos clasificar a los diferentes tipos de activos de la empresa, es decir, clasificar las inversiones. Así, podemos utilizar el tiempo, la naturaleza del activo, la función que realiza el activo, etc. Una primera clasificación se basa en su relación con la actividad fundamental de la empresa; así, podemos hablar de activos funcionales o activos ligados a la actividad fundamental, para distinguirlos de los que no lo están, denominados extra-funcionales. Nuestra atención se centrará en los activos funcionales”.

Asimismo, se considera que “Con respecto al tiempo, es decir, considerando el tiempo que estarán en la empresa los activos, distinguiremos entre activos a corto plazo y activos a largo plazo; siendo el año la duración que delimita ambos tipos de activo.

Con respecto a la naturaleza de los elementos que componen el activo, podemos clasificarlos en tesorería, clientes, activos financieros, activos materiales, activos financieros, etc. Una clasificación útil es la que divide a los activos en circulantes y fijos.

Entre los activos circulantes se encuentran, entre otros, los stocks de materias primas, productos en curso y terminados, los clientes, o una posible tesorería de seguridad; entre los activos fijos

se encuentran los productivos, las inversiones financieras a largo plazo, activos inmateriales (licencias, patentes, etc.). Son los activos circulantes los que permiten el funcionamiento de los denominados fijos, concretamente permiten el funcionamiento de los activos productivos. Nótese que existe una cierta relación entre el tiempo que estarán los activos en la empresa y La estructura financiera: el pasivo La estructura financiera o pasivo empresarial recoge los distintos recursos financieros que en un momento determinado están siendo utilizados por la unidad económica. La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen, es decir, en función de su procedencia (pasivos propios y pasivos ajenos o exigibles); atendiendo al tiempo durante los cuales estarán disponibles, distinguiéndose entre pasivos a corto o a largo plazo; o bien, y sin ser exhaustivos, atendiendo a su naturaleza (capital social, reservas, subvenciones, préstamos, proveedores, etc.)”.

También se considera que “Respecto a la definición de activos y pasivos por su naturaleza, puede encontrarse en cualquier manual de introducción a la contabilidad, por lo que prescindimos de estas definiciones. Además, sus nombres suelen ser muy explícitos con respecto a sus significados o contenidos. De las dos estructuras del Balance, la única que proporciona rentabilidad es el activo, mediante la puesta en funcionamiento de sus inversiones para producir el bien o servicio demandado, y su posterior venta en mercado. El pasivo, por el contrario, y desde el punto de vista del gerente, cuesta dinero; supone un coste a pagar por retribución y devolución de los recursos financieros que se están utilizando, coste que se pagará con la ganancia obtenida. Es oportuno considerar que “El CMPC, una variable netamente gerencial, por expresar que cualquier tipo de pasivo tiene coste, aun el denominado pasivo propio. Tal como comprobamos en la Figura 1.2, la rentabilidad neta empresarial, renta, viene dada por la diferencia entre la rentabilidad del activo y el coste medio ponderado del pasivo, de forma que es indicativa de la superganancia de los accionistas. Nótese que una vez pagados los costes de activo (pues partimos de RA) y los costes de pasivo lo que queda es ganancia neta para los propietarios de la empresa, o superganancia, por cuanto que los propietarios ya han cobrado la rentabilidad líquida que exigían a través del dividendo. Esta superganancia, neta, puede quedarse como

reservas en la empresa y servir como una fuente financiera autogenerada, o repartirse como dividendos suplementarios a los ya cobrados y pactados previamente”.

Es de agregar que “Por último, destacar que las cuantificaciones que se haga de estos resultados cambiarán periodo a periodo, pues lo hacen los valores de los coeficientes de ponderación en las fórmulas utilizadas (especialmente el volumen de capital ajeno). La condición necesaria para crear una empresa, desde el punto de vista económico, será que la rentabilidad del activo supere al coste del pasivo, es decir, que la rentabilidad generada por las inversiones pague al menos al coste de los recursos financieros empleados en aquéllas. Y es más, la diferencia entre ambas variables debe ser lo suficientemente cuantiosa como para que a los empresarios (los accionistas) les compense el riesgo que soportan en la empresa. A partir de este momento vamos a dedicarnos a dimensionar las estructuras económicas y financieras de una nueva empresa, y a analizar con detalle el funcionamiento financiero de la misma. Para ello, elijamos una empresa productiva y supongamos que la principal restricción en los momentos iniciales es la consecución de pasivos ajenos, lo cual suele ser bastante frecuente en las creaciones de empresas. El objetivo perseguido es doble: explicar el funcionamiento financiero de las empresas y fijar la terminología a usar en este libro. Supongamos que se detecta una demanda insatisfecha que un determinado empresario quiere cubrir. Lo primero que deberá hacer es estimar los recursos permanentes a recabar del mercado financiero, previa estimación de las necesidades de inversión para atender a la citada demanda”.

También se debe tener en cuenta que “Las necesidades de inversión se componen en su mayor parte de activos fijos productivos, activos que estarán en la empresa un largo periodo de tiempo. La cuantía de inversión a realizar en este tipo de activos viene determinada, fundamentalmente, al responder a las siguientes preguntas: En primer lugar, el tipo de producto dará una primera aproximación a la cuantía de los activos fijos necesarios. No son lo mismo los activos necesarios para fabricar aviones, que los necesarios para fabricar cuberterías. Pero será el proceso productivo a elegir el que marque realmente la cuantía de inversión. En el mercado, normalmente, habrá varias posibilidades tecnológicas para fabricar el producto, que irán desde las más avanzadas tecnológicamente (intensivas en capital y las más caras de coste de inversión) hasta las menos avanzadas (intensivas en mano de obra y frecuentemente las más baratas de coste de inversión). En realidad, estos procesos cambian coste de inversión por gastos de explotación, es decir, las más avanzadas y caras de coste de inversión resultan

frecuentemente más baratas de costes de explotación, mientras que las menos avanzadas y baratas de coste de inversión resultan frecuentemente con mayores costes de explotación. De las múltiples opciones existentes en el mercado entre los límites establecidos, el inversor deberá decidir, deberá seleccionar la tecnología a utilizar y por tanto el coste básico de los activos fijos a utilizar en su nueva empresa. Una vez seleccionado el proceso productivo con la tecnología que el inversor considere adecuada, será la demanda a satisfacer la que fija la cifra de activo a adquirir. Si el proceso productivo es escalable en capacidad de producción, tomaremos para la empresa aquella escala que satisfaga la demanda prevista. Si no es escalable, financiaremos tantos procesos iguales como sean necesarios para satisfacer la demanda. En los procesos escalables, sus costes de inversión aumentan con los volúmenes de producción, pero los costes unitarios a repercutir por inversión al producto suelen bajar conforme aumenta la producción. En los no escalables, puede ocurrir el mismo fenómeno pero en menor intensidad. Está claro que fijada la producción, sí tendremos ya perfectamente identificados los costes de los activos fijos; sólo asuntos como la localización y otros menores perfilarán con más exactitud lo que buscamos, es decir, la cuantía de la inversión en activos fijos”.

2.1.4. TEORÍA GENERAL DEL CONTROL

Longenecker; Moore; Petty y Palich (2013), en su libro: Administración de pequeñas empresas. Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras:

“Relacionan al control con el riesgo empresarial. A mayor riesgo, mayor provisiones, mayores controles. Al respecto; dicho de forma sencilla, el riesgo es “la posibilidad de sufrir un daño o una pérdida”. Aplicado a una empresa, el riesgo se traduce en la posibilidad de pérdidas relacionadas con los activos y el potencial de utilidades de la empresa. En este caso, el término activos no sólo incluye el inventario y el equipo, sino también factores tales como los empleados y la reputación de la empresa. Los riesgos en los negocios se pueden clasificar en dos amplias categorías: el riesgo de mercado y el riesgo puro. El riesgo de mercado es la incertidumbre relacionada con una decisión de inversión. Un empresario que invierte en un negocio nuevo espera obtener utilidades, pero comprende que el resultado final puede ser una pérdida. Sólo después de identificar la oportunidad de inversión, desarrollar estrategias y comprometer sus recursos podrá averiguar si el resultado final son pérdidas o

utilidades. El término riesgo puro describe una situación en la que el resultado final sólo puede ser pérdida o ninguna pérdida, no existe un potencial de utilidades. Por ejemplo, poseer una propiedad genera la posibilidad de una pérdida por incendio o por un clima severo, en cuyo caso los únicos resultados posibles son pérdida o ninguna pérdida. Como regla general, el único riesgo puro asegurable es el riesgo puro. Es decir, el seguro no tiene la finalidad de proteger a los inversionistas de los riesgos de mercado, en donde existen posibilidades tanto de obtener utilidades como de tener pérdidas”.

Se agrega que “Los riesgos puros a los que se enfrenta cualquier empresa se pueden asignar a las siguientes categorías: riesgos de la propiedad, riesgos de responsabilidad y riesgos personales. Analizaremos estos riesgos relacionados con los aspectos físicos, legales y humanos de una empresa. Sobre los Riesgos de la propiedad: En el curso del establecimiento de una empresa, una persona adquiere una propiedad que será necesaria para proporcionar los bienes y servicios de la misma. Si esa propiedad se daña o se destruye, la empresa sufre una pérdida. Además, la pérdida temporal de la utilización de la propiedad se puede sumar al impacto financiero negativo sobre la empresa. Varias características de la propiedad de la empresa y de los riesgos asociados con ella merecen nuestra atención. Hay dos tipos generales de propiedad, la propiedad real y la propiedad personal. La propiedad real o inmobiliaria consiste en el terreno y cualquier cosa físicamente unida al mismo, como edificios. Algunos propietarios de empresas adquieren el terreno y los edificios, mientras que otros eligen la opción de arrendar la propiedad real necesaria. Sin embargo, es importante observar que algunos arrendamientos hacen responsable al arrendatario de cualquier daño o pérdida de las premisas arrendadas. La propiedad personal se puede definir simplemente como cualquier propiedad distinta de la propiedad real. La propiedad personal incluye maquinaria, equipo (como computadoras), mobiliario, accesorios, acciones y vehículos. Mientras que la propiedad real es fija, la propiedad personal se puede mover de un lugar a otro. Entre los riesgos para la propiedad personal de la pequeña empresa están las amenazas a la seguridad de sus computadoras planteadas, por ejemplo, por hackers y spyware”.

Se agrega que “La propiedad se puede valorar en varias formas. El valor de reemplazo de la propiedad es el costo de reemplazar o recrear la propiedad a los precios actuales.

Por ejemplo, un edificio que se construyó hace 10 años a un costo de \$200,000 puede tener un valor de reemplazo actual de \$250,000, debido a los costos crecientes de los

materiales y la mano de obra. El valor real en efectivo (ACV) de una propiedad puede ser muy diferente de su valor de reemplazo; este término de seguros se refiere al valor depreciado de una propiedad. Suponiendo un índice de depreciación de tres por ciento anual para el edificio construido hace 10 años, encontraríamos que el edificio tiene un valor real en efectivo estimado de \$175,000 [es decir, $\$250,000 - (0.03 \times 10 \times \$250,000)$]. Según la práctica común, el seguro de propiedad comercial por lo común valúa toda la pérdida de la propiedad al valor en efectivo actual de la propiedad dañada o perdida. También toma en cuenta dos características principales, los peligros (la causa) y las pérdidas (el efecto)”.

Se debe considerar que se tiene “Peligros: Un peligro se define como una causa de pérdida. Algunos peligros son acontecimientos que ocurren naturalmente, como ventarrones, inundaciones, terremotos y rayos. La ubicación de la propiedad puede incrementar la probabilidad de una pérdida debido a ciertos peligros, por ejemplo, las propiedades costeras son más susceptibles a los daños causados por el viento y las inundaciones y las propiedades cerca de las líneas de fallas son más propensas a los daños causados por los terremotos. Sin embargo, no todos los peligros son acontecimientos naturales; algunos están relacionados con las acciones de las personas. Algunos peligros, como el robo y la deshonestidad de los empleados, implican actos criminales cometidos por la persona en contra de los propietarios de empresas. El rápido crecimiento del comercio electrónico ha sido conducente a nuevas formas de deshonestidad, como piratería, negación del acceso y una utilización inapropiada de información confidencial”.

En este mismo marco aparecen las “Pérdidas: Por lo común, cuando usted piensa en una pérdida de su propiedad, contempla una pérdida directa, en la cual el daño físico a la propiedad reduce su valor para el dueño de la misma. La pérdida directa de la propiedad como resultado de vendavales, incendios o explosiones es obvia para todos y tiene el potencial de obstaculizar significativamente el desempeño de cualquier empresa. Un tipo menos obvio de pérdida de la propiedad es una pérdida indirecta, que se origina de la incapacidad de continuar con las operaciones normales debido a una pérdida directa. Por ejemplo, si un camión de reparto resulta dañado en un accidente, la pérdida resultante de su utilización puede perjudicar la capacidad de una empresa para hacerles llegar sus productos a los clientes. El componente de pérdida indirecta de

ambos tendrá un impacto adverso sobre el ingreso de la empresa. Debe señalarse que el ingreso de la empresa también se puede reducir debido a acontecimientos o condiciones que no están relacionados con las pérdidas directas. Por ejemplo, una huelga de los empleados de UPS hace algunos años generó serios problemas de logística a muchos de sus clientes, que no podían recibir los productos de los proveedores o entregarles productos a los clientes. El impacto financiero de esa clase de acción laboral puede ser tan real para una empresa como el daño físico a la propiedad, pero la protección de seguros disponible para las pérdidas indirectas sólo aplica cuando un daño directo provoca la pérdida de la utilización”.

Otros elementos a considerar son los “Riesgos de responsabilidad: Un riesgo creciente hoy día es la responsabilidad legal que se puede originar de varias actividades de negocios. Una sociedad crea las leyes para que regulen las interacciones entre sus miembros. Los derechos y libertades individuales están protegidos por esas leyes. Si una empresa o cualquiera de sus agentes violan esos derechos protegidos, se puede responsabilizar a la empresa por cualquier pérdida o daño resultantes para la parte afectada. La responsabilidad legal se puede originar de una responsabilidad establecida por la ley, una responsabilidad contractual o una responsabilidad por actos ilícitos”.

También se tiene que considera la “Responsabilidad estatutaria: Algunas leyes imponen obligaciones estatutarias a una empresa. Por ejemplo, cada estado ha promulgado una legislación para la compensación de los trabajadores, que le crea una responsabilidad absoluta al empleador para proporcionar ciertos beneficios a los empleados cuando resultan lesionados en un acontecimiento relacionado con el trabajo. Esto significa que la culpa no es un problema; un empleador es responsable de las lesiones relacionadas con el trabajo sin importar de quién fue la culpa. Aun cuando los beneficios difieren ligeramente de un estado a otro, la mayoría de los estatutos de compensación de los trabajadores requiere que los empleadores les proporcionen los siguientes beneficios a los empleados lesionados en el trabajo: cobertura de gastos médicos, compensación por salarios perdidos, pago de gastos de rehabilitación y beneficios por fallecimiento para las familias de los empleados. Esta responsabilidad estatutaria es potencialmente significativa para cualquier empresa. Los ataques al World Trade Center proporcionaron un desolador ejemplo de la magnitud de esta responsabilidad, en especial para las empresas cuyos empleados trabajaban en un área

financiera de parte del empleador con las familias de las víctimas. La mayoría de las empresas se protege de este tipo de pérdida financiera por medio de la compra de seguros de compensación para los trabajadores. Algunos grandes empleadores eligen el autoaseguro (es decir, reservan una parte de sus utilidades para compensar cualesquiera pérdidas futuras), pero la mayoría compra una protección de seguros extra para protegerse contra acontecimientos catastróficos como la tragedia del 11 de septiembre”.

En este marco también aparece la “Responsabilidad contractual: Las empresas a menudo celebran contratos con otras partes. Esos contratos podrían implicar un arrendamiento de las premisas, un contrato de venta con un cliente, o un convenio con una firma de outsourcing. Nadie disfruta leyendo las páginas de los documentos legales, pero es importante examinar con cuidado todos los contratos, con el fin de determinar los riesgos asumidos. Por ejemplo, algunos contratos de arrendamiento hacen responsable al arrendatario por cualquier pérdida o daño a las premisas arrendadas. Esto por lo común requiere que el arrendatario compre alguna forma de seguro de la propiedad o de cobertura de la responsabilidad del arrendatario. Los agentes y corredores de seguros pueden ser útiles en la evaluación del riesgo presentado por los convenios contractuales. Asegúrese de incluir todos los contratos en el proceso de evaluación inicial del riesgo”.

También se agrega la “Responsabilidad por daños: Las faltas civiles incluyen las violaciones a los contratos y los daños. Los daños son actos ilícitos u omisiones por los cuales una parte lesionada puede emprender una acción legal contra quien los cometió, por daños monetarios. Las acciones por daños por lo común incluyen un argumento de negligencia, pero deben estar presentes cuatro elementos para que se encuentre culpable a alguien de un acto negligente. En primer lugar, debe existir una obligación legal entre las partes. Por ejemplo, el propietario de un restaurante tiene una obligación legal de proporcionarles a sus clientes alimentos y bebidas apropiados para su consumo. De la misma manera, un empleado que hace una entrega para su empleador tiene la obligación de operar un vehículo de forma segura en la vía pública. El segundo elemento de negligencia es la falla en proporcionar el estándar de cuidado apropiado. El estándar de cuidado que normalmente se utiliza es el estándar razonable (persona prudente), basado en lo que una persona razonable o prudente habría hecho en circunstancias similares. Sin embargo, ese estándar de cuidado se puede elevar si

de cuidado está determinado por el estándar establecido de la profesión. Por ejemplo, una acción negligente contra un contador público certificado utilizaría como un punto de referencia los estándares de la profesión contable. A menudo se recurre a testigos expertos para ayudar a establecer el estándar y determinar qué es lo que pueden esperar razonablemente los clientes”.

2.1.5. TEORÍA GENERAL DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

Según Díaz (2014); en su libro: Contabilidad general, se mencionan muchos aspectos de la contabilidad financiera y en especial se considera que:

“Los estados financieros son el conjunto de informes preparados bajo la responsabilidad de los administradores del negocio o empresa, con el fin de darles a conocer a los usuarios la situación financiera y los resultados operacionales del negocio en un período determinado. En España; el decreto 2649 de 1993 en su artículo 20, teniendo en cuenta las características de los usuarios a quienes van dirigidos, establece la siguiente clasificación: estados financieros de propósito general y estados financieros de propósito especial. Son aquellos que se preparan al cierre de un período determinado, para darles a conocer a usuarios indeterminados la situación financiera y la capacidad de generación de fondos favorables por el ente económico. Se caracterizan por su claridad, neutralidad, concisión y fácil consulta. Estos estados son de dos tipos: estados financieros básicos y estados financieros consolidados. Los básicos son los siguientes: Balance general; Estado de resultados; Estado de cambios en el patrimonio; Estado de cambios en la situación financiera; Estado de flujos de efectivo”.

También se considera que “Los estados financieros consolidados son aquellos que presentan la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio y los flujos de efectivo de un ente económico matriz y sus subordinados, como si fuesen de una sola empresa: 1) Balance general: Este estado debe prepararse como mínimo una vez al año, aunque puede hacerse por períodos más cortos (mensual, trimestral), según los requerimientos de tipo administrativo o legal. Elementos del balance general. El decreto 2649 de 1993 establece los elementos de los estados financieros, que para el balance son los siguientes: activo, pasivo y patrimonio. 2) Activo. Es la representación financiera de un recurso obtenido por el ente económico, como resultado de eventos pasados, de cuya utilización se espera que fluyan beneficios futuros. 3) Pasivo. Es la representación financiera de una obligación presente del ente económico, derivada de eventos pasados, en

virtud de la cual se reconoce que en el futuro se deberá transferir recursos o proveer servicios a otros entes. 4) Patrimonio. Es el valor residual de los activos del ente económico, después de deducir todos sus pasivos”.

Asimismo se considera que “Para facilitar un mejor análisis financiero, el balance general debe presentarse debidamente clasificado en parte corriente y no corriente, según el grado de realización de los activos y de exigibilidad de los pasivos: 1) Clasificación del balance general: Activos corrientes. Está representado por el disponible y todos aquellos bienes que se puedan realizar, vender o convertir en disponibles en un término inferior a un año. En estos activos se incluye el grupo de cuentas del disponible: caja, bancos, cuentas de ahorro, inversiones temporales, parte corriente de deudores, inventarios y gastos pagados por anticipado. Activos no corrientes. En este grupo están todos los recursos que son convertibles en efectivo en un tiempo mayor a un año y los que representan los bienes usados en el desarrollo del objeto social. Entre éstos se encuentran: las inversiones permanentes, la parte no corriente de los deudores, las propiedades, planta y equipo, los activos intangibles, los cargos diferidos, otros activos y las valorizaciones. Pasivos corrientes. Están representados por todas las obligaciones que posee el ente económico con terceros, que deben cubrirse en un término inferior a un año. Su presentación en el balance se da por orden de exigibilidad, y son: obligaciones financieras a corto plazo, proveedores, cuentas por pagar, impuestos gravámenes y tasas, obligaciones laborales, pasivos estimados y provisiones, pasivos diferidos y otros pasivos. Pasivos a mediano y largo plazo. Esta clasificación incluye todas aquellas obligaciones que posee la empresa con terceros, cuya exigibilidad es mayor a un año. Los grupos que conforman estos pasivos son los mismos de los pasivos corrientes, sólo que su vencimiento es mayor a un año; otros, como los obtenidos con garantías hipotecarias, pueden tener plazos mayores a diez o más años. Patrimonio. Lo conforman los siguientes grupos de cuentas: capital social, superávit de capital, reservas, revalorización del patrimonio, dividendos o participaciones decretados en acciones o partes de interés social, resultados del ejercicio, resultados de ejercicios anteriores y superávit por valorizaciones”.

También en este contexto aparece el “Estado de resultados: Antes denominado Estado de ganancias y pérdidas, es quizás el estado de mayor importancia por cuanto permite evaluar la gestión operacional de la empresa y, además, sirve de base para la toma de decisiones. En

este estado se resumen todas las transacciones correspondientes a los ingresos generados y a los costos y gastos incurridos por la empresa en un período determinado. La diferencia que

resulta entre los ingresos y los egresos será el producto de las operaciones, que puede ser utilidad o pérdida. La elaboración de este estado requiere la aplicación del principio de causación para todos los costos y gastos, y los ingresos deben reconocerse cuando se hayan realizado, a fin de obtener un resultado justo. La presentación del estado de resultados está dada por el grupo de cuentas llamadas nominales o transitorias, comenzando por los ingresos brutos operacionales, producto de la venta de bienes o servicios. A estos ingresos debe descontárseles el valor correspondiente a las devoluciones, rebajas o descuentos concedidos, a fin de determinar los ingresos netos del período. A los ingresos netos se les descuenta el valor de los costos y gastos operacionales de administración y de ventas, para determinar el valor de la utilidad operacional del ejercicio. Para determinar la utilidad antes de impuestos se les adicionan los ingresos no operacionales y se les restan los gastos no operacionales”.

Asimismo se agrega que “Estado de cambios en el patrimonio: La determinación del cambio en el patrimonio se obtiene: Sumando al monto inicial del patrimonio los aumentos en sus diferentes componentes y restando las disminuciones en los mismos para llegar al monto final. El simple cambio en el patrimonio es poco significativo y ningún beneficio le representa a la empresa. Su importancia radica en conocer las causas del cambio en el patrimonio. Las siguientes transacciones cambian el patrimonio: 1. Los aportes de un nuevo socio o accionista, que aumentan la cuenta de capital y la prima en colocación de acciones o cuotas de interés social. 2. El retiro de un socio, que origina la disminución de la cuenta de capital. 3. El cambio de bonos convertibles por acciones origina un aumento de la cuenta de capital. 4. Todo ingreso aumenta el patrimonio y todo gasto o costo lo disminuye; por tanto, la utilidad o la pérdida son cambios netos en el patrimonio. 5. Las valorizaciones de bienes de propiedad, planta y equipos, y las inversiones aumentan el patrimonio. En lo relativo a los cambios en el patrimonio, debe revelarse: Distribución de utilidades o excedentes decretados durante el período; Utilidades no apropiadas; Reservas u otras cuentas incluidas en utilidades apropiadas; Prima en colocación de acciones y valorizaciones; Revalorización del patrimonio; Otras cuentas integrantes del patrimonio”.

2.2. BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADS SOBRE EL TEMA

2.2.1. DECISIONES FINANCIERAS

Según Van Horne (2014), en su libro denominado: Administración Financiera; se tiene que:

“Las decisiones de financiamiento se hacen explícitas en los pasivos que llegan asumir las empresas. Al tomar decisiones de financiamiento se buscan opciones en los mercados financieros para poder financiar una empresa en formación y en cualquier otra situación de su desarrollo.

Para poder tomar decisiones de financiamiento adecuadas se necesita realizar un estudio sobre los mercados eficientes. Se trata de analizar el mercado financiero y decidir cuál de las opciones es la más adecuada para nuestros propósitos de negocio o empresa. El objetivo es conocer todas las variantes que existen para obtener un financiamiento y elegir la que más se adapte a nuestras necesidades y expectativas”.

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

Según Gitman (2014), en su libro denominado: Fundamentos de Administración Financiera, se tiene que:

“Las decisiones financieras son la base para disponer de recursos provenientes de los accionistas o de los bancos, tiene que tomarse más tarde o más temprano, porque son necesarias para disponer de las inversiones empresariales. Las empresas se financian para tener capital de trabajo y también para tener bienes de capital, porque sin estas inversiones no se pueden hacer negocios.

Las decisiones financieras son un paquete, en ese sentido las decisiones sobre riesgos van ligadas con las decisiones de rentabilidad y estas con las decisiones sobre inversiones y estas con las decisiones de financiamiento. No se pueden hacer negocios sin decisiones financieras”.

2.2.2. DESARROLLO EMPRESARIAL

Según Koontz & O'Donnell (2014), en su trabajo denominado: Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas; se tiene que:

“El desarrollo empresarial es sinónimo de avanzar en la mejora total de las empresas tanto en términos de economía del negocio, eficiencia de los recursos empresariales, efectividad de las metas y objetivos; asimismo la productividad de los recursos y desde luego la competitividad empresarial.”.

Según Díaz y Jungbluth (2014); en su libro: Calidad total en la empresa peruana; se tiene que:

“Se entiende por desarrollo empresarial cuando las empresas puedan tener la infraestructura y operatividad para incursionar en el mercado local, regional, nacional e internacional. El desarrollo empresarial es un proceso que está en mejora permanente. Ninguna empresa tiene pleno desarrollo y ya va estar allí siempre, no funciona así, el desarrollo es transitorio, no se detiene nunca, cada vez deben abocarse a desarrollarse más y mejor. El desarrollo va ligado a la competitividad”.

Flores (2015); en su libro denominado: Gestión Financiera: Teoría y Práctica; se tiene que:

“El desarrollo empresarial es una larga ruta que deben seguir las empresas desde que se constituyen, pasando por diferentes estados, desde un desarrollo incipiente, un desarrollo regular, bueno y muy bueno y en cada fase se hacen cambios, mejoras para avanzar, el desarrollo no se detiene nunca, salvo que la empresa salga del mercado donde lógicamente se habrá acabado el desarrollo y la empresa.”.

2.2.3. EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA METROPOLITANA

Según Abad (2014), en su libro: Constitución y gestión de MYPES industriales; se tiene que:

“Las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de producción de helados. También pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar prendas de vestir, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de una hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa”.

Asimismo se tiene que “Desde la óptica jurídica, según la Constitución Política del Perú, la iniciativa privada es libre; es decir tanto las personas naturales como las jurídicas pueden constituir empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura. El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades. El Estado facilita y vigila la libre competencia. Combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas. Ninguna ley ni concertación puede autorizar ni establecer monopolios”.

También se debe considerar que “La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086 (El Peruano: 28/06/08) es una ley integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía

nacional, expresa el gremio empresarial. La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios. Las nuevas disposiciones de la ley MYPE solo se aplicarán a los nuevos trabajadores que sean contratados a partir de la vigencia del D. Leg. 1086. Cabe recordar que el actual régimen laboral de la micro empresa ha sido ratificado plenamente por el Tribunal Constitucional, al reconocer que no se trata de un régimen discriminatorio ni desigual, sino por el contrario, tiene como objetivo fundamental lograr la formalización y la generación de empleo decente en este importante sector, el cual representa el 98% de las unidades productivas del país. Los trabajadores antiguos, sujetos al régimen general, conservarán los derechos laborales que por ley les corresponde, inclusive, se establecen “candados” para evitar el recorte de estos derechos, al haberse fijado multas e indemnizaciones en casos de incumplimientos”.

Asimismo se tiene que “Los requisitos para calificar a la micro empresa son los mismos que actualmente contempla la Ley N° 28015, esto es, la empresa debe contar hasta con 10 trabajadores, sus ingresos anuales no deben superar 150 UIT (S/.525,000 anuales o S/.43,750 mensuales). Se aplicará inclusive a las juntas, asociaciones o agrupaciones de propietarios e inquilinos en el régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, en tanto no cuenten con más de 10 trabajadores. Los requisitos para calificar a la pequeña empresa han variado: se incrementa de 50 a 100 el número de trabajadores; e igualmente se incrementa los ingresos anuales de 850 UIT hasta 1,700 UIT, esto es, de S/.2'975,000, los ingresos anuales se amplían a S/.5'950,000 (S/. 495,833 mensuales), inclusive estos límites serán reajustados cada dos años por el MEF”.

2.3. CONCEPTOS RELACIONADOS CON LA INVESTIGACION

2.3.1. CONCEPTOS DE DECISIONES DE FINANCIAMIENTO

DECISIONES DE FINANCIAMIENTO PROPIO Y DE TERCEROS:

Según Arranz y Acinas (2013); en su libro: Rentabilidad y Mejora Continua; señala que:

“Las decisiones de financiamiento propio provienen del aporte de los accionistas y las decisiones de financiamiento de terceros provienen generalmente de los bancos y otros, pudiendo ser gerentes, trabajadores, accionistas prestamistas, prestamistas particulares, el no pago de tributos, el no pago de remuneraciones, el no pago a proveedores, en buena cuenta todos los pasivos no pagados constituye financiamiento de terceros. Ambos financiamiento son necesarios para el desarrollo empresarial”.

DECISIONES DE RENTABILIDAD:

Según Arranz y Acinas (2013); en su libro: Rentabilidad y Mejora Continua; señala que:

“Las decisiones de rentabilidad de las empresas se relaciona con la ganancia que van a generar al relacionar sus ingresos frente a sus costos y gastos. A mayores ingresos que costos y gastos, el resultado es ganancia y esa ganancia es utilidad, rentabilidad, beneficio, superávit. Mientras más altos sean los ingresos que los costos y gastos mayor será la rentabilidad; claro que también a mayor rentabilidad se va a tener que asumir mayores tributos, así funcionan las empresas”.

Según Chang (2013); en su libro denominado: Herramientas para rentabilidad empresarial; señale que:

“La rentabilidad empresarial es el grado de beneficio obtenido sobre los costos, gastos y tributos empresariales. Se presenta cuando los ingresos son altos frente a los costos, gastos y tributos. También puede medirse sobre la base de la utilidad y las inversiones; también sobre la base de la utilidad y el patrimonio neto. En buena cuenta es el beneficio obtenido por las empresas en un periodo determinado, pudiendo ser diario, semanal, mensual, bimestral, trimestral, semestral y anualmente.

La rentabilidad va ligada al riesgo empresarial, a mayor rentabilidad mayor riesgo empresarial”.

Según Flores (2015), en su libro: Gestión Financiera: Teoría y Práctica; sostiene que:

“La rentabilidad se presenta de diferentes maneras en forma histórica, en forma real y en forma futura o proyectada. En esta última forma la rentabilidad se da a través de

indicadores como el valor actual neto, la tasa interna de retorno y la relación beneficio costo. Este tipo de rentabilidad se obtiene al evaluar proyectos de inversión. Esta rentabilidad con sus respectivos indicadores es la base para determinar la viabilidad de los proyectos de investigación.

La rentabilidad es el superávit que ha obtenido, obtiene u obtendrá una empresa.

La rentabilidad esperada se obtiene a través de la aplicación del modelo de valoración de activos de capital y sirve para tomar decisiones sobre diferentes inversiones financieras y no financieras”.

DECISIONES SOBRE RIESGOS:

Según Mascareñas (2013); en su libro: Rentabilidad y riesgo financiero; sostiene que:

“Las empresas tienen que soportar el riesgo que es el grado de incertidumbre originada por acción propia o por el mercado. Las acciones o inacciones propias originan el riesgo no sistemático, en cambio las acciones del mercado originan el riesgo sistemático. El riesgo no sistemático se podría eliminar, en cambio el riesgo no sistemático no es posible eliminarlo. El riesgo no sistemático al ser propio de la empresa, podría estar en el personal, los recursos materiales, recursos financieros, recursos tecnológicos, en los procesos y procedimientos, todo lo cual depende de la empresa y por eso es que se puede eliminar.

En la práctica empresarial y financiera es un principio de a mayor rentabilidad, mayor riesgo; y también en sentido contrario a menor rentabilidad menor riesgo. El inversionista que anhela mayor rentabilidad es consciente que tiene que soportar mayores niveles de riesgo y por lo tanto tiene que tomar provisiones al respecto”.

2.3.2. CONCEPTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

ECONOMÍA EMPRESARIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2014), en su libro: Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas; se tiene que:

“La economía empresarial consiste en reducir costos y gastos y al contrario mejorar los beneficios; todo lo cual es posible mediante las políticas de racionalización que puedan implementarse en las empresas.

La economía ayuda a ahorrar en recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos; todo lo cual ayuda a obtener mejores beneficios para las empresas.

Las empresas tienen que realizar una serie de decisiones para resultar empresas económicamente manejables.”.

EFICIENCIA EMPRESARIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2014), en su libro: Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas; se tiene que:

“La eficiencia empresarial, es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión empresarial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. La eficiencia puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año”.

EFFECTIVIDAD EMPRESARIAL:

Según Koontz & O'Donnell (2014), en su libro: Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas; se tiene que:

“La efectividad está relacionada con el logro de las metas, también con el logro de los objetivos y claro con la misión empresarial”.

Para Pérez (2015), en su libro: Organización y Administración de la empresa industrial; se tiene que:

“La efectividad es un proceso que deviene que realizar una serie de esfuerzos para lograr cada una de las metas sobre ventas, reducción de costos; asimismo metas de economía, metas de eficiencia, meta específicas de las áreas empresariales.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar correctamente la fuente.
Si una empresa logra sus metas, logra sus objetivos y también logra la misión empresarial, pero también es efectiva.

UNFV

Solo las empresas efectivas tienen existencia y continuidad en el mercado. El mercado exige cumplimientos, retos, el logro mismo de la competitividad es sinónimo de efectividad”.

COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL:

Según Redondo (2013), en su libro: Finanzas empresariales; considera que:

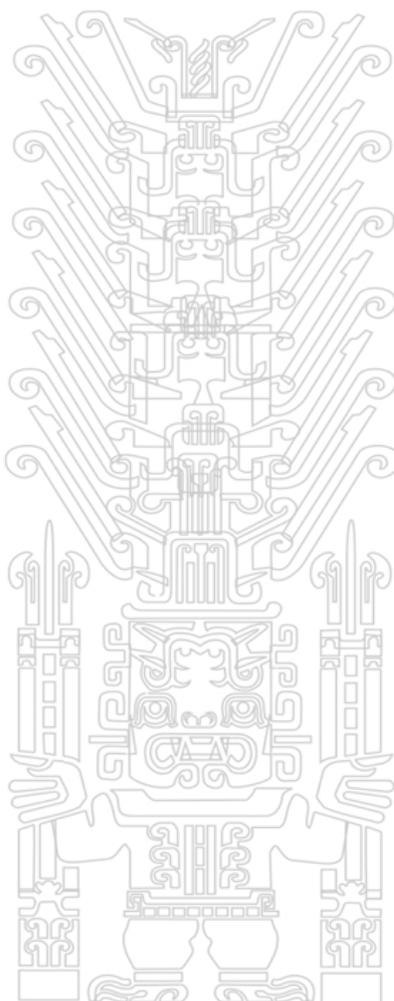
“La competitividad empresarial es la capacidad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúa. Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos”. Para Porter, en su artículo “Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia, esa ventaja tiene que ver en lo fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo. La competitividad es un concepto relativo, muestra la posición comparativa de los sistemas (empresas, sectores, países) utilizando la misma medida de referencia. Podemos decir que es un concepto en desarrollo, no acabado y sujeto a muchas interpretaciones y formas de medición. Dependiendo de la dimensión a la que pertenezcan los sistemas organizativos, se utilizarán unos indicadores distintos para medirla”.

MEJORA CONTINUA EMPRESARIAL:

Analizando a Urteaga (2013), en su libro: Mejora continua empresarial; se tiene que:

“La mejora continua empresarial está referida a la innovación que se realicen en las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; entendiéndose como tal a los cambios en los rubros y tipos de productos; actividades y funciones de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; así como en los procesos y procedimientos industriales con el fin de reducir costos, gastos, tiempos, movimientos y otros aspectos relacionados. También se entiende como mejora continua al proceso de gestión relacionado al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa en el marco de la permanente innovación que se lleva a cabo. La mejora continua empresarial, es el proceso innovador emprendido por una o

finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por sí sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad innovativa, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas”.



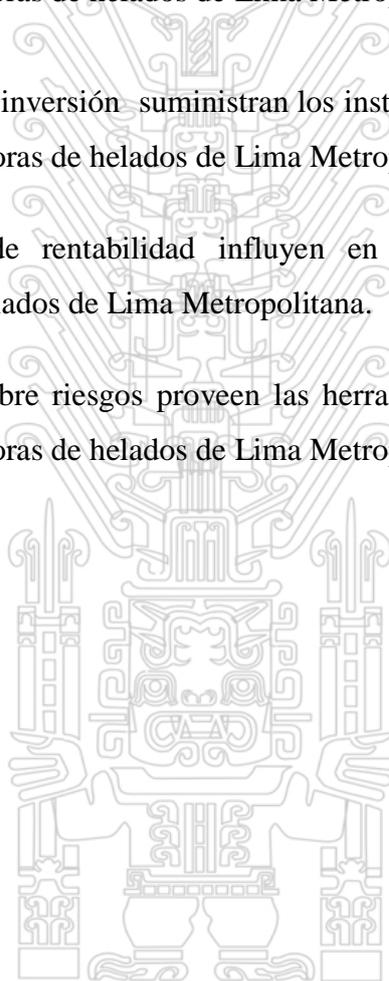
2.4. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACION

2.4.1. HIPÓTESIS PRINCIPAL

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

2.4.2. HIPÓTESIS SECUNDARIAS

- 1) Las decisiones de financiamiento propio y de terceros facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 2) Las decisiones de inversión suministran los instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) Las decisiones de rentabilidad influyen en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 4) Las decisiones sobre riesgos proveen las herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.



CAPÍTULO III: MÉTODO

3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

- 1) Esta investigación es de tipo básica.
- 2) En este marco, todos los aspectos son teorizados, sin embargo pueden ser utilizados por las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana
- 3) Todo para solucionar el problema del desarrollo de las empresas en estudio.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

- 1) Este trabajo de investigación es del nivel descriptivo-explicativo.
- 2) Es descriptivo, por cuanto se especifica las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) Asimismo se explica la forma como las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

3.3. MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos descriptivo, inductivo, deductivo, histórico, estadístico, matemático y otros con sus diversos procedimientos han permitido realizar este trabajo.

3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

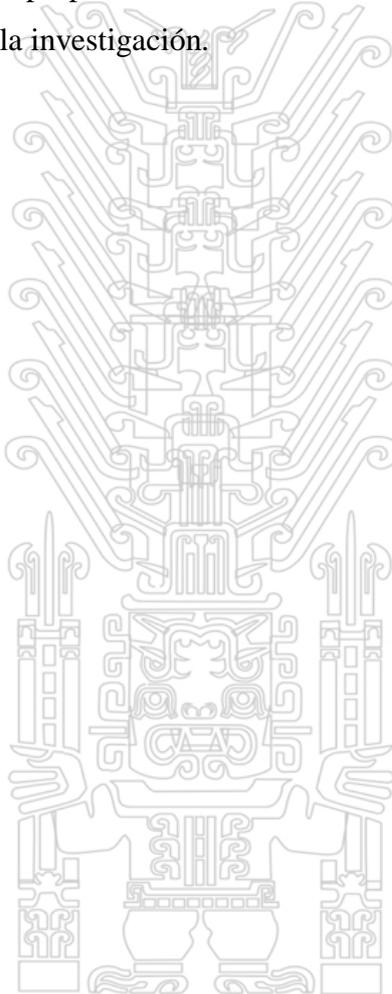
El diseño que se aplicó fue el no experimental.

3.5. ESTRATEGIA DE PRUEBA DE HIPÓTESIS

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

- 1) En primer lugar se definió el número de personas a ser encuestadas: 100.
- 2) En segundo lugar se estableció como parámetro de margen de error del trabajo: 5%
- 3) En tercer lugar se definió la hipótesis alternativa y la hipótesis nula de la investigación:

- 4) A continuación se aplicó el instrumento de investigación, es decir el cuestionario de encuesta, el mismo que contiene preguntas sobre las variables e indicadores del tema de investigación. Dicho instrumento está en el Anexo No. 3.
- 5) Luego de aplicar el instrumento, se recibieron los resultados de la encuesta. Dichos resultados fueron ingresados al software SPSS a nivel de variables. El sistema estuvo diseñado para trabajar con la información ingresada, al respecto, el sistema puede facilitar la información a nivel de tablas, gráficos y otras formas.
- 6) De esta forma el sistema ha proporcionado las tablas de correlación que han servido para contrastar las hipótesis de la investigación.



3.6. VARIABLES DE LA INVESTIGACION

TABLA DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES, DIMENCIONES E INDICADORES DE LA INVESTIGACION:

<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. Decisiones de financiamiento</p> <p>Indicadores:</p> <p>X.1. Decisiones de financiamiento propio y de terceros</p> <p>X.2. Decisiones de inversión</p> <p>X.3. Decisiones de rentabilidad</p> <p>X. 4. Decisiones sobre riesgos</p> <p>Índices:</p> <p>X.1.1. Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento propio y de terceros</p> <p>X.2.2. Grado de relevancia de las decisiones de inversión</p> <p>X.3.3. Grado de ponderación de la rentabilidad</p> <p>X.4.4. Grado de ponderación de los riesgos</p>
<p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. Desarrollo empresarial</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y.1. Eficiencia empresarial</p> <p>Y.2. Efectividad empresarial</p> <p>Y.3. Competitividad empresarial</p> <p>Y.4. Mejora continua empresarial</p> <p>Índices:</p> <p>Y.1.1. Grado de economía y eficiencia empresarial</p> <p>Y.2.2. Grado de efectividad y mejora continua empresarial</p> <p>Y.3.3. Grado de competitividad empresarial</p> <p>Y.4.4. Grado de mejora continua empresarial</p>

Fuente: Modelo de investigación desarrollado

3.7. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

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

3.8. MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

- 1) La muestra estuvo conformada por 100 personas relacionadas con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas de productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 2) Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico
- 3) Se ha aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

n	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
P y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto el valor Z = 1.96
N	El total de la población. Este caso 134 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.
EE	Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

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

$$n = 100$$

3.9. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.9.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

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

- 1) **Encuestas.**- Se aplicó al personal de la muestra para obtener respuestas en relación con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 2) **Toma de información.**- Se aplicó para tomar información de libros, textos, normas y demás fuentes de información relacionadas con las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) **Análisis documental.** Este análisis ha permitido revisar una serie de fuentes relacionadas con las variables e indicadores de la investigación, todo lo cual ha permitido plasmarlos en este trabajo.

3.9.2. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

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

- 1) **Cuestionarios.**- Estos documentos contienen las preguntas de carácter cerrado sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contiene un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.
- 2) **Fichas bibliográficas.**- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) **Guías de análisis documental.**- Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

3.10. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO DE DATOS

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.**- Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
- 2) **Registro manual.**- Se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) **Proceso computarizado con Excel.**- Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 4) **Proceso computarizado con SPSS.**- Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

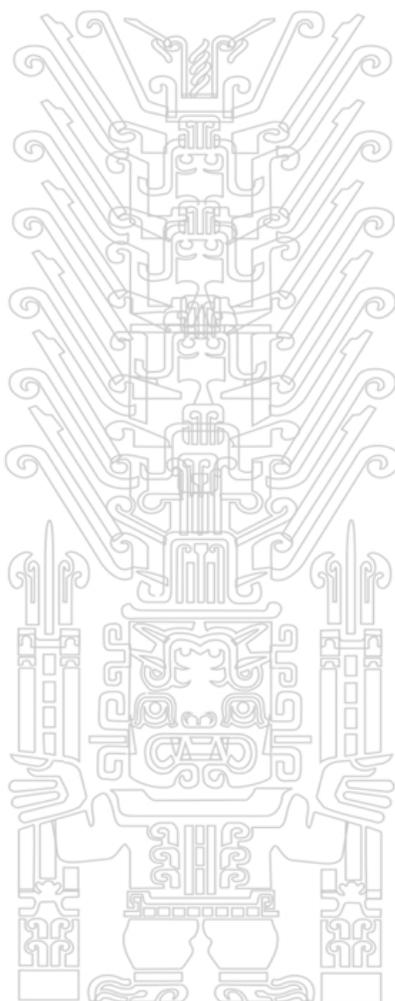
3.11. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información:

- 1) **Análisis documental.**- Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana .
- 2) **Indagación.**- Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.
- 3) **Conciliación de datos.**- Esta técnica permitió que los datos sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana de algunos autores fueran conciliados con otras fuentes, para que sean tomados en cuenta.
- 4) **Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes.**- La información cuantitativa

helados de Lima Metropolitana ha sido adecuadamente tabulado para poder analizarlo e interpretarlo.

- 5) **Comprensión de gráficos.**- Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.



CAPITULO IV:

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

4.1.CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

4.1.1. CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS PRINCIPAL

Hipótesis nula:

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

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

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

TABLA DE CORRELACIÓN:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	ESTADÍSTICOS	DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	DESARROLLO EMPRESARIAL
DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	Correlación de Spearman	100%	83.40%
	Sig. (bilateral)		3.30%
	Muestra	100	100
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Spearman	83.40%	100%
	Sig. (bilateral)	3.30%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS:

1) Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente.

Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.

2) La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación, R

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

- 3) Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.
- 4) El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.
- 5) El valor de la correlación es igual a 83.40%, que estadísticamente se lee como buena para el modelo de investigación que se ha desarrollado.
- 6) La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar.
- 7) Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.
- 8) El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad.
- 9) El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.
- 10) En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.30%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.
- 11) Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, sino a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 1

Hipótesis nula:

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

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

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

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECISIONES DE FINANCIAMIENTO PROPIO Y DE TERCEROS	DESARROLLO EMPRESARIAL
DECISIONES DE FINANCIAMIENTO PROPIO Y DE TERCEROS	Correlación de Spearman	100%	83.80%
	Sig. (bilateral)		3.39%
	Muestra	100	100
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Spearman	83.80%	100%
	Sig. (bilateral)	3.39%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS:

- 1) El valor de la correlación es igual a 83.80%. Buena.
- 2) En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.39%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%,
- 3) De acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables.
- 4) La correlación obtenida para la muestra es significativa.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 2

Hipótesis nula:

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

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

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

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECISIONES DE INVERSIÓN	DESARROLLO EMPRESARIAL
DECISIONES DE INVERSIÓN	Correlación de Spearman	100%	83.90%
	Sig. (bilateral)		3.32%
	Muestra	100	100
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Spearman	83.90%	100%
	Sig. (bilateral)	3.32%	
	Muestra	100	100

Fuente: Encuesta realizada

El valor de la correlación es igual a 83.90%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada. El valor de significancia (p), igual a 3.32%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%. En conclusión la correlación obtenida para la muestra es significativa.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 3

Hipótesis nula:

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

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

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

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

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

Fuente: Encuesta realizada

La correlación es igual a 83.62% y el valor de significancia (p), igual a 3.45%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%. La correlación obtenida para la muestra es significativa.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS SECUNDARIA 4

Hipótesis nula:

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

En cambio la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

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

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	DECISIONES SOBRE RIESGOS	DESARROLLO EMPRESARIAL
DECISIONES SOBRE RIESGOS	Correlación de Spearman	100%	83.05%
	Sig. (bilateral)		3.88%
	Muestra	100	100
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Spearman	83.05%	100%
	Sig. (bilateral)	3.88%	
	Muestra	100	100

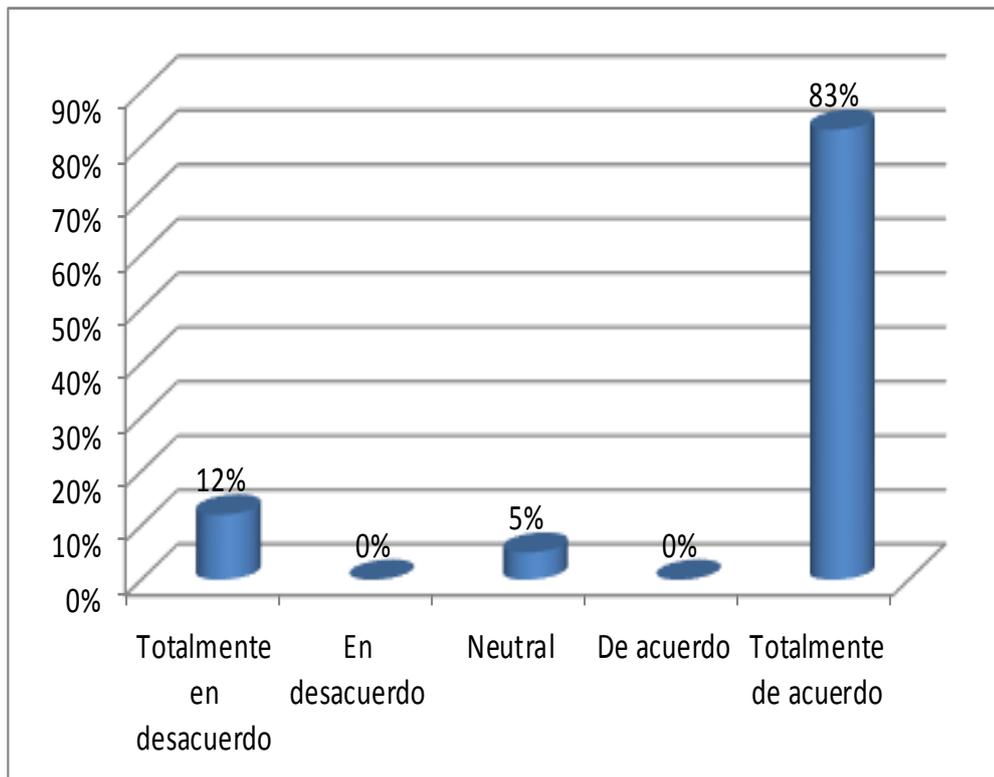
Fuente: Encuesta realizada

El valor de la correlación es igual a 83.05%, lo cual apoya el modelo de investigación desarrollada. El valor de significancia, igual a 3.88%, el mismo que es menor al margen de error del 5.00%- La correlación obtenida es significativa.

4.2. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

GRAFICO No 1:

Las decisiones de financiamiento como actitudes para optar por una determinada medida para obtener los recursos financieros en las empresas.



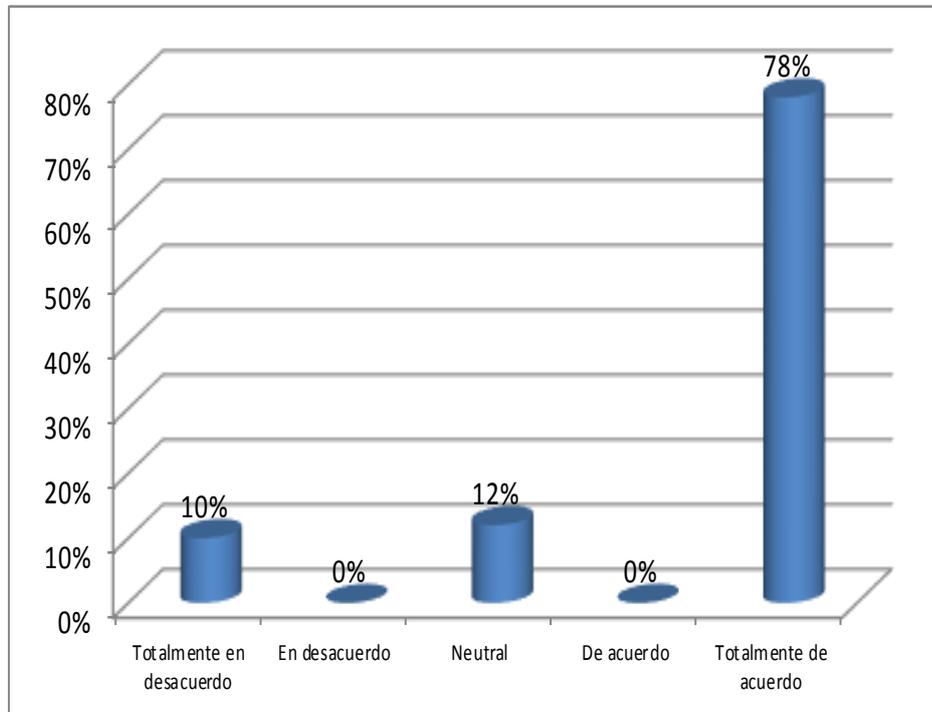
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento son medidas para definirse por una determinada opción de financiamiento propio o externo. Son decisiones que tienen que tomarse de todas maneras, porque no se pueden hacer negocios sin decisiones de financiamiento..

GRAFICO NR 2:

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



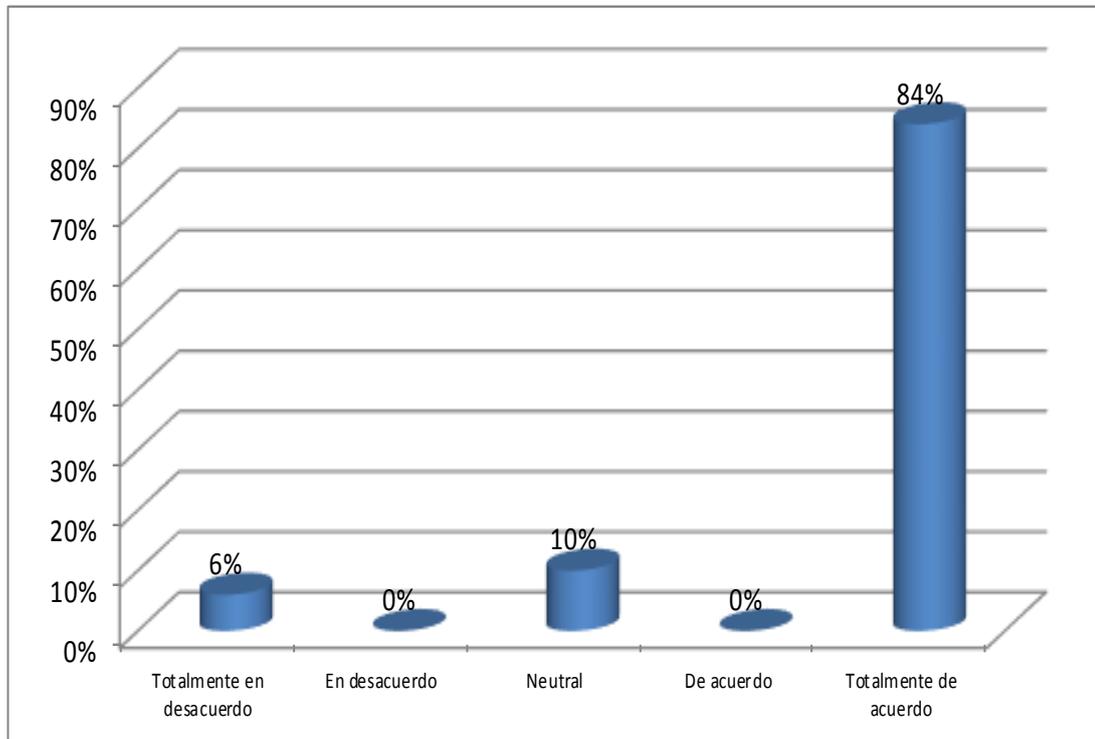
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento aportan los recursos financieros para las inversiones en capital de trabajo y bienes de capital. Con dichas inversiones las empresas pueden funcionar.

GRAFICO No. 3:

Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para el capital de trabajo necesario para operar las empresas.



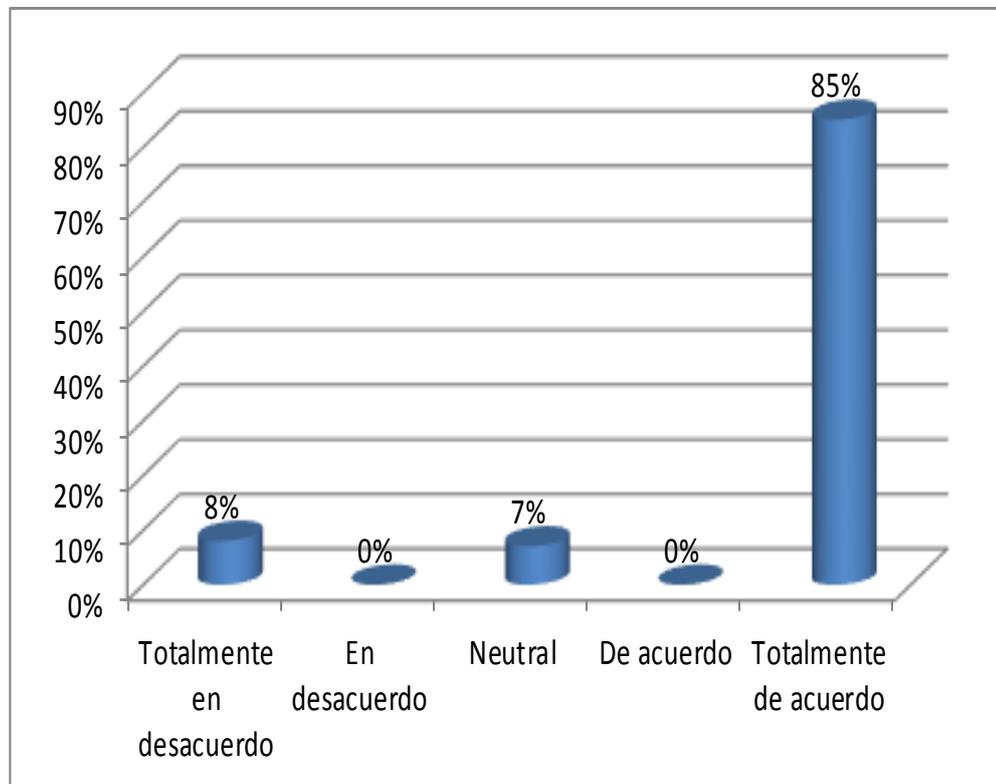
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento facilitan el dinero para que la empresa opere mediante el capital de trabajo.

GRAFICO No. 4:

Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para los activos empresariales.



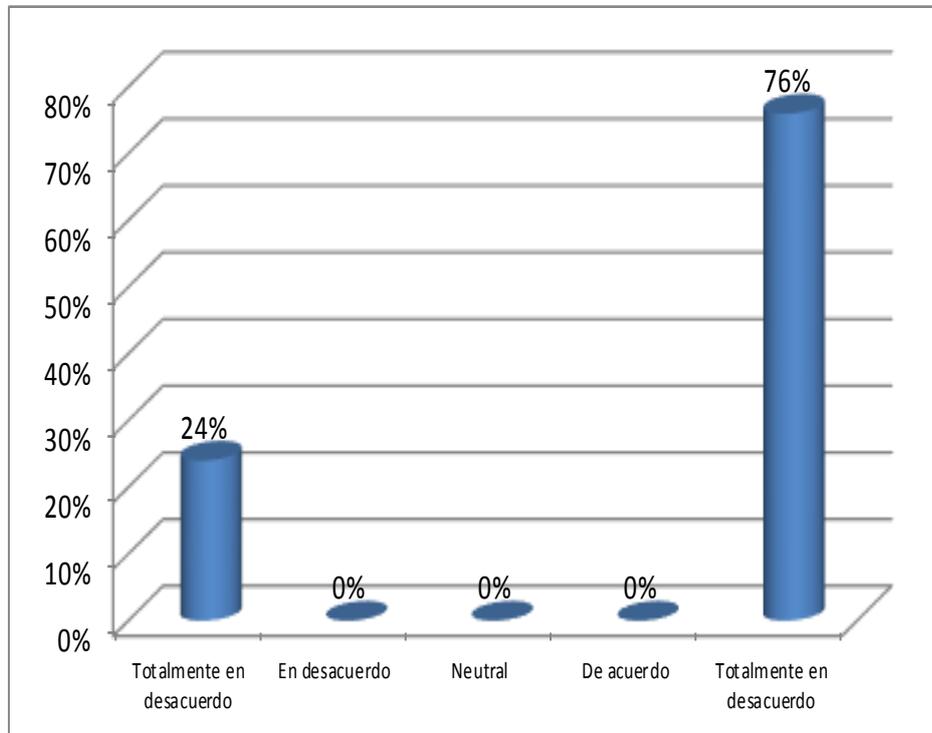
Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para todo el quehacer empresarial y sin las mismas no se podrían llevar a cabo ninguna actividad ni proceso. Son la garantía de la continuidad empresarial

GRAFICO No. 5:

Las decisiones de financiamiento pueden ser internas y externas.



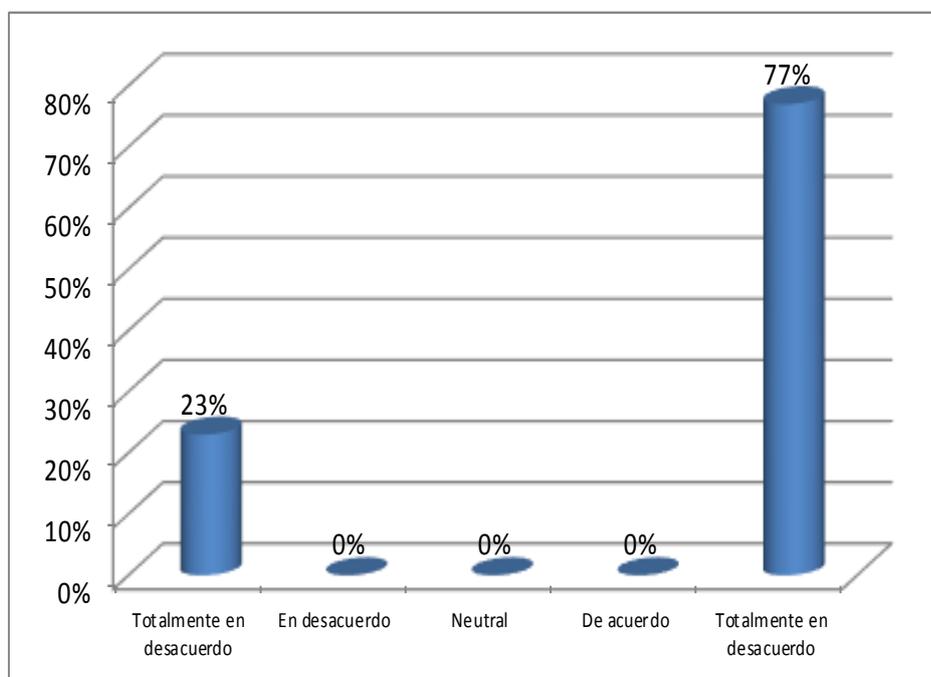
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 76% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento pueden provenir de diferentes.

GRAFICO No. 6:

Las decisiones de financiamiento deben tener un costo razonable para ser obtenidas por las empresas.



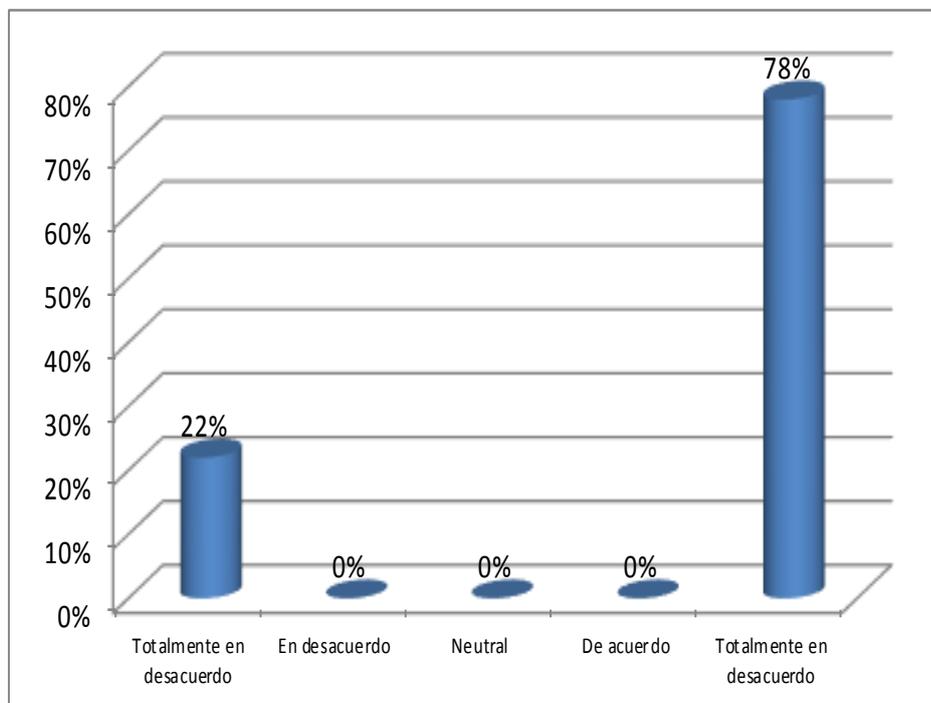
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que la misma pueda acceder y tomar la decisión de obtenerla. El costo está expresado en la tasa de interés y otros gastos vinculados con la transacción. El costo contiene el grado de riesgo de las empresas, que aun siendo de un mismo sector pueden tener diferentes niveles o grados de riesgo y por tanto diferentes costos de financiamiento.

GRAFICO No. 7:

Las decisiones de financiamiento están compuestas de varias variables financieras que deben ser tomadas en cuenta por las empresas que requieren financiamiento.



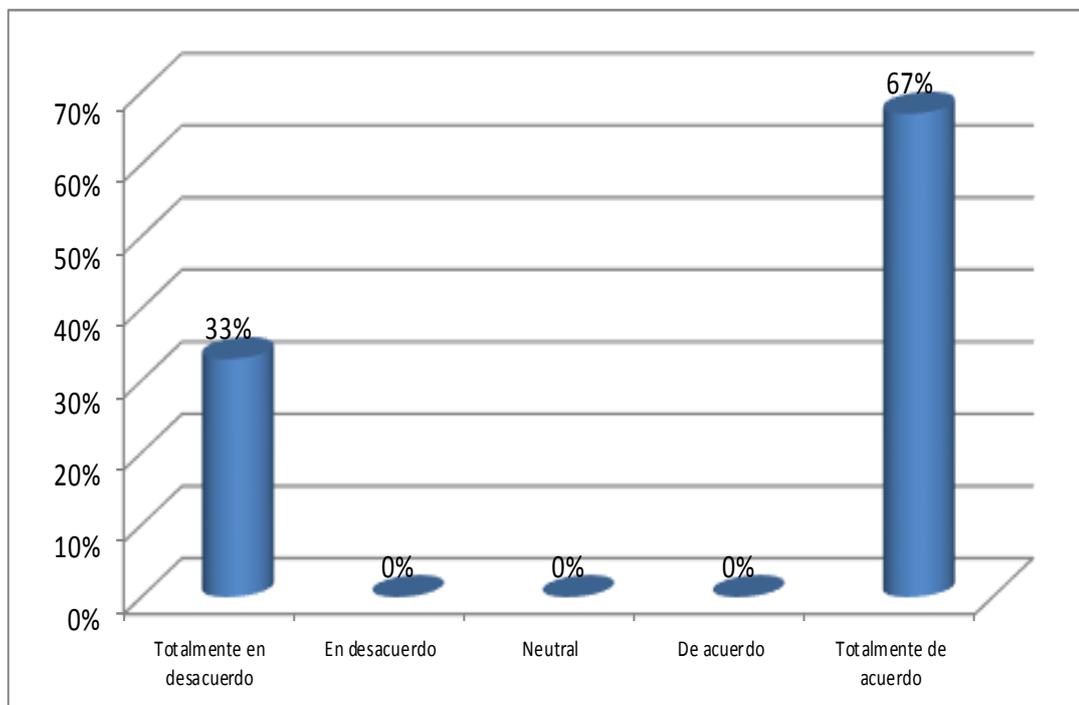
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento no es un solo elemento si no que es un paquete de variables que en todo momento deben ser valoradas porque cada una agrega al costo del financiamiento empresarial.

GRAFICO No. 8:

La información financiera facilita la efectividad en el marco de las metas y objetivos empresariales.



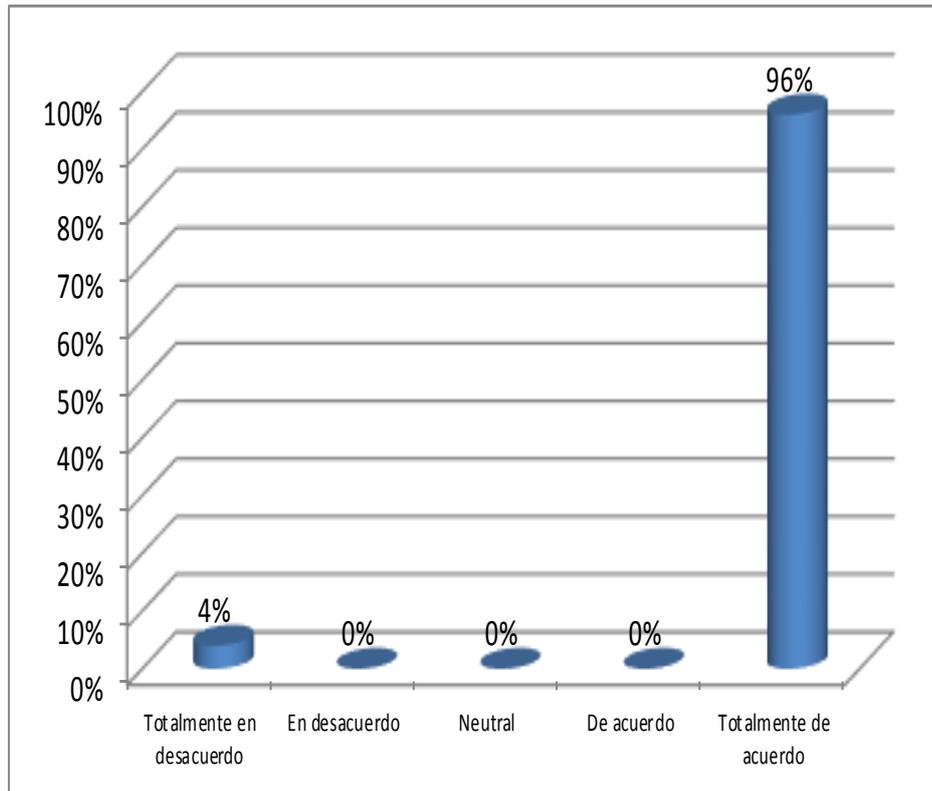
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que la información financiera es la base para un conjunto de decisiones que deben tomar los empresarios, tales como inversiones, deudas, rentabilidad, riesgos y otros aspectos; deben tomarse en cuenta en todo momento.

GRAFICO No. 9:

La oportunidad de las decisiones financieras facilita la competitividad de las empresas en el mercado.



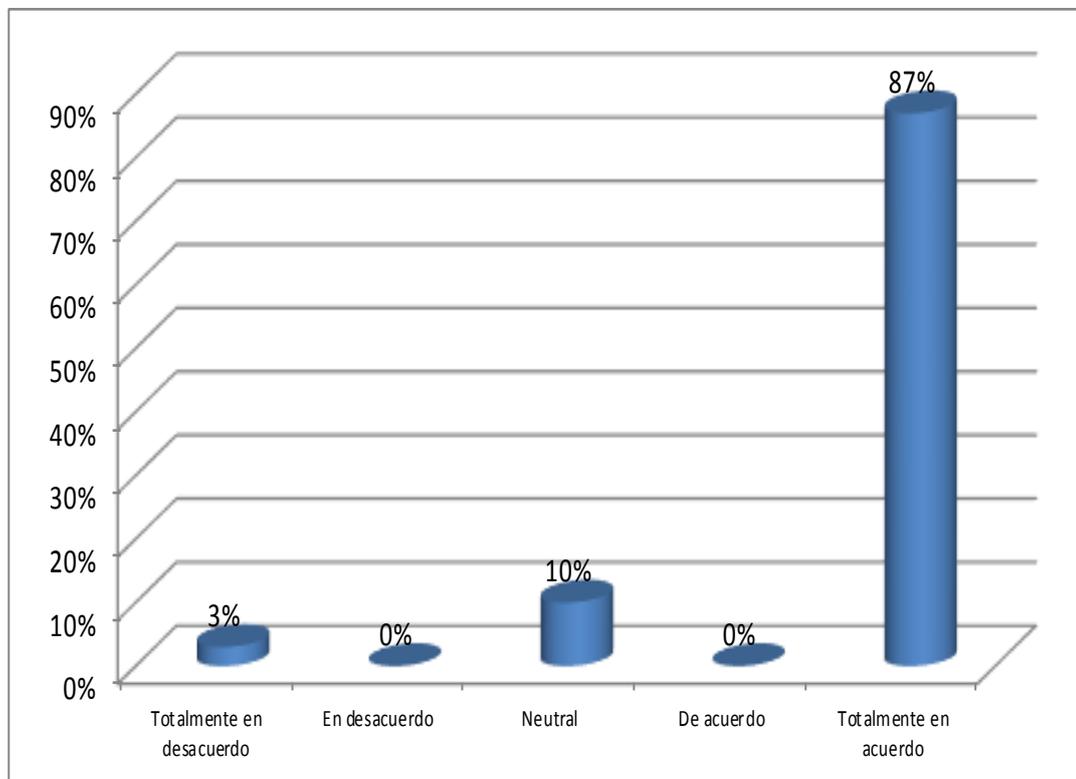
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 96% de los encuestados acepta que la oportunidad de las decisiones financieras facilita la competitividad que permite a las empresas permanecer en el mercado y proyectarse al futuro.

GRAFICO No. 10:

Las decisiones de financiamiento se relacionan con la asignación eficiente de recursos.



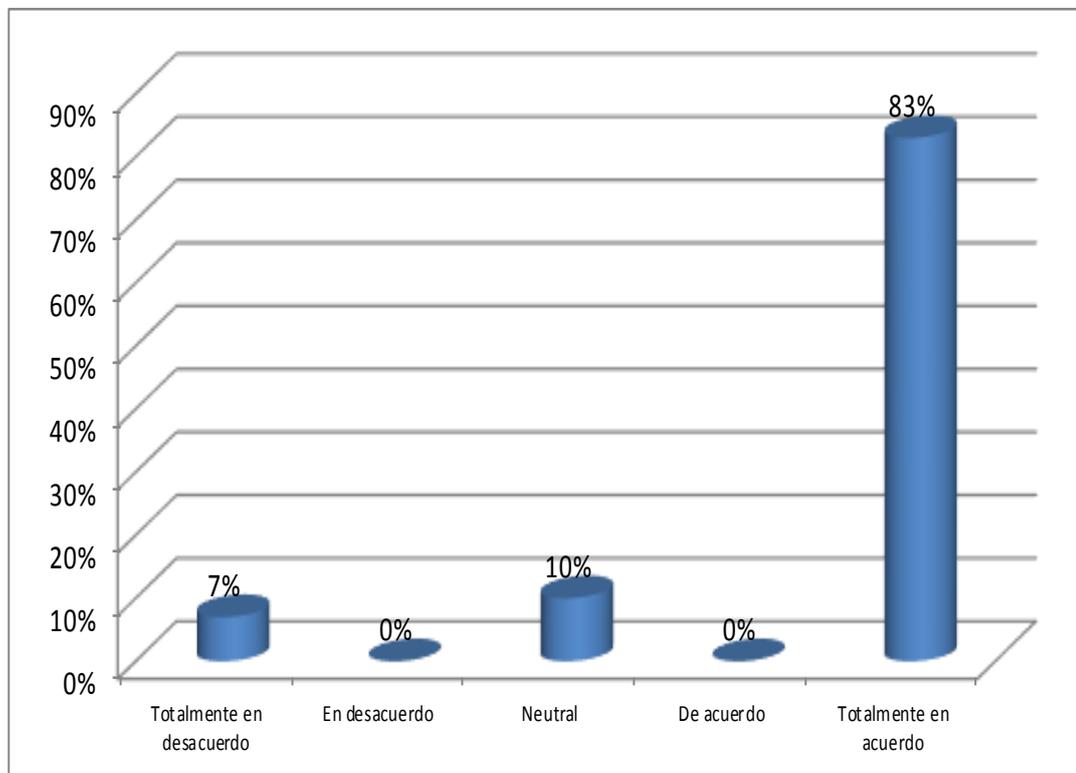
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo de las empresas con el propósito de mejorar la rentabilidad de las empresas.

GRAFICO No. 11:

El desarrollo es el nivel superlativo logrado por las empresas.



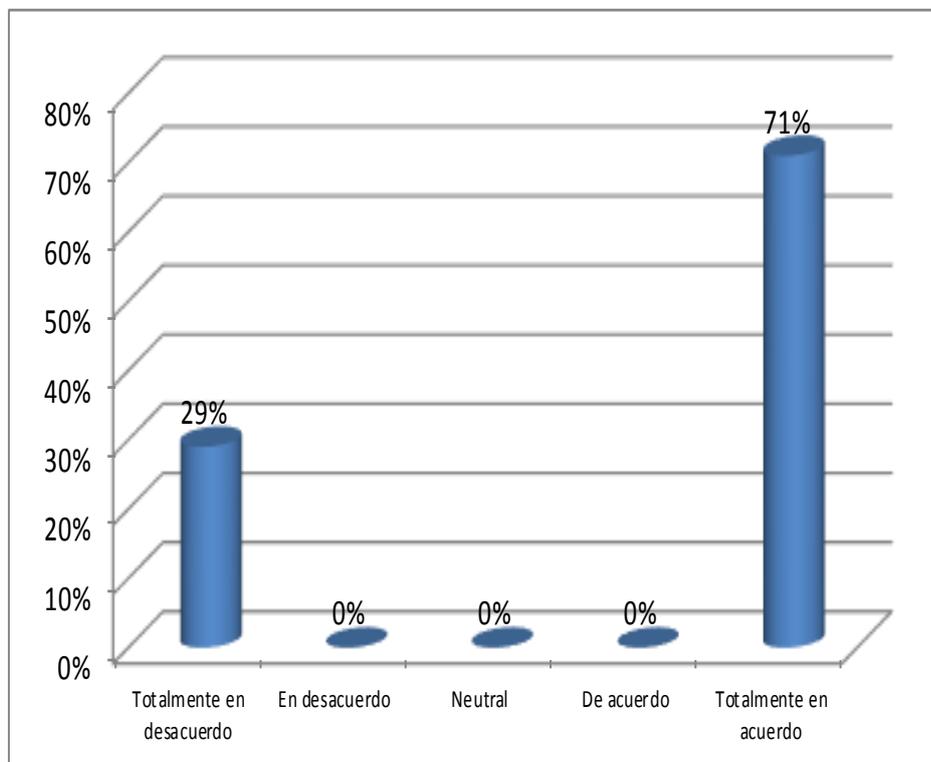
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 83% de los encuestados acepta que el desarrollo es el nivel en el cual las empresas han ampliado sus instalaciones, su mercado, sus productos y todo el acontecer empresarial.

GRAFICO No. 12:

La economía empresarial consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos.



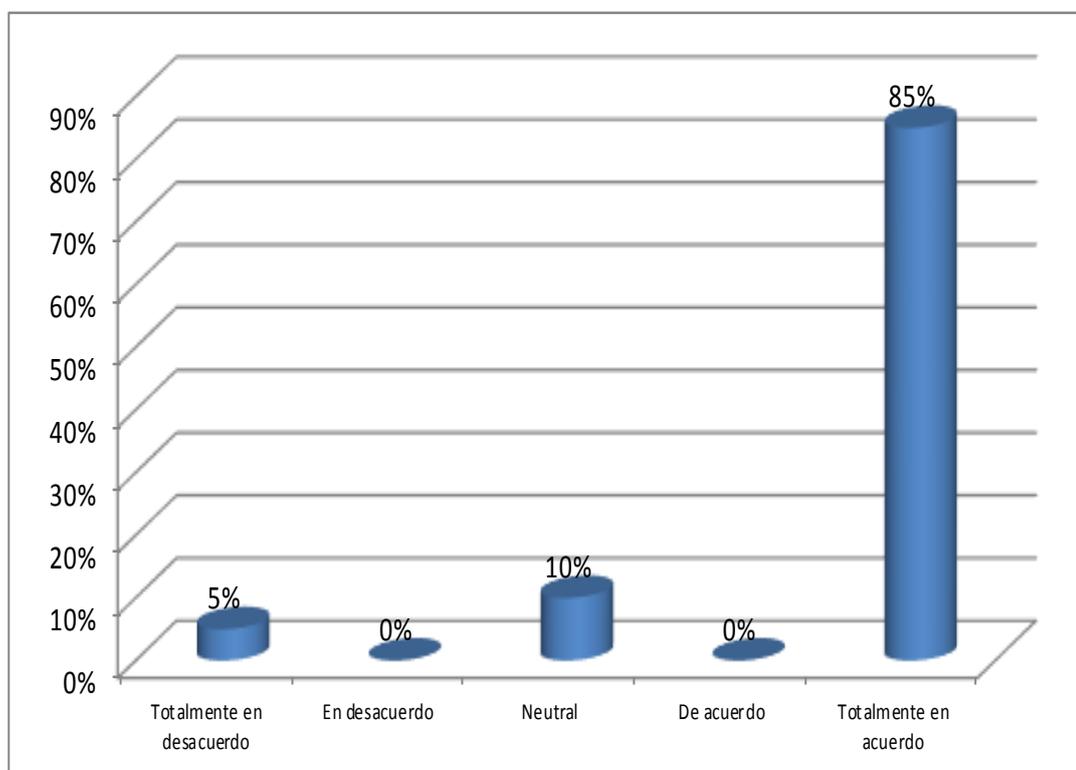
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 71% de los encuestados acepta que la economía empresarial facilita el ahorro de recursos para el mejor aprovechamiento de los mismos en la gestión de las empresas.

GRAFICO No. 13:

La eficiencia consiste en hacer las cosas bien en provecho de la empresa.



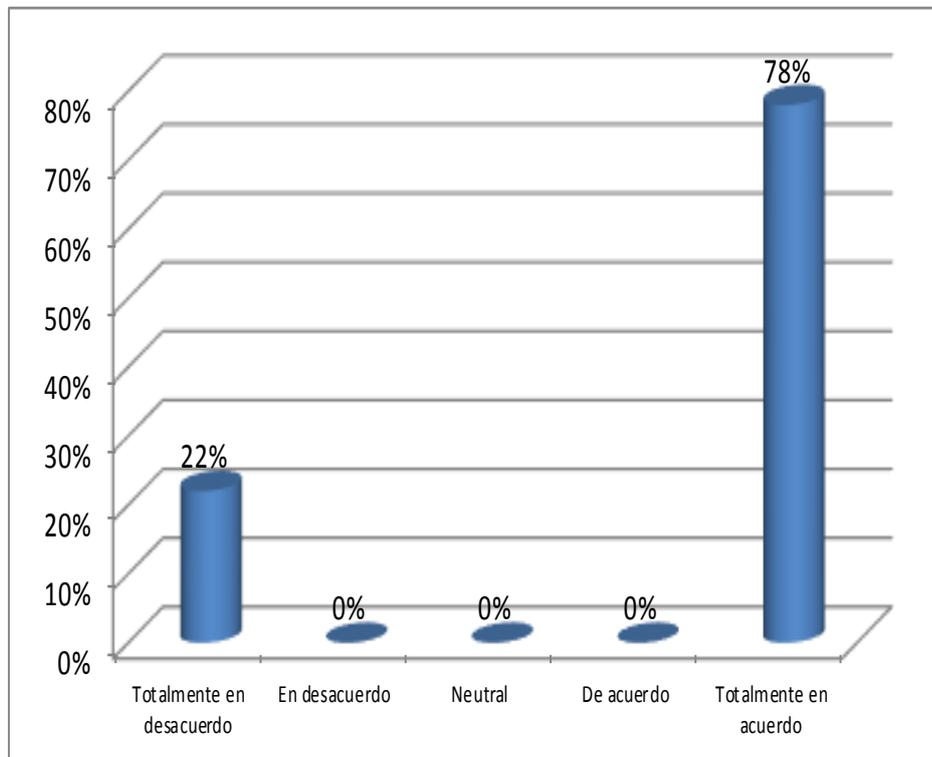
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la eficiencia ayuda en la mejora total de la empresa.

GRAFICO No. 14:

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



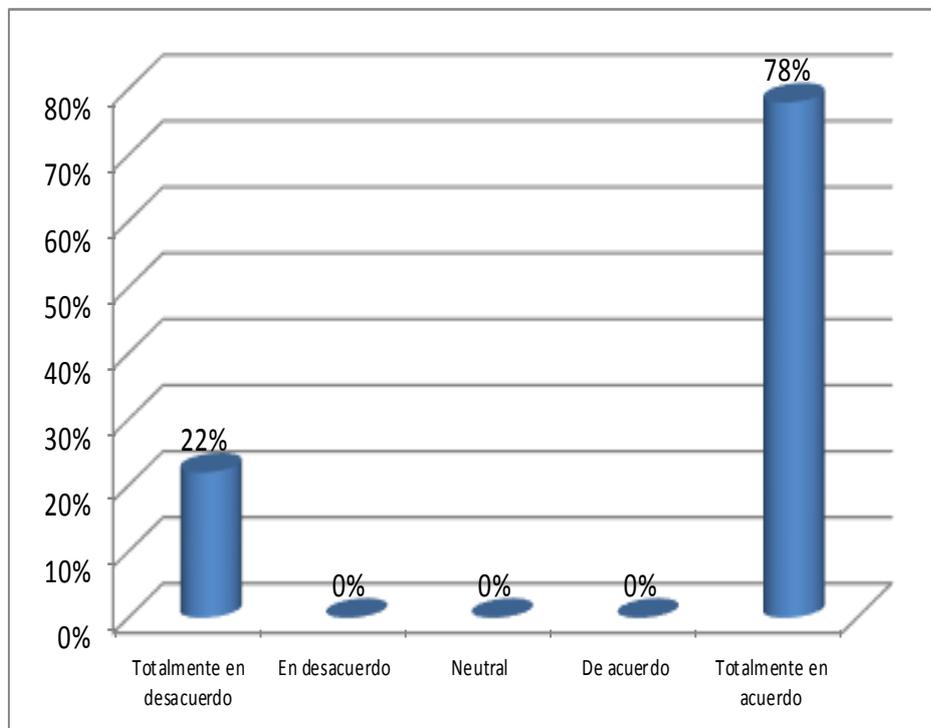
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

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

GRAFICO No. 15:

La mejora continua consiste en la mejora de los procesos y procedimientos.



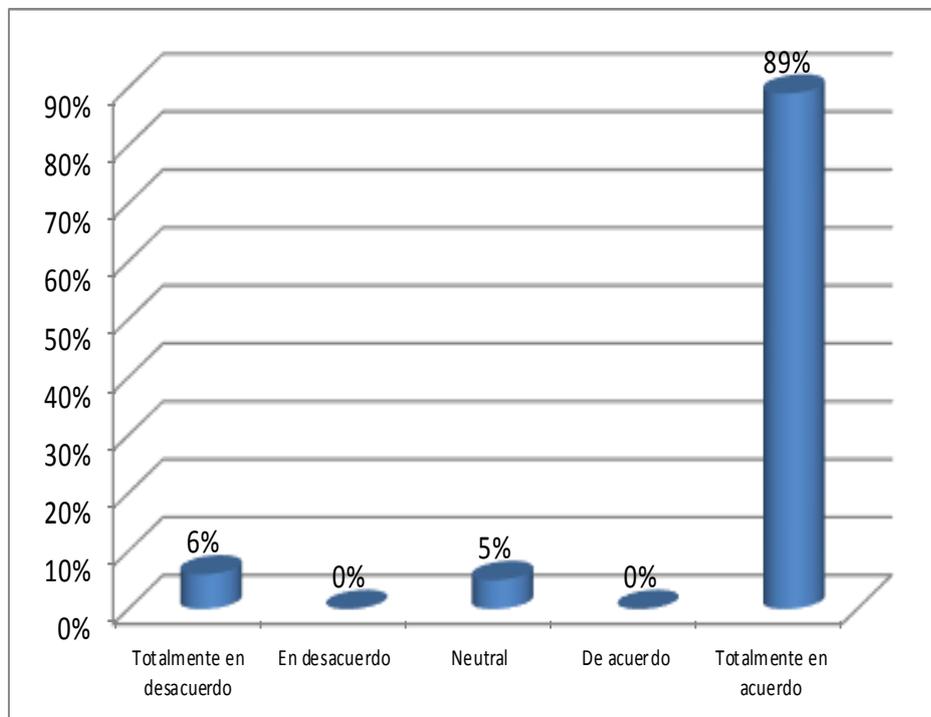
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la mejora continua consiste en la gran creatividad de los recursos, las actividades y los procesos. También en la innovación de dichos recursos, actividades y proceso empresariales.

GRAFICO No. 16:

La competitividad consiste en imponerse a la competencia en un mercado exigente.



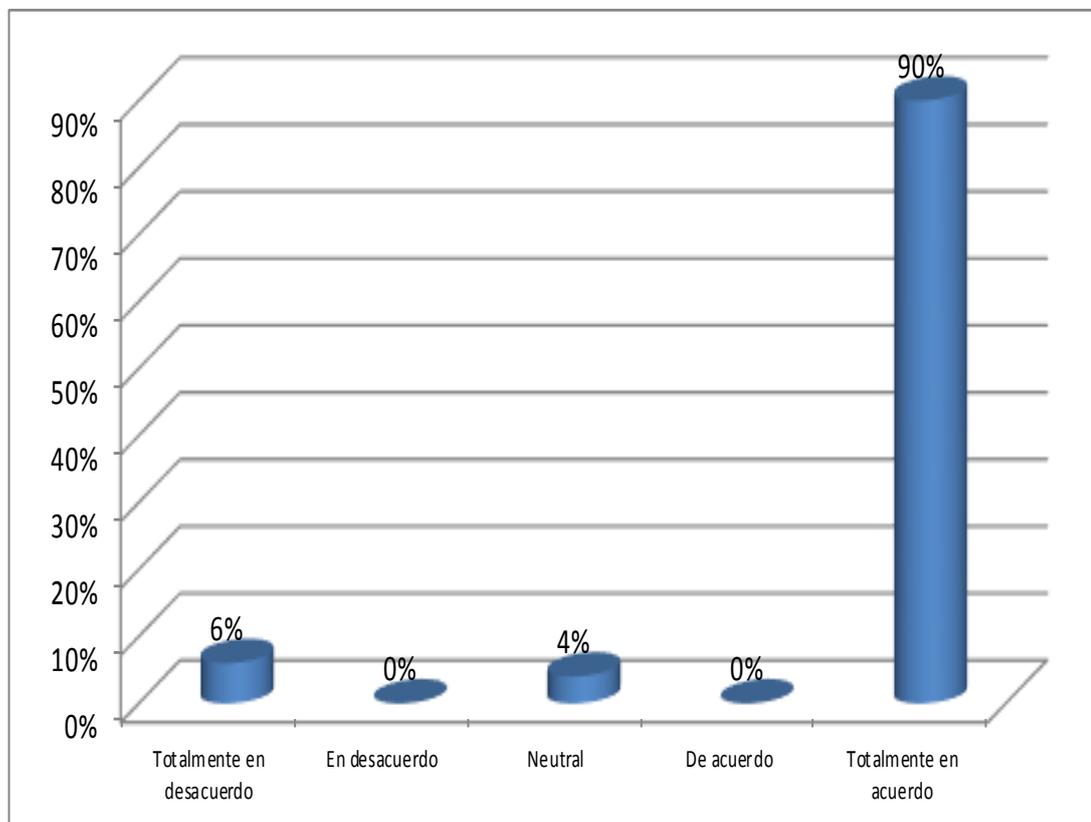
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 89% de los encuestados acepta que la competitividad es la imposición de unas empresas sobre otras. Es ganar más que los demás, es sacar mayor ventaja.

GRAFICO No. 17:

La optimización es la herramienta del continuo desarrollo empresarial.



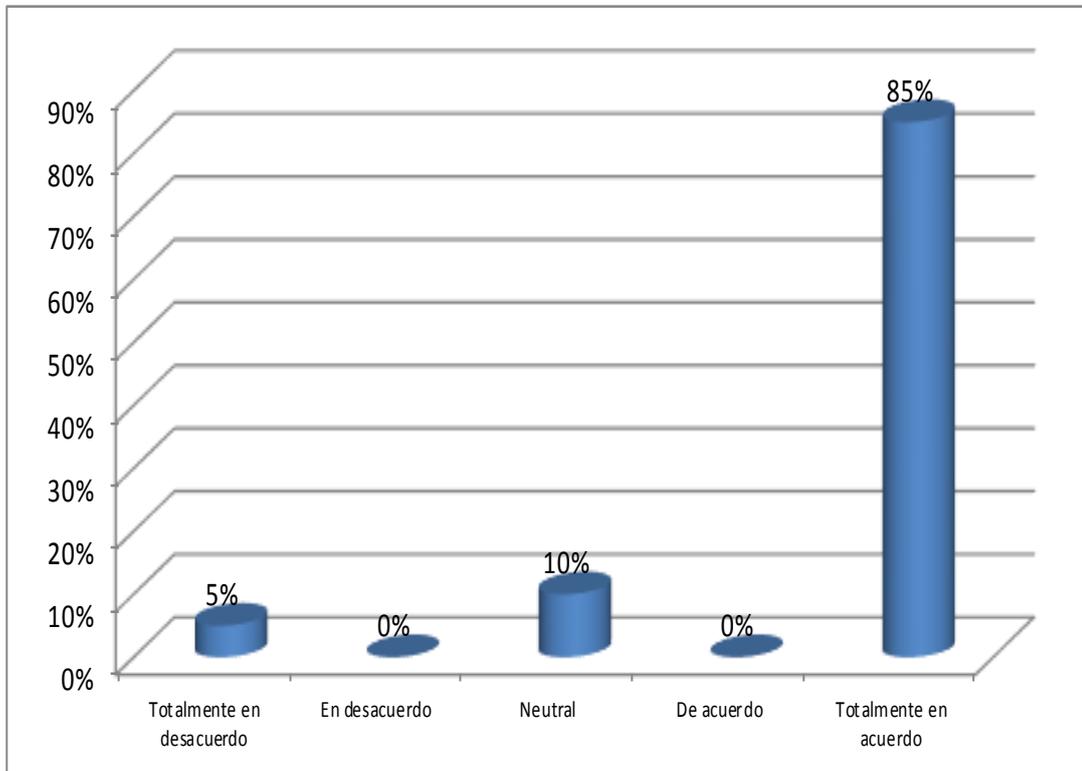
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 90% de los encuestados acepta que la optimización gerencial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana es la puerta de enlace al desarrollo empresarial. Solo siento óptima una empresa puede desarrollarse y sobre ello permanecer en el mercado y competir con solvencia.

GRAFICO No. 18:

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



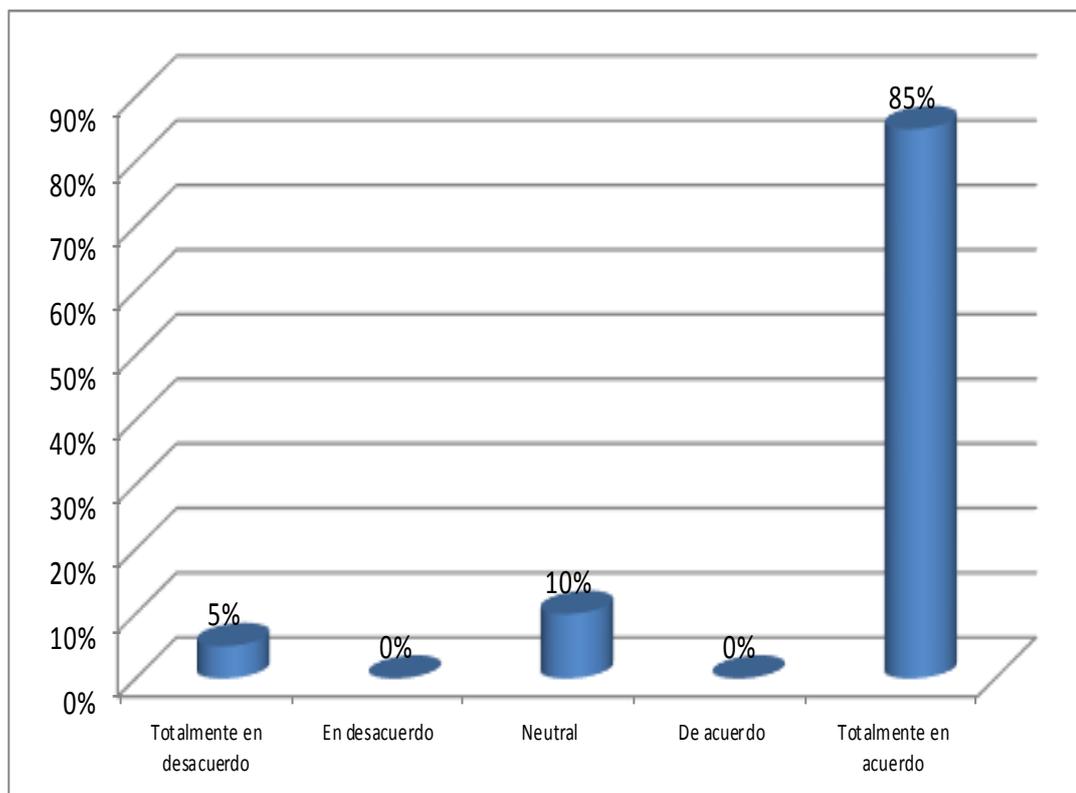
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la optimización de las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana es la mejor opción para hacer viable el desarrollo empresarial. Dicha optimización es posible con información razonable es decir analizada y filtrada adecuadamente.

GRAFICO No. 19:

El análisis económico, financiero y tributario proporciona información para el desarrollo empresarial.



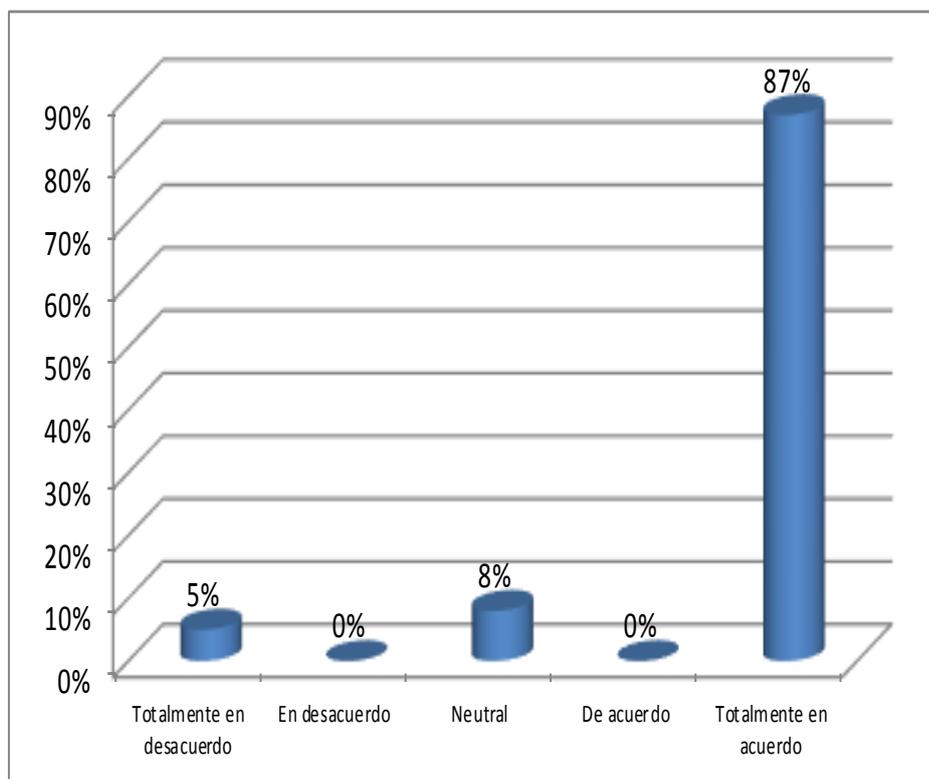
Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que el análisis económico, financiero y tributario de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana, proporciona amplia información para la toma de decisiones lo cual permite tener los recursos y utilizarlo en las inversiones necesarias.

GRAFICO No. 20:

El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; sirven para diagnosticar la situación de las empresas.



Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 87% de los encuestados acepta que el análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas son de mucha utilidad para tener información del pasado y del futuro que les espera a las empresas. Solo analizando esas variables empresariales se sabe de lo bueno y malo que tienen las empresas, como de aquellas situaciones que pueden presentarse en el futuro. En este marco este análisis como otros que puedan considerarse son de mucha ayuda para la toma de decisiones financieras en las empresas.

CAPITULO V:

DISCUSIÓN

5.1.DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

La discusión se ha llevado a cabo sobre la base de los principales resultados:

- 1) El 83% de los encuestados acepta que las decisiones de financiamiento son acciones tomadas para obtener los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Segura, G. (2014). Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de lima metropolitana. Tesis presentada en la Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados son altos y por tanto favorecen l investigación realizada.
- 2) El 83% de los encuestados acepta que el desarrollo es el nivel en que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad. Este resultado es similar al 82% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Segura, G. (2014). Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de lima metropolitana. Tesis presentada en la Universidad de San Martín de Porres. Ambos resultados son altos y por tanto favorecen l investigación realizada.

5.2. CONCLUSIONES

Al final de este trabajo:

- 1) Se ha determinado que las decisiones de financiamiento podrá proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante las decisiones de financiamiento propio y de terceros; decisiones de inversión; decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos empresariales.
- 2) Se ha establecido que las decisiones de financiamiento propio y de terceros podrán facilitar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante el aporte de los accionistas y los préstamos bancarios en condiciones favorables para las empresas.
- 3) Se ha determinado que las decisiones de inversión podrán suministrar instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante las decisiones sobre las inversiones para capital de trabajo e inversiones para bienes de capital que necesitan las empresas.
- 4) Se ha establecido que las decisiones de rentabilidad podrán influir en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante las decisiones sobre rentabilidad sobre ventas, activos y patrimonio neto de las empresas.
- 5) Se ha determinado que las decisiones sobre riesgos podrán proveer herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante las decisiones sobre riesgo sistemático y no sistemático de las empresas.

5.3. RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se hacen son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de financiamiento proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Por tanto los directivos y funcionarios deben informarse adecuadamente para tomar las mejores decisiones sobre financiamiento propio, decisiones de financiamiento de terceros, decisiones de inversión, decisiones de rentabilidad y decisiones sobre riesgos empresariales.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de financiamiento propio y de terceros facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Por tanto los directivos y funcionarios deben persuadir a los accionistas para que faciliten financiamiento a través del aporte en acciones; asimismo deben negociar con los bancos para obtener financiamiento a través de préstamos de diferentes tipos y mejores condiciones.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de inversión suministran los instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Por tanto los directivos y funcionarios deben aplicar el financiamiento tomando decisiones adecuadas para tener el capital de trabajo razonable y los bienes de capital que permitan desarrollar las actividades y generar la mayor rentabilidad posible.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones de rentabilidad influyen en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Por tanto los funcionarios y directivos deben tomar las mejores decisiones de rentabilidad mediante el aumento de las ventas y la reducción de costos y gastos empresariales.
- 5) Se recomienda tener en cuenta que las decisiones sobre riesgos proveen las herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana. Por tanto los directivos, funcionarios y trabajadores deben tomar las decisiones más adecuadas sobre riesgo no sistemático o riesgo propio y riesgo sistemático o riesgo del mercado.

5.4. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abad, V. (2014). *Constitución y gestión de MYPES industriales*. Lima: Editorial San Marcos.
- Arranz, A. y Acinas, J. (2013). *Rentabilidad y Mejora Continua*. Madrid: Editorial Donostiarra S.A.
- Campodónico, F. (2015). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una planta de producción de helado de fresa enriquecido con fitoesteroles y omega ácidos*. Tesis de Maestría. Universidad de Lima. Recuperado de <http://mellizo1-euded.iogroup.com.pe/euded/mod/assign/view.php?id=16531&action=grading>
- Chang, R. (2013). *Herramientas para rentabilidad empresarial*. Madrid: Ediciones Pirámide.
- Díaz, B. y Jungbluth, C. (2014). *Calidad total en la empresa peruana*. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.
- Díaz, H. (2014). *Contabilidad general. Enfoque práctico con aplicaciones informáticas*. Madrid: Pearson.
- Durbán, S. (2015). *Dirección Financiera*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Eras, J. (2013). *Determinación de parámetros técnicos para la elaboración de helados con frutas nativas del Cantón Loja*. Tesis de Maestría. Universidad de Loja, Ecuador. Recuperado de: <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/5193/1/determinaci%c3%93n%20de%20par%c3%81metros%20t%c3%89cnicos%20para.pdf>
- Flores, J. (2015). *Gestión Financiera: Teoría y Práctica*. Lima: Editorial CECOF Asesores.
- Gitman, J. (2014). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Editorial Harper & Row Latinoamericana.
- González, M. (2014). *Economía*. México: Pearson.
- Koontz, H. & O'Donnell, C. (2014). *Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México: Litográfica Ingramex S.A.
- Longenecker, J.; Moore, C. ; Petty ,J. y Palich, L. (2013). *Administración de pequeñas empresas. Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. Australia: Cengage Learning.
- Mascareñas, J. (2013). *Rentabilidad y riesgo financiero*. Madrid: Editorial Días de Santos.
- Pérez E. (2014). *Organización y Administración de la empresa industrial*. Lima: Editorial San Marcos.

Mayor de San Marcos. Lima. Recuperado de:
http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/423/1/Perez_sj.pdf

Ramírez, C. (2015). *Fundamentos de administración*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Redondo A. (2013). *Finanzas empresariales*. Caracas: Editorial Centro Contable Venezolano.

Segura, G. (2014). *Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana*. Tesis de Maestría.

Universidad de San Martín de Porres. Lima. Recuperado de:
http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1129/1/segura_pgm.pdf

Sosa, R. (2014). *El Financiamiento de los Micronegocios en México*. Tesis de 4 Maestría.

Universidad Autónoma de Nuevo León. México. Recuperado de:
<http://eprints.uanl.mx/4101/1/1080253761.pdf>

Tarazona, B. (2014). *Comentarios a la Ley General de Sociedades*. Lima: Editorial San Carlos.

Urteaga, R. (2013). *Mejora continua empresarial*. México: Litográfica Ingramex.

Van Horne, J. (2014). *Administración Financiera*. México: Compañía Editorial Continental.



ANEXOS:

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA
“LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA METROPOLITANA”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, DIMENSIONES, INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA PRINCIPAL:</p> <p>¿De qué manera las decisiones de financiamiento podrán proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?</p> <p>PROBLEMAS SECUNDARIOS:</p> <p>1) ¿De qué modo las decisiones de financiamiento propio y de terceros podrán facilitar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?</p> <p>2) ¿De qué forma las decisiones de inversión podrán suministrar instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?</p> <p>3) ¿De qué manera las decisiones de rentabilidad podrán influir en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?</p> <p>4) ¿De qué modo las decisiones sobre riesgos podrán proveer herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Determinar la manera como las decisiones de financiamiento podrá proporcionar los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>1) Establecer el modo como las decisiones de financiamiento propio y de terceros podrán facilitar el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Determinar la forma como las decisiones de inversión podrán suministrar instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Establecer la manera como las decisiones de rentabilidad podrán influir en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Determinar el modo como las decisiones sobre riesgos podrán proveer herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL</p> <p>Las decisiones de financiamiento proporcionan los elementos necesarios para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>HIPÓTESIS SECUNDARIAS</p> <p>1) Las decisiones de financiamiento propio y de terceros facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>2) Las decisiones de inversión suministran los instrumentos para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>3) Las decisiones de rentabilidad influyen en el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p> <p>4) Las decisiones sobre riesgos proveen las herramientas para el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X. Decisiones de financiamiento</p> <p>Dimensiones:</p> <p>X.1. Decisiones de financiamiento interno y externo</p> <p>X.2. Decisiones de inversión</p> <p>X.3. Decisiones de rentabilidad</p> <p>X.4. Decisiones sobre riesgos</p> <p>Indicadores:</p> <p>Grado de relevancia de las decisiones de financiamiento interno y externo</p> <p>Grado de relevancia de las decisiones de inversión</p> <p>Grado de ponderación de la rentabilidad</p> <p>Grado de ponderación de los riesgos</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. Desarrollo empresarial</p> <p>Dimensiones:</p> <p>Y.1. Eficiencia empresarial</p> <p>Y.2. Efectividad empresarial</p> <p>Y.3. Competitividad empresarial</p> <p>Y.4. Mejora continua empresarial</p> <p>Indicadores:</p> <p>Grado de economía y eficiencia empresarial</p> <p>Grado de efectividad y mejora continua empresarial</p> <p>Grado de competitividad empresarial</p> <p>Grado de mejora continua empresarial</p> <p>DIMENSIÓN ESPACIAL:</p> <p>EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS DE LIMA METROPOLITANA</p>	<p>Esta investigación es de tipo básica o pura (no experimental)</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo</p> <p>En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 134 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 100 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p> <p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>

ANEXO No. 2:

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a las personas relacionadas con las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta de las decisiones de financiamiento y el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana.

INSTRUCCIONES ESPECÍFICAS:

Agradezco colocar un aspa en el recuadro correspondiente a la respuesta

EJEMPLO BÁSICO:

Pregunta: Las finanzas tratan de las fuentes de financiamiento, inversiones, rentabilidad y riesgo de las empresas.

NR	ALTERNATIVAS	RESPUESTA
1	Totalmente en desacuerdo	
2	En desacuerdo	
3	Neutral	X
4	De acuerdo	
5	Totalmente de acuerdo	

CUESTIONARIO:

- 1) ¿Las decisiones de financiamiento constituyen las actitudes tomadas para optar por una determinada medida para obtener los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana?

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

- 2) ¿Las decisiones de financiamiento aportan los recursos financieros que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para llevar a cabo sus actividades?

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

- 3) ¿Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para el capital de trabajo que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para funcionar normalmente en un periodo determinado?

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

- 4) ¿Las decisiones de financiamiento aportan recursos financieros para los bienes de capital que necesitan las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana para concretar sus procesos y procedimientos tecnológicos?

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

- 5) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana pueden ser internas y externas; en uno u otro caso generan un costo financiero?

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

- 6) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana deben tener un costo razonable para que sea cubierto con la rentabilidad de las inversiones que llevan a cabo?

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

- 7) ¿Las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana están compuestas de varias variables como capital, tiempo, tasa de interés, interés, gastos administrativos y en algunos casos tributos?

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

- 8) ¿La información financiera facilita la efectividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la data que permite tomar decisiones en el marco de las metas y objetivos de este tipo de entes?

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

- 9) ¿La oportunidad de las decisiones financieras facilitan la competitividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la toma de deudas o invertir solo cuando es necesario obtener ventajas de imponerse a la competencia?

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

- 10) ¿Las decisiones de financiamiento facilitan el desarrollo de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; mediante la asignación eficiente de recursos para generar la rentabilidad del activo, rentabilidad patrimonial y rentabilidad sobre ventas?

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

- 11) ¿El desarrollo es el nivel en que las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana han logrado economía, eficiencia, efectividad, mejora continua y competitividad?

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

- 12) ¿La economía empresarial que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la obtención de bienes y servicios a los menores costos para obtener el máximo beneficio?

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

- 13) ¿La eficiencia que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en la racionalización de los recursos, optimización del financiamiento e inversiones y la mejor productividad?

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

- 14) ¿La efectividad que conducirá a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana al desarrollo empresarial; consiste en orientar todos los recursos al logro de las metas, objetivos y misión de dichas empresas?

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

- 15) ¿La mejora continua de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana que conducirá al desarrollo empresarial; consiste en la reducción de gastos y costos; y la mejora de los procesos y procedimientos industriales?

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

- 16) ¿La competitividad de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana que los conducirá al desarrollo empresarial; consiste en imponerse a la competencia mediante la calidad y la excelencia?

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

- 17) ¿La optimización gerencial de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta facilitadora del desarrollo empresarial?

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

- 18) ¿La optimización de las decisiones de financiamiento de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; es la herramienta básica para lograr el desarrollo empresarial?

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

19) ¿El análisis económico, financiero y tributario de las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana; son elementos facilitadores para lograr el desarrollo empresarial?

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

20) ¿El análisis de las fortalezas y debilidades; así como de las oportunidades y amenazas; son herramientas para diagnosticar a las empresas productoras de helados de Lima Metropolitana y enrumbarlas al desarrollo empresarial?

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

ANEXO No. 3:
VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR
WILLIAM CRUZ GONZALES.

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS D ELIMA METROPOLITANA”; sobre un estándar del 83%, mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?				X		
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?				X		

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83% quedan validadas por el experto indicado.

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR
CARLOS DE LA CRUZ GUEVARA**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS D ELIMA METROPOLITANA”; sobre un estándar del 83%, mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						X
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83% quedan validadas por el experto indicado.

**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO DOCTOR
DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS D ELIMA METROPOLITANA”; sobre un estándar del 83%, mi calificación es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83% quedan validadas por el experto indicado.

ANEXO No. 04:**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada “LAS DECISIONES DE FINANCIAMIENTO Y EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE HELADOS D ELIMA METROPOLITANA” debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo. En este sentido, el término confiabilidad del instrumento es equivalente a los de estabilidad y predictibilidad de los resultados que se lograrán. Esta es la acepción generalmente aceptada por los investigadores, lo cual es posible de lograr en este trabajo de investigación.

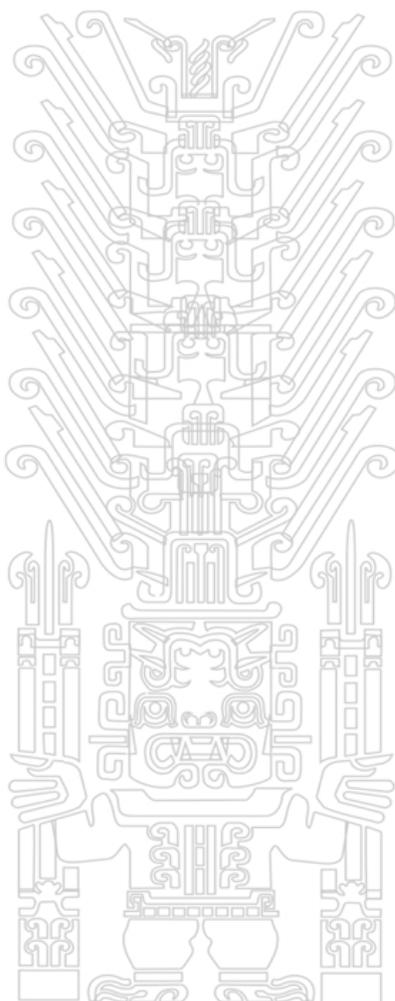
DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
DECISIONES DE FINANCIAMIENTO	0.8320	10
DESARROLLO EMPRESARIAL	0.8340	10
TOTAL	0.8330	20

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente DECISIONES DE FINANCIAMIENTO el valor del coeficiente es de 0.8320, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente DESARROLLO EMPRESARIAL el valor del coeficiente es de 0.8340, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 0.8330, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.

- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación



ANEXO 5: DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

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

- **Crédito** – Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.
- **Crédito rotativo** – Comúnmente llamada línea de crédito, es una facilidad que puede ser utilizada repetidamente, hasta el límite establecido.
- **Cuenta corriente o de cheques** - Depósito en una institución financiera sujeto a retiros sin previo aviso, generalmente mediante la emisión de cheques. Se conoce también como un depósito a la vista (o a la demanda).
- **Cuenta de ahorros** - Cuenta de depósito en una institución financiera entre cuyas condiciones contractuales se establece que la institución tiene la facultad de exigir al depositante un aviso con hasta 30 días de anticipación, antes de efectuar un retiro.
- **Depositario** - Institución financiera que acepta depósitos de sus clientes.
- **Deudor** - Persona que tiene una deuda y la obligación de pagarle al acreedor.
- **Diversificación** - Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, empresas productoras de helados de Lima Metropolitana y localidades, con la idea de reducir el riesgo.
- **Estimado de buena fe** - Estimado de los probables costos del servicio de cierre de un préstamo hipotecario que el deudor debe recibir al momento, o dentro de tres días después de presentar su solicitud.
- **Estudio de título** - Verificación del récord público para determinar el dueño de un predio de bienes raíces y los gravámenes que puedan existir sobre dicha propiedad.
- **Fiador** - Persona que se compromete a pagar si otro no lo hace.
- **Fraude** - Práctica de la simulación y del artificio con intención de engañar o lesionar a otro. Es ilegal.
- **Garantía** - Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.
- **Gastos de cierre** - Incluye, entre otros: puntos, cargos de preparación de escrituras, hipotecas y documentos de liquidación, honorarios de abogados, cargos de registro y notario, tasación e informe de crédito.

- **Gravamen** - Cualquier carga u obligación impuesta sobre bienes raíces. Derecho de los acreedores a cierto activo (por ejemplo, una casa) si el deudor falla en cumplir sus obligaciones de pago.
- **Historial de crédito** – El récord continuo de las deudas y compromisos de un deudor y cuán bien han sido pagadas u honradas.
- **Interés** – Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad. Se paga a intervalos convenidos y que se expresa comúnmente como un porcentaje anual del capital no pagado.
- **Inversión** - Colocación de fondos en valores para obtener ingresos o realizar ganancias. También son los activos que dispone una empresa. Asimismo puede ser el capital de trabajo y los bienes de capital de una empresa.
- **Préstamo de consolidación** – El combinar varias deudas en una con el fin de lograr una tasa de interés más baja o pagos mensuales más bajos al extender los pagos por un periodo de tiempo más largo.
- **Principal** - Cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se computa y han de pagar intereses.
- **Rendimiento** - Ingreso que se obtiene en una inversión expresada como un porcentaje de la cantidad invertida. Es la rentabilidad o beneficio o ganancia que se obtiene al invertir en activos financieros o activos reales.
- **Rentabilidad** – Beneficio obtenido de las inversiones realizadas
- **Recargo** - Importe que frecuentemente se agrega a un contrato de pago en una venta a plazos, para cubrir los gastos de venta y administrativos, los intereses, riesgos y algunas veces también otros factores.
- **Refinanciamiento** -Sustitución de una deuda con otra nueva.
- **Reglamentación Financiera** – Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.
- **Riesgo** - La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión. Puede ser sistemático o de mercado y no sistemático o específico o propio de una empresa.

- **Tarjeta de crédito** – Tarjeta plástica emitida por un acreedor que permite a los individuos obtener dinero prestado y adquirir bienes o servicios según un acuerdo de crédito previamente establecido.
- **Tarjeta de débito** - Tarjeta plástica emitida por una institución financiera que permite al tarjetahabiente, entre otras transacciones, el retiro de fondos de sus cuentas en cajeros automáticos y el pago por bienes y servicios en comercios.
- **Tasa fija** - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato de crédito que se establece desde el principio y no cambia en ningún momento mientras dure el contrato.
- **Tasa variable** - Es una tasa de interés aplicable al principal de un préstamo o contrato que puede aumentar o reducirse mientras dure el contrato. Usualmente, los cambios en la tasa no pueden pasar de ciertos mínimos o máximos acordados en el contrato.
- **Tasa primaria (prime rate)** - Tasa de interés que imponen los principales bancos en préstamos de corta duración a clientes con buenas clasificaciones de crédito.
- **Tasa de interés anual** - Es el costo total del crédito expresado como una tasa porcentual anual. Incluye la tasa de interés, puntos, costos del intermediador financiero y otros cargos del crédito que debe pagar el deudor.
- **Tasa de rentabilidad mínima atractiva (TREMA)** – Tasa promedio ponderada de las inversiones de las inversiones que tienen las empresas
- **Tasa del costo promedio ponderado de capital (CPPC)** – Tasa promedio ponderada de las deudas que tienen las empresas
- **Tasa nominal anual** – Tasa de referencia de las operaciones financieras. Es una tasa publicitaria
- **Tasa efectiva anual (TEA)** – Tasa que efectivamente se va a pagar o cobrar por una transacción financiera.
- **Tasa real** – Es la tasa que tiene en cuenta la inflación