

**UNIVERSIDAD NACIONAL HERMILIO VALDIZAN**

**ESCUELA DE POSTGRADO**



---

**PROPUESTA DE MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA  
PARA LAS PYMES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN  
HUÁNUCO 2012**

---

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE ACADEMICO DE DOCTOR  
EN CONTABILIDAD**

**HUÁNUCO-PERU**

**2014**

## RESUMEN

La investigación tuvo como propósito exclusivo –luego de analizar, identificar, determinar y concertar– proponer un modelo de rentabilidad financiera, para las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, que apoye a mejorar el rendimiento del ROE y contribuya a conseguir un sistema de gestión eficiente para el flujo de comercio exterior; dicha innovación está enfocada a la competitividad de este segmento de empresas. El método de estudio fue de tipo no experimental transversal, descriptivo y aplicado, el alcance de la investigación fue el correlacional causal sin pretender analizar relaciones de causalidad, que de acuerdo a la finalidad de la investigación se aplicó a una muestra no probabilística de 38 Pymes exportadoras de la Región Huánuco. El instrumento utilizado fue la encuesta donde se empleó la técnica del cuestionario usando la escala de Likert con tres respuestas. Los datos fueron procesados mediante la estadística descriptiva, la prueba de hipótesis se realizó a través de la estadística no paramétrica del Ji cuadrado. Acerca de la rentabilidad financiera desmotivante de las Pymex, los resultados evidenciaron, por el **84.65%** de los 380 datos extraídos, que esta puede ser superada con la propuesta de un nuevo modelo de rentabilidad –siendo este el objetivo principal del trabajo–, que se refleje en el estilo de gestión y en el flujo de comercio exterior; mientras que el 15.35% sostiene que el modelo no tendrá repercusiones de esa naturaleza.

**Palabras clave:** Modelo de rentabilidad financiera, Pymex, sistema de gestión, flujo de comercio exterior.

## SUMMARY

The research was aimed exclusively - after analyze, identify , determine and agree - propose a model of financial return for exporting SMEs in the Huanuco Region , to support the ROE improve performance and help achieve an efficient management for the flow of foreign trade, this innovation focuses on the competitiveness of this business segment . The method of study was cross-sectional, descriptive and applied non-experimental , the scope of the investigation was the causal correlational analysis without claiming causality , which according to the purpose of the research was applied to a nonrandom sample of 38 SMEs exporters in the Huanuco Region . The instrument used was a survey questionnaire where the technique using the Likert scale was used with three responses . The data were processed using descriptive statistics, hypothesis testing was performed using the nonparametric chi-square statistic . About demotivating Pymex financial profitability , results showed , for the **84.65 %** of the 380 data extracted , this can be overcome with the proposal of a new model of performance - this being the main objective of the work - which is reflected in the management style and the flow of foreign trade, while 15.35 % said that the model will have implications of that nature.

**Keywords:** financial profitability model , Pymex , management system , foreign trade flow .

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación **“Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las Pymes exportadoras de la Región Huánuco 2012”** quiere demostrar que un nuevo modelo de rentabilidad financiera, contribuirá a mejorar el ROE, y, ello llegará, juntamente con un estilo de gestión eficiente, con capacidad competitiva para el comercio de productos al exterior; de las Pymex. A su vez, esta competitividad, será producto de ser organizaciones inteligentes, capaces de obtener un nivel de desempeño destacado, superior al de la competencia, gracias a un buen rendimiento interno y a una sólida cultura organizacional. Las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, si anhelan alcanzar un nivel competitivo deben tener un instrumento de gestión financiera que les permita desarrollarse en un mundo dinámico, y este es, el Modelo de Rentabilidad Financiera con Componentes Múltiples, que hace posible el manejo selectivo de la venta de los productos al exterior –obteniéndose de ese modo diversos componentes–, que a su vez arrojarán utilidades y rentabilidades distintas, que valdrán para tomar decisiones gerenciales relativas a entornos empresariales variados. La hipótesis que ha guiado la investigación es: “Si las Pymes exportadoras de la Región Huánuco actualmente aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera, entonces tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior”. El objetivo fue: “Analizar, identificar, valorar, concertar, y finalmente proponer un modelo de rentabilidad financiera que posea la bondades de eficiencia y apoyo al comercio al exterior de las Pymes de la Región Huánuco. El aporte de la investigación fue proponer un **Nuevo modelo de rentabilidad financiera, que coadyuve a mejorar esta y al mismo tiempo “aterrice” o “desemboque” en un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior**, instrumento que en la actualidad carecen las Pymes y las empresas en general, debido a la ausencia de literatura abundante y software que realicen ese trabajo de carácter financiero. Las limitaciones encontradas a lo largo de la investigación, estuvieron referidas al material bibliográfico, sin embargo, aquello no constituyó impedimento para llevar adelante el

presente estudio, debido a que esa limitación fue inicial y en el transcurso se fue superando la misma. Por otro lado, distinguimos los siguientes escollos operativos con el exterior: a) Se circunscribe a las Pymes exportadoras de la Región Huánuco. B) Se ciñe estrictamente a las micro y pequeñas empresas, que señala la Ley 28015. C) Se refiere a un periodo dado: enero a diciembre del año 2012. D) Se acudió a la Dirección de Industrias de Huánuco, primero, y luego, a los informantes de encuestas.

**El autor.**

<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
<b>I EL PROBLEMA DE INVESTIGACION</b>	
1.1. Descripción del problema	12
1.2. Formulación del problema	17
1.3. Objetivo general y objetivos específicos	23
1.4. Hipótesis de la investigación	23
1.5. Variables de la investigación	24
1.6. Justificación e importancia	26
1.7. Viabilidad de la investigación	27
1.8. Limitaciones de la investigación	27
<b>II MARCO TEORICO</b>	
2.1. Antecedentes	30
2.2. Bases teóricas	31
2.3. Definiciones conceptuales	40
2.4. Bases epistémicas	52
2.5. Bases Antropológicas	53
<b>III MARCO METODOLÓGICO</b>	
3.1. Tipo y nivel de investigación	56
3.2. Diseño y esquema de la investigación	58
3.3. Población y muestra	59
3.4. Instrumentos de recolección de datos	61
3.5. Técnicas de recojo, procesamiento y presentación de datos	61
<b>IV RESULTADOS</b>	
4.1. Resultados del trabajo de campo	63
4.2. Contrastaciones de las Hipótesis secundarias	91
4.3. Prueba de hipótesis	98

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

<b>5.1.</b> Contrastación de los resultados	101
<b>5.2.</b> Contrastación de la Hipótesis general	105
<b>5.3.</b> Aporte Científico de la investigación	108
CONCLUSIONES	109
SUGERENCIAS	113
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXOS	117

#### **INDICE DE CUADROS**

CUADRO 01 Modelo de Rentabilidad Financiera	64
CUADRO 02 Sistemas de Gestión y flujos de comercio exterior	66
CUADRO 03 Utilidad Neta y Rentabilidad Financiera	69
CUADRO 04 CC, rentabilidad financiera y relación con el perfil fin.	71
CUADRO 05 Consumo de produc. de exportación y margen neto	74
CUADRO 06 Capital contable de las Pymes exportadoras	77
CUADRO 07 Análisis de las ventas netas de las Pymex	80
CUADRO 08 Activo total y su concordancia con el perfil financiero	82
CUADRO 09 Proporción inadecuada de CC y la Información Fin.	85
CUADRO 10 Rotación de Inventarios de las Pymes exportadoras	88

#### **INDICE DE TABLAS**

TABLA 1 Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera	91
TABLA 2 Modelo para mejorar el ROE	93
TABLA 3 Información financiera eficiente de las Pymex	95
TABLA 4 Conocimiento de los estados financieros de las Pymex	97
TABLA 5 Aplicación de un modelo que apoye a mejorar el ROE Pymex	99

#### **INDICE DE GRAFICOS**

GRAFICO 01	64
GRAFICO 02	67
GRAFICO 03	69
GRAFICO 04	72
GRAFICO 05	75
GRAFICO 06	78
GRAFICO 07	80
GRAFICO 08	83
GRAFICO 09	86

GRAFICO 10	89
CUESTIONARIO	118
OTROS GRAFICOS	121
GRAFICO 1a	121
GRAFICO 2a	121
GRAFICO 3a	122
GRAFICO 4a	122
GRAFICO 5a	123
GRAFICO 6a	123
GRAFICO 7a	124
GRAFICO 8a	124
GRAFICO 9a	125
GRAFICO 10a	125



## CAPITULO I

### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

#### 1.1 Descripción del problema

El proceso de las exportaciones en las empresas es un suceso complejo que ha estado evolucionado con mucho vigor y dinamismo que desde muy diferentes aspectos llama la atención a todos los investigadores. Existe un sin número de trabajos que intentan explicar este fenómeno, tal como podemos apreciar en las opiniones de Oscar Eduardo Ameconi, en su obra "Microempresas en acción PyMEs" (2004:176), manifiesta: "**Exportar desde una PyMe.**- Antes de decidir un primer intento y eventualmente tomar la decisión de contactar posibles clientes en el exterior, o de asistir a algún evento como una exposición o ronda de negocios, debemos armar nuestro propio 'cuadro de situación', que nos permita ubicarnos en nuestras reales posibilidades y disminuya en lo posible nuestro margen de error. Siempre tenemos que tener presente que no hay magia en el comercio exterior, que cuando empecemos pasaremos a ser el último de los oferentes, en relación con todos los que se iniciaron antes que nosotros y, sobre todo, que esta gestión va a requerir un presupuesto económico, el cual, por más acotado y afinado que esté, nos va a causar el dolor suficiente como para merecer máximo respeto"; sin embargo, si enfocamos el tema rentabilidad, no encontramos un modelo válido que logre explicar el ROE en las PYMES exportadoras. Con este trabajo de investigación se hace una aportación para explorar la posibilidad de hacer más factible la obtención de una rentabilidad aceptable como incentivo para seguir exportando.

Para los empresarios de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, exportar con competitividad es una oportunidad para crecer y consolidarse. La exportación es un proceso desconocido para una buena parte de este tipo de empresarios, pero a su vez es una meta a lograr para que de esta manera puedan generar beneficios de crecimiento en conceptos tales como: empleo, utilidades y producción y todo esto con miras a ser empresas de clase mundial en un ambiente competitivo.

Se requieren modelos, como herramientas que nos permitan aumentar la competitividad, esto se logra cambiando las situaciones actuales a través de la creación de nuevas alternativas, tales como: una nueva cultura de intercambio de redes de información empresarial, el cambio de cultura hacia la innovación tecnológica, el cambio de actitud para la creación de empresas con alto potencial de crecimiento y la implementación del desarrollo regional, lo que le significa nuevas dimensiones, dentro del mercado global. Esto simboliza una transformación coyuntural por lo que si efectuamos estos cambios que son obligatorios podremos incursionar en el mercado internacional en forma más competitiva.

Para tener empresas competitivas se requiere comercializar productos y/o servicios que compitan con costos bajos, calidad, valor agregado, servicio postventa, tener intercambio de información empresarial apoyados en tecnologías de información, procedimientos y controles internos eficientes de innovación financiera, la construcción de fronteras inteligentes y liderazgo en diferenciación, todo esto para entrar a la arena internacional con una ventaja competitiva real.

Los productos y/o servicios que se venden deben tener un mercado internacional en los que se puedan desplazar y puedan competir con liderazgo en costos en diferenciación y así tengan una ventaja competitiva. Los controles eficientes de las innovaciones financieras deben ayudar a las PYMES a tener una rentabilidad financiera positiva, por medio de la eliminación de barreras en la obtención de créditos y de esta forma hacer inversiones de capital más rentables financieramente, que les permitan crecer y asuman una ventaja competitiva y concederles participación permanente en el mercado internacional.

En función de las ideas vertidas germina la ocasión y la exigencia de que nuestras empresas adecuen su proceso de exportaciones de acuerdo a los instrumentos que nos enuncia un Modelo de Rentabilidad Financiera con Componentes Múltiples (MORFICM), para las empresas de la Región Huánuco. El alcance de esta meta está en relación de que nuestras empresas utilicen estos instrumentos como un dispositivo de planeación que concederá los niveles de rentabilidad aceptables en condiciones normales, sin omitir riesgos implícitos a la actividad y así, en función a esta conveniencia de rentabilidad, seguir exportando.

El desafío principal que plantea el modelo de rentabilidad financiera con Componentes Múltiples (MORFICM), para las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, radica en que los mecanismos internos de toma de decisiones de estas empresas, permitan la implantación de mejoras y lograr la rentabilidad financiera.

El problema que enfoca esta investigación, se define a continuación:

“Las PYMES exportadoras enfrentan un ROE (rentabilidad financiera) desmotivante, por su significación crematística. Se presume que es consecuencia de un sistema de gestión interna poco eficiente y en menor grado la situación actual de flujos de comercio exterior. Esto desestimula la idea de exportar”.

Las causas de esta falta de estímulos y de rentabilidad financiera del sector exportador PYME se ha debido, en algunos casos, probablemente a una serie de factores tales como:

- 1) Cuantificación incorrecta de variables tales como: las utilidades netas, el capital contable, las ventas netas, el activo total, la proporción de pasivos y de capital.
- 2) Las proporciones inadecuadas de capital contable, de pasivos de corto y largo plazo.
- 3) De acuerdo con Sallenave (1990) las tasas de interés de la deuda superan la rentabilidad del negocio, esto independientemente sin importar las fuentes de financiamiento.
- 4) Falta de experiencia de los administradores y controles inadecuados.
- 5) La caída de las ventas por crecimiento de oferta global, y mercados internacionales comprimidos o en proceso de contracción como el mercado norteamericano.

Se planteó esta investigación por la relevancia y pertinencia del proceso exportador de las PYMES, exportadoras con el propósito de mejorar su

rentabilidad financiera y generar una nueva cultura empresarial orientada al análisis y la propuesta. Además de identificar una baja en las exportaciones en el mediano plazo, debido a la desaceleración de la economía norteamericana, que a decir de George Soros <sup>(1)</sup> “*estamos inmersos en la peor crisis financiera desde 1930... marca el fin de una era de expansión crediticia basada en el dólar como moneda de reserva internacional*” –que, sin embargo ahora da muestras de cierta recuperación– y en nuestra empresa PYME origina la urgencia de tomar medidas al respecto.

Una rentabilidad financiera positiva nos ayuda a la conveniencia de seguir operando como negocio exportador a un nivel competitivo internacional.

Esta investigación será un intento por ayudar a mejorar el nivel de rentabilidad financiera y los sistemas de planeación financiera, ya que cada vez se incorporan más empresarios al mercado global aprovechando la velocidad de las innovaciones tecnológicas y un costo de transporte más caro incidiendo en el tratamiento financiero del negocio.

La presente investigación ayuda al empresario a cobrar conciencia de los componentes del modelo, que necesita para tener éxito en la función financiera y así contar con herramientas que ayuden a un desempeño más eficiente que impacte en el futuro de la empresa que administra.

El liderazgo en costos y/o en diferenciación son elementos básicos que le permitirán a las PYMES exportadoras tener ventaja competitiva y así tal vez incrementar en forma positiva la rentabilidad financiera. En el caso de no

----- (1) El nuevo paradigma de los mercados financieros – Para entender la crisis económica actual.

realizarse esta investigación, seguirá predominando el paradigma empresarial de que la rentabilidad financiera alta en las exportaciones es sólo exclusiva para las empresas grandes y de ser así se le quitará la oportunidad a muchas PYMES.

Determinados investigadores se han manifestado sobre medición de la rentabilidad a través de indicadores –los mismos que nos sirven para examinar la situación financiera–, argumentando lo siguiente:

VISCIONE, Jerry A. (1982: 61). Distingue razones de productividad, se puede ver que es importante tanto el rendimiento sobre los activos como el rendimiento sobre la inversión. La razón que se emplea para medir esta última es la utilidad neta después de impuestos entre la inversión.

APAZA MEZA, Mario (2005: 43). Comenta sobre Rentabilidad Financiera y precisa lo relativo al tema, se define rentabilidad financiera o rentabilidad propiamente dicha, la relación entre la utilidad neta y los capitales aportados por los propietarios.

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Si el objetivo es obtener las máximas utilidades con relación al capital aportado a la empresa (situación más frecuente) es deseable que el valor de este ratio sea el mayor posible.

Sin embargo, es necesario señalar que es mejor guiarnos por los indicadores de rentabilidad del sector exportador (MYPES), para realizar una reflexión acerca del rendimiento de las inversiones.

## 1.2 Formulación del problema

### Formulación proposicional del problema.

- a) La parte primera del problema consiste en que si bien, las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, enfrentan un ROE que no origina

un interés de los empresarios por llevarlo a cabo, por su escasa rentabilidad, podemos sostener que teóricamente existe un modelo de rentabilidad innovador, que habremos denominar: **Modelo de Rentabilidad Financiera con Componentes Múltiples (MORFICM)**, que se refiere a un solo producto (la granadilla, para el caso de nuestra propuesta o del piloto), pero en realidad se trata de varios negocios. He aquí, los negocios: El piloto o nuestra propuesta del MORFI de la MIPEX tiene un componente de ventas en Alemania, otro en Bélgica, uno más en Suiza, y otros componentes de Ventas en Reino Unido, en Francia y Dinamarca; el mismo que se caracteriza por ser un reporte detallado de las transacciones comerciales de una empresa, adecuado para una PYME exportadora y tomando en cuenta los párrafos 85 y 86 de la NIC 1, que precisa lo explicado:

\* Párrafo 85 de NIC 1 "Una entidad presentará partidas adicionales, encabezamientos y subtotales en los estados que presenten el resultado del periodo y otro resultado integral cuando tal presentación sea relevante para comprender el rendimiento financiero de la entidad".

\*\* Párrafo 86 de NIC 1 "Dado que los efectos de las diferentes actividades, transacciones y otros sucesos de una entidad, difieren en frecuencia, potencial de ganancias o pérdidas y capacidad de predicción, la revelación de información sobre los componentes del rendimiento financiero ayuda a los usuarios a comprender dicho rendimiento financiero logrado, así como a realizar proyecciones a futuro sobre éste. Una entidad considerará factores que incluyan la

materialidad (importancia relativa) y la naturaleza y función de las partidas de ingreso y gasto".

Todo ello, debido a que se presentan situaciones particulares en cada una de ellas de acuerdo a los productos que comercializan y al lugar de destino de la exportación, por una cotización distinta en cada uno de los mercados, por razones obvias del valor de su moneda, las habilidades de negociación por estacionalidad y demanda -en cada caso- y otras consideraciones particulares; todo ello genera la inquietud por plantear su desarrollo en este tipo de empresas, para incrementar la motivación de los empresarios y a la vez para mejorar la rentabilidad financiera, en las referidas empresas e implica sacar ventaja de las diferentes capacidades adquisitivas de grupos diferentes de clientes, con este MORFI MYPEX que llamamos de Componentes Múltiples.

- b) La segunda parte del problema consiste en que si bien, las MYPEX del país tienen un gran desarrollo empresarial, sin embargo, existen pocos productos que se pueden comercializar por estas organizaciones, por el poco apoyo que ofrece el Estado a las mismas; sin embargo el Programa Sierra Exportadora en convenio con el Gobierno Regional de Huánuco, logró identificar ocho productos exportables de Huánuco, que son: la papa para su industrialización como puré y harina, el arándano, **la granadilla**, la quinua, el queso maduro, la trucha, las flores y la palma aceitera; situación que es una oportunidad para las MYPEX de la Región Huánuco y ha servido, al mismo tiempo, para



probar nuestro Modelo de Rentabilidad con Componentes Múltiples, que logra mejorar la rentabilidad financiera y es consecuencia de nuestra investigación, al respecto tenemos lo que dice Sierra Exportadora:

19 Marzo, 2012 - 09:54

Sierra Exportadora informó que trabajará junto con el gobierno regional de Huánuco para mejorar la producción con valor agregado de ocho productos considerados estratégicos para el desarrollo productivo y la formación de una **oferta exportable** con mercado asegurado.

Los productos son: la papa para su industrialización como puré y harina, el **arándano**, la granadilla, la **quinua**, el queso maduro, la trucha, flores y la **palma aceitera**.

**Sierra Exportadora** capacitará a especialistas del gobierno regional y gobiernos locales en la formulación de proyectos productivos.

Para la producción de puré y harina de papa se elaborará un plan de negocios que incluirá la instalación en la región de una planta procesadora con una inversión de US\$8 millones, de los cuales el gobierno regional aportaría el 30%.

La cooperación internacional así como una empresa importadora de Italia han expresado su interés de participar en el proyecto, cuyos beneficiarios serán cerca de 300,000 productores de las provincias de Pachitea, Dos de Mayo, Huamalíes, Lauricocha y Yarowilca.

- c) La tercera parte del problema consiste en que si bien, el análisis y la valoración de la información financiera son razonables y resumen eficientemente, lo que ocurre en las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, hallamos la siguiente afirmación de Pedro Alberto Bellido Sánchez, en su obra “Administración Financiera”, Volumen I (1989:77):

“El Análisis Financiero es un instrumento de diagnóstico empresarial, que consiste en relacionar diversas cuentas que integran los Estados Financieros, valiéndose principalmente de los 'ratios' (conocidos también como razones, coeficientes, índices financieros o proporciones), permitiendo evaluar los aspectos favorables y desfavorables, de la situación económica y financiera

de la empresa, en el pasado, el presente o el futuro,... siendo un ratio el coeficiente o cociente obtenido al comparar dos datos”.

Este criterio, se precisa, cuando el mismo Pedro Bellido, examina las razones de rentabilidad, sosteniendo que, estas permiten conocer la rentabilidad de las empresas en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial.

- d) La cuarta parte del problema consiste en que si conseguimos concertar el interés de los directivos por generar un entorno organizacional adecuado, ello implicará la transparencia de la información de la empresa, hecho que significa la publicación de los estados financieros para el uso de los diversos grupos de interés, tal como lo señala James A. F. Stoner, R. Edward Freeman y Daniel R. Gilbert, Jr., refieren en su libro “Administración” (2009:68):

“...uno de los supuestos básicos de la teoría de los sistemas es que las organizaciones no son autosuficientes ni autocontenidas. Por el contrario, intercambian recursos con el ambiente externo, definido este como todos los elementos extraños a la organización que son relevantes para sus operaciones. (Algunos de estos elementos relacionan a la organización con el mundo material... Las organizaciones toman insumos (materias primas, dinero, mano de obra y energía) del ambiente externo, los transforman en productos o servicios, y después los vuelven a enviar al ambiente externo en forma de productos. El ambiente externo tiene **elementos de acción directa y de acción indirecta**. Los elementos de acción directa, también llamados **grupos de interés**, incluyen a los accionistas, los sindicatos, los proveedores y a muchos más que ejercen influencia directa en la organización... Los elementos de acción indirecta, como la tecnología, la economía y la política de una sociedad, afectan el clima en que opera la organización y tienen potencial para convertirse en elementos de acción directa”.

Este planteamiento no se cumple en la mayoría de las PYMES exportadoras; desconociéndose las causas de esos hechos; por ello la necesidad de corregir esta cultura administrativa, ya que permitirá optimizar la gestión gerencial en las MYPEX.

### **1.2.1 Problema general**

¿En qué medida las PYMES exportadoras de la Región Huánuco enfrentan un ROE (rentabilidad financiera) desmotivante, presumiendo que es consecuencia de un sistema de gestión interna poco eficiente y en menor grado la situación actual de flujos de comercio exterior?

### **1.2.2 Problemas específicos**

- a. ¿Cómo es que las PYMES exportadoras de la Región Huánuco enfrentan un ROE (rentabilidad financiera) desmotivante?
- b. ¿En qué medida las variables afectan el ROE en las PYMES exportadoras de la Región Huánuco?
- c. ¿Cuál es la información financiera que resume eficientemente a las PYMES exportadoras de la Región Huánuco?
- d. ¿Cómo es que los directivos toman interés por generar una cultura administrativa para que se conozcan los estados financieros básicos de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

### **1.3 Objetivo general y objetivos específicos**

#### **Objetivo General**

Proponer un modelo que apoye a mejorar el ROE (rentabilidad financiera) de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, proponiendo un sistema de gestión interno eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior.

#### **Objetivos Específicos**

- a. Analizar a profundidad el perfil del ROE (rentabilidad financiera) desmotivante que enfrentan las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.
- b. Identificar qué variables afectan el ROE (rentabilidad financiera) en las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, a fin de proponer un modelo que logre mejorar la rentabilidad financiera
- c. Determinar qué información financiera resume eficientemente a las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.
- d. Concertar el interés de los directivos por generar una cultura administrativa para que se conozcan los estados financieros básicos de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

### **1.4 Hipótesis de la investigación**

#### **Hipótesis General:**

Si las PYMES exportadoras de la Región Huánuco actualmente aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera, entonces tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior.

**Sub-Hipótesis:**

**H1:** Si se logra analizar a profundidad el perfil financiero desmotivante de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, entonces se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera.

**H2:** Si se logra identificar las variables que afectan el ROE en las PYMES exportadoras de la Región Huánuco teniendo en cuenta las deficiencias encontradas, entonces se propondrá un modelo que logre mejorar la rentabilidad financiera.

**H3:** Si el análisis y valoración de la información financiera son “exactos”, entonces resumirán eficientemente a las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

**H4:** Si se logra concertar el interés de los directivos por generar una cultura administrativa, entonces se conocerán, los estados financieros básicos de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

## **1.5 Variables de la investigación**

### **Variable Independiente**

**Variable X = Rentabilidad Financiera (ROE)**

**Variable Dependiente**

**Variable Y = PYMES exportadoras de la Región Huánuco.**

**Definición operacional de las Variables**

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES
<b>V.I.</b> Rentabilidad Financiera	1. El modelo de rentabilidad y los sistemas de gestión	1.1 Modelo de rentabilidad 1.2 Sistemas de gestión y flujo de comercio
	2. La utilidad neta, el perfil financiero y el consumo de productos de Exportación	2.1 Utilidad neta y rentabilidad financiera 2.2 El perfil financiero: Capital contable y rentabilidad 2.3 Consumo de productos de exportación y margen neto
	3. El capital contable y las ventas	3.1 Capital contable de las Pymex 3.2 Análisis de las ventas de las Pymex
	4. El activo total, el capital contable y los inventarios	4.1 Activo total y perfil financiero 4.2 Proporción inadecuada de capital contable en EEFF 4.3 Rotación de inventarios de las Pymex
<b>V.D.</b> Pymes exportadoras de la Región Huánuco	1. El modelo de gestión de las Pymex	1.1 El modelo de rentabilidad con componentes múltiples 1.2 La eficiencia de los modelos de gestión
	2. Mejora de rentabilidad financiera	2.1 Indicadores financieros de las Pymex 2.2 Mediciones del perfil financiero 2.3 El margen neto en relación al consumo de exportación
	3. La eficiencia de la información financiera	3.1 Determinación del capital contable 3.2 Métodos de análisis de las ventas
	4. Conocimiento de los EEFF básicos de las Pymex	4.1 Implicancias del activo total en el perfil financiero 4.2 Adecuados capitales contables en los EEFF 4.3 Fórmulas para realizar la rotación de inventarios

Según ORTEGA GALARZA, Edwyn (2008: 56 p). “La operacionalización se logra por un proceso que transforma una variable en otra que tenga el mismo significado y que sean medibles EMPÍRICAMENTE. Para obtener la variable PRINCIPAL se descomponen en otras específicas llamadas DIMENSIONES las que a su vez serán traducidas en INDICADORES que nos van a permitir la observación directa de la unidad de análisis”.

**1.6 Justificación e importancia**

## **Justificación**

Se planteó esta investigación por la relevancia y pertinencia del proceso exportador de las PYMES, con el propósito de mejorar su rentabilidad financiera y generar una nueva cultura empresarial orientada al análisis. Además de identificar una baja en las exportaciones en el mediano plazo, debido a la desaceleración transitoria de la economía norteamericana y a la crisis financiera internacional en la urgencia de tomar medidas al respecto.

Una rentabilidad financiera positiva nos ayuda a la conveniencia de seguir operando como negocio exportador a un nivel competitivo internacional. Esta investigación será un intento por ayudar a mejorar el nivel de rentabilidad financiera y los sistemas de planeación financiera, ya que cada vez se incorporan más empresarios al mercado global aprovechando la velocidad de las innovaciones tecnológicas y un costo de transporte más caro incidiendo en el tratamiento financiero del negocio.

## **Importancia**

La presente investigación ayuda al empresario a cobrar conciencia de los componentes que necesita para tener éxito en la función financiera y así contar con herramientas que ayuden a un desempeño más eficiente que impacte en el futuro de la empresa que administra.

El liderazgo en costos y/o en diferenciación son elementos básicos que le permitirán a las PYMES exportadoras tener ventaja competitiva y así

tal vez incrementar en forma positiva la rentabilidad financiera. En el caso de no realizarse esta investigación, seguirá predominando el paradigma empresarial de que la rentabilidad financiera alta en las exportaciones es sólo exclusiva para las empresas grandes y de ser así se le quitará la oportunidad a muchas PYMES.

### **1.7 Viabilidad de la investigación**

El presente trabajo de investigación es viable porque:

- Permitirá conocer el actual aporte de ventaja competitiva que existen para las PYMES exportadoras dado el interés que existe en obtener la máxima rentabilidad financiera.
- Permitirá comprobar las debilidades que tienen las PYMES exportadoras en su desenvolvimiento, las mismas que le servirán como incentivo para seguir exportando.
- Demostrar el grado de conocimiento que actualmente tienen los empresarios de las PYMES exportadoras del mercado norteamericano y la crisis mundial.
- Dará a conocer si los riesgos financieros por los cuales atraviesan las PYMES exportadoras son trasladados a los objetivos del ente.

### **1.8 Limitaciones de la investigación**

Las limitaciones que se han presentado en la elaboración de la presente investigación, está referida al material bibliográfico para los antecedentes, lo que no constituyó impedimento para que se lleve a cabo, dada que esta limitación fue inicial y en el discurrir del desarrollo se fue eliminando la misma.



Por otro lado, señalamos que:

- 1) Se expondrán sólo los factores esenciales relacionados con la rentabilidad financiera, que apoye a las PYMES exportadoras.
- 2) El estudio se circunscribe a sólo 38 PYMES exportadoras, de la Región Huánuco.
- 3) El estudio se enfoca sólo a PYMES exportadoras, dejando fuera a empresas tamaño micro, pequeño, mediano y a las grandes empresas, de otro rubro de negocios.
- 4) Es importante señalar, que el concepto PYMES, lo tomamos haciendo referencia a todas aquellas organizaciones micro y pequeñas, tal como aparecen clasificadas en la Nueva Ley, para ello citamos la normativa:

En concordancia con el Texto Único Ordenado de la Ley N° 28015, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (TUO de la Ley MYPE - DS, N° 007-2008-TR, del 30/09/2008), las micro y pequeñas empresas (MYPE) son aquellas unidades económicas que realizan actividades de producción, extracción o brindan servicios bajo cualquiera de las formas de organización empresarial.

Asimismo, según el TUO de la Ley MYPE, estas unidades económicas para ser considerada como tal, deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa.- de uno (1) a diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa.- de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- 5) La investigación se aplicó a las condiciones externas e internas de la

MYPEX de la Región Huánuco correspondiente al periodo comprendido entre los meses de enero del año 2012 y diciembre del mismo año.

## CAPITULO II

### MARCO TEORICO

#### 2.1 Antecedentes

ISAAC, FLORES, HERNÁNDEZ, LOREDO TORRES E ISAAC GARCÍA (2009: 1, 2 pp). Manifiestan, ...evidencian las variables que deben de ser tomadas en cuenta para su aplicación en la formulación de políticas financieras, de producción y comerciales derivadas de un buen proceso de planeación que podrían claramente tener como resultado una buena rentabilidad sobre los activos de las PYMES. La reciente crisis financiera amenaza la sobrevivencia de miles de empresas de todo tamaño alrededor del orbe. Al parecer la falta de previsión y planeación ha fallado hasta en las empresas más grandes y prosperas del mundo. Con lo anterior se deja evidenciar que los ejecutivos tanto de empresas grandes como medianas y micro, están perdidos en un proceso que no tiene mucho que ver con lo estratégico ni con las tácticas adecuadas de crecimiento, expansión y ni mucho menos de consolidación de sus operaciones. Sin duda alguna, la crisis del mercado de consumo más grande del mundo (Estados Unidos) no se percibió ni se vio venir, por lo que ahora se están pagando las consecuencias de la falta de visión estratégica en las empresas sin dejar de mencionar como las economías reales de todo el mundo también están siendo afectadas por lo que es una situación sistémica y global.

ISAAC GARCÍA, C., ISAAC GARCÍA, J. Y RUIZ SANTOYO, G. (2012: 2). Señalan: En la actualidad la administración de empresas se está volviendo muy compleja. Factores como los estilos de hacer negocios, la velocidad con que los cambios políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos se están dando, la tecnología así como cambios en el entorno global cada vez más integracionista e intolerante a la vez, dificultan la planeación y ejecución exitosa de los negocios. Uno de los elementos esenciales (si es que no es el más) dentro de un proceso de planeación estratégica es la información disponible. Entonces, cambiaremos este enfoque de la información.

Por otro lado, ISAAC GARCÍA Y FLORES ROSALES (2010:2), afirman: Las grandes corporaciones dedican enormes esfuerzos a la determinación del nivel óptimo del capital de trabajo. Este esfuerzo va encaminado a la creación de valor para las empresas. Esta práctica no debería ser ajena a las empresas pequeñas y medianas y no se diga las empresas de esta índole con corte exportador. Acorde a la experiencia dentro de los procesos de planeación financiera, uno de los objetivos básicos es fijar el nivel de liquidez adecuado para cumplir con los compromisos a corto plazo que contrae la corporación. Y desde luego inciden factores como las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar, caja, bancos, el manejo de los inventarios, los acreedores a corto plazo así como los proveedores. El buen manejo de estas variables supone un adecuado nivel de liquidez que

asegure el cumplimiento de los compromisos así como el buen funcionamiento de la empresa en el corto plazo.

Para las PYMES exportadoras es importante mantener una sana relación entre el capital de trabajo para que pueda funcionar adecuadamente y la rentabilidad sobre su capital para que sea realmente sea atractiva la idea seguir funcionando como empresa.

Por otra parte, en el mismo trabajo, ISAAC GARCÍA Y FLORES ROSALES (2010:1), nos dicen: En el estudio se construye un modelo explicativo de la rentabilidad financiera (ROE). Se encontraron 5 variables explicativas de la rentabilidad financiera: utilidad neta, rentabilidad sobre los activos (ROA), capital de trabajo, apalancamiento financiero y utilidad de operación. Se encontró que hay 5 tipos de empresas con rasgos diferenciados en la gestión. Se concluye que el capital de trabajo si tiene incidencia en ROE. Sin embargo, si hay una excelente gestión de algunas cuentas habrá ROE independientemente del nivel de capital de trabajo. A su vez, que los directivos de las PYMES exportadoras no asumen riesgos de una liquidez limitada.

En el trabajo citado anteriormente, ISAAC GARCÍA, C., ISAAC GARCÍA, J. Y RUIZ SANTOYO, G. (2012: 1), sostienen: El objetivo de la investigación fue alcanzado satisfactoriamente al poder desarrollar un modelo de gestión financiera que permita desarrollar políticas financieras plasmadas en planes efectivos para alcanzar niveles de ROE, ROA aceptables así como un buen manejo del capital de trabajo y dar una orientación en cuanto a la estructura de financiamiento que se debería de establecer y aunque sabemos que las inversiones dependen de las particularidades de cada pymeses damos un panorama preciso de en qué están invirtiendo las pymeses en México. También se comprobó que al poder establecer en este punto que si fue posible desarrolla un modelo integral de gestión financiera para las pymeses que permita planear niveles de rentabilidad aceptables así como asegurar que las variables que influyen la ROA, ROE y el capital de trabajo con las mismas que las tomadas en cuenta en las grandes corporaciones.

## 2.2 Bases teóricas

### Modelo de Rentabilidad Financiera

SLYWOTZKY, Adrián (2003: 32-35 pp). Al mencionar **la rentabilidad con componentes múltiples**, refiere,...Zhao rompió el silencio. “Será mejor que nos pongamos a trabajar. No me estás pagando para que estemos aquí admirando la belleza de la luz. ¿Trajiste tu lista de compañías que emplean el modelo de rentabilidad en pirámide?

Steve sacó una hoja de papel de un bolsillo:

#### **Productos en pirámide**

Teléfonos Nokia

Vehículos General Motors  
Tarjetas American Express

Zhao frunció el ceño, pero no se enojó. “Muy buen trabajo, Steve”, comentó y le devolvió la lista. “Tienes razón respecto a Nokia. Tiene una línea completa de celulares de varios niveles de precio, incluyendo una versión 'muralla' de muy bajo precio. General Motors, por supuesto, inventó el modelo pirámide por allá en la década de 1920, bajo la égida de Alfred P. Sloan, con su Chevrolet en la base y un Cadillac en la cúspide”.

Steve se sintió secretamente muy satisfecho. Quiso llevar esta parte de la conversación: “¿Pero forcé el concepto al incluir las tarjetas Amex en la lista?”

“No, también funcionan”, le respondió Zhao, “No son una gran pirámide, pero pirámide son: la tarjeta verde, la dorada, la platino. Ahora todas las compañías de tarjetas están imitando esa estrategia. Guarda la lista –dijo para salir del tema–, y añádale otras empresas cuando puedas. Piensa en Swatch, los fabricantes de relojes suizos, por ejemplo. Trata de incluir hasta más de diez ejemplos en tu lista. Pero ahora hablemos sobre la Rentabilidad con componentes múltiples”.

Steve se concentró en lo que estaba diciendo Zhao.

“Una cosa”, dijo Zhao, “es entender la Rentabilidad con componentes múltiples, otra muy distinta es aplicar el modelo. Yo hice lo primero, pero mi amigo Burton pudo hacer lo segundo. Captó la idea y la hizo real”.

“Estupendo”, dijo Steve, con un toque de ironía, “pero, en primer lugar, ¿qué diablos es eso de Rentabilidad con componentes múltiples?”

Zhao mostró una sonrisa de indulgencia. Se echó hacia atrás en la silla, unió las yemas de sus dedos formando un arco, levantó la vista hacia el cielo raso y empezó a hablar calmadamente.

“Muchas empresas vienen en pedazos. Y todos los pedazos pueden no ser igualmente rentables. De hecho, en la mayor parte de los casos la rentabilidad es muy dispareja: a veces es alta, a veces baja, a veces no la hay”.

“Piensa en Coca-Cola. Es sólo un producto, ¿no es cierto? Sí, pero tiene varios negocios. Coca-Cola tiene un componente de ventas en supermercados y tiendas de comestibles, otro de ventas en restaurantes y uno más en las máquinas expendedoras. La mayor parte de sus utilidades se dan en las ventas en restaurantes y en las máquinas expendedoras”.

Zhao notó que Steve fruncía el ceño de manera inquisitiva. “Steve”, siguió diciendo. “¿cuánto pagas por una Coca-Cola en una máquina expendedora?”

Steve reflexionó, “Veamos... setenta y cinco centavos de dólar por una lata de 350 mililitros”.

“¿Y en un restaurante?”

“Tal vez un dólar cincuenta”.

“¿Y en el supermercado?”

“En la tienda de la esquina de mi casa compro una botella de dos litros por un dólar con diecinueve centavos”. Agitó la cabeza y exclamó: “¡Caramba!”

“El mismo producto, varios negocios”, resumió Zhao.

Steve frunció de nuevo el entrecejo. “Un momento. ¿Cuál es la diferencia entre este modelo y el de la pirámide?”

“¿Qué quieres decir?”, replicó Zhao. “¿De qué manera son similares?”

“Bueno, ambos implican sacar ventaja de las diferentes capacidades adquisitivas de grupos diferentes de clientes”.

“No necesariamente”, respondió Zhao. “En qué categoría de cliente estás tú, por ejemplo, con respecto a Coca-Cola?”

“Yo generalmente compré Coca-Cola en las máquinas expendedoras de la oficina”, respondió Steve.

“¿Nunca en ninguna otra parte?”

“Bueno, de vez en cuando compré una en un restaurante. Y el mes pasado, cuando fui a navegar durante una semana, compré un par de cajas en el supermercado... ¡Ah!, ya veo lo que estás diciendo. En realidad compro Coca-Cola a cualquier precio, dependiendo de dónde lo haga”.

“Correcto” asintió Zhao. “El mismo producto, varios negocios. Mientras que la pirámide de Barbies se basa realmente en varios productos muy diferentes dirigidos a conjuntos de clientes básicamente definidos”.

“Está bien, ya entiendo”.

“Bien. Ahora piensa en un hotel”, insistió Zhao. “Tienes cantidades de componentes. A uno lo llama 'cuarto sencillo por una noche', a otro 'reunión de un día para veinte personas', y a otro más le dicen 'convención de tres días para tres mil personas'. Piensa en los dólares relativos comparados con los costos relativos. Las mismas habitaciones, diferentes maneras de venderlas”.

“Y piensa en las librerías. Tienen un componente que es el cliente cotidiano que la recorre, otro que es el miembro de un grupo de lectura, un tercero que son las ventas por la Red, y uno más, las ventas a corporaciones. Los mismos libros, y muchas maneras de venderlos – cada uno con su perfil de utilidades.

El mismo investigador SLYWOTZKY, Adrián (2003: 87-94 pp). Al referirse al **modelo multiplicador de utilidades**, relata, “Cathy me encargó dirigir un equipo para observar una compañía de materiales de construcción que compramos hace dos años. Ella usó el término que tú usas: 'modelo de rentabilidad'. Dijo que pensaba que su modelo de rentabilidad podía estar agotándose”.

“Esa fue la adquisición de Devereau, ¿no es cierto?”, le preguntó Zhao.

Zhao se echó hacia atrás en la silla y, en un tono normal, le preguntó, “¿Qué crees tú que sea un modelo Multiplicador de utilidades?”

Steve todavía tenía la mirada fija en la página. Se había puesto un poco rojo. Zhao alargó una mano, tomó con suavidad la hoja, le dio vuelta y se la devolvió. Steve abrió la boca como si fuera a hablar, la cerró, la volvió a abrir, y finalmente escogió no decir nada. Agitando la cabeza, dobló la página y la metió en el bolsillo de la camisa.

Zhao le preguntó de nuevo “¿Qué crees tú que pueda ser un modelo Multiplicador de utilidades?”

“¿Tomar unas utilidades y doblarlas?”

“Sí ¿pero cómo?”

Steve se echó hacia atrás y empezó a pensar. Pasaron unos segundos. Se puso a mirar los rincones de la oficina, como si la respuesta pudiera estar flotando allí. Pasó un minuto, pasaron dos, y finalmente salió con la respuesta: “¡ De cualquier manera que uno pueda!”

Las carcajadas de Zhao fueron francas, contagiosas. Disolvieron la tensión que había en el ambiente.

“Muy bien. No estás nada equivocado. Pero el hecho es que no tienes que limitarte a doblar utilidades. Las puedes multiplicar varias veces. Dame un ejemplo”.

Steve vaciló. Le gustaba más cuando Zhao pasaba el tiempo contándole historias, que cuando hacía preguntas.

“No se me ocurre ninguno”.

Zhao se dio cuenta de que Steve estaba todavía contrariado por las tachaduras en su tarea, y decidió cambiar su enfoque.

“Steve, le preguntó en tono normal, casi con suavidad, “¿qué hace Honda? “Automóviles”.

“¿Y...?”

“Motocicletas”

“¿Y...?”

Steve reflexionó. Recordaba vagamente un anuncio publicitario. “Cortadoras de césped”.

“¿Y qué más?”

Steve se puso a pensar. Recordaba otra cosa, más vagamente todavía.

“Motores fuera de borda”

“Sí ¿y qué más?”

Steve se quedó sin ideas. “¿Motores industriales?”

“¿Sabes o estás adivinando?”

Steve se rio. “Sólo adivinando”.

“Bueno, tienes razón”.

Steve tuvo una pequeña iluminación. “Entonces”, dijo”. ¿el Multiplicador de utilidades es tomar una capacidad y ganar dinero con ella cinco o seis veces?

...”Así es. Pero, ¿cómo se generan las utilidades?”

“Bueno... porque los costos de investigación y desarrollo son más bajos. No hay que volver a inventar la rueda cada vez que uno la usa”.

“¿Y por qué otra razón?”

Steve frunció la frente de nuevo, irritado esta vez sólo por el esfuerzo de pensar. Hubo más silencio.

Zhao lo ayudó. “¿Qué es importante en investigación y desarrollo, Steve?”

“Los costos, como le dije”.

“Sí, ¿pero qué más?”.

“Bueno, las probabilidades de éxito son importantes. Hablamos sobre eso la última vez. La mayor parte de los proyectos de investigación y desarrollo no producen nada de valor. Pero si uno puede mejorar las probabilidades...”.

“Exactamente”, lo interrumpió Zhao, “¿y qué sucede con las probabilidades de éxito de Honda, Disney, Henson Productions o Bloomberg?”

“Tienen que aumentar. Tal vez aumentan mucho”.

“Por supuesto que sí” asintió Zhao. Parecía satisfecho.

“Es un poco como la Rentabilidad con componentes múltiples. ¿No es cierto?”

“¿Tú crees?”

“Sí, claro, ambos modelos implican tomar la misma idea básica y reciclarla de varias maneras”.

“Tal vez”, dijo Zhao. “Pero no son la misma cosa. ¿Recuerdas el negocio de las librerías sobre el cual hablamos, o el de los hoteles? ¿Cuántos productos diferentes venden ellos?”

Steve reflexionó. “Supongo que en realidad venden el mismo producto, sólo que con diferentes empaques”.

“Correcto”, estuvo de acuerdo Zhao. “¿Pero qué pasa con Disney? ¿Es *El Rey león* de Broadway el mismo producto que el *El Rey león* en DVD, o en el portacomidas, o en el juego de vídeo, o en el tema de parque de diversiones?”

Steve entendió el punto. “No, todos son diferentes productos derivados del mismo artículo original”.

“Ya entendiste. Pero, ¿funciona este modelo de utilidades en cualquier línea de negocios?”

“No”, respondió Steve rápido.

“¿Estás seguro?, le preguntó Zhao.

Tan pronto le hizo esa pregunta, Steve se dio cuenta de que no estaba para nada seguro. “¿Puedo pensar un poco sobre eso?”

“Sí. Haz una lista de los mejores ejemplos del modelo de Multiplicador de utilidades que se te ocurran, pero después decide si todas las empresas tienen la posibilidad de trabajar de esa manera. Y si no es así, explica por qué no. Y eso es suficiente por hoy. Te veo en dos semanas – vamos a descansar el feriado de acción de gracias”.

“Está bien. ¿Hay un dibujo para el modelo Multiplicador de utilidades?”

“Claro”. Zhao agarró el bloc y dibujó ocho cajas conectadas por siete líneas. Le pasó el dibujo a Steve.

... “¿Y no hay una conexión entre esto y lo que hablamos hoy?”

Steve pensó en la pregunta. Luego le dijo con timidez: “Bueno, el modelo Multiplicador de utilidades implica variaciones sobre un tema, encontrar formas alternativas para obtener valor del mismo artículo. ¿Ésa es la conexión?”

“Te acercas”, le respondió Zhao. “¿Recuerdas lo que te dije sobre lo de dejar que *Los sueños de Einstein* abriera tu mente? Ése es el punto. Y está relacionado no sólo con el modelo Multiplicador de utilidades sino con todos los modelos de rentabilidad. Mucha gente ve sólo una manera de obtener utilidades – con la que se educó, por lo general, o la que ve en el último número de alguna revista de negocios. Tampoco pueden imaginar sino una clase de tiempo. Pero en realidad es mucho más complicada y prometedora de lo que nuestras limitadas imaginaciones a menudo nos permiten reconocer”.

Los dos guardaron silencio. Finalmente, Steve preguntó: “¿Hay una lectura asignada para la próxima clase?”

## **La Rentabilidad Financiera**

La rentabilidad financiera, es un concepto de medición con alguna uniformidad en las tareas que realizan los analistas de estados financieros.



El “Diagnóstico económico-financiero de la empresa” (2010:58, 59, 60 pp), señala algunas pautas sobre el respecto:

### LA EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD

La rentabilidad, como relación entre el beneficio y la inversión necesaria para obtenerlo, es uno de los principales objetivos empresariales porque:

- **Mide la productividad del capital** para generar rendimiento y, por lo tanto, es un indicador que guía la asignación de los recursos a las actividades más atractivas.
- **Permite retribuir a los inversores** (los accionistas y los prestamistas).
- **Contribuye a financiar el crecimiento**, por ser parte de la autofinanciación.

El significado de la rentabilidad que se obtenga depende del numerador y denominador que se utilicen. Lo que sí debe asegurarse es que existe una relación causal entre ambos: **la inversión debe ser la que genere el beneficio** o lo que es equivalente, a la financiación o el capital empleado al que se debe retribuir. Las dos rentabilidades contables más importantes de la empresa son la financiera y la económica, según se describen a continuación.

### LA RENTABILIDAD FINANCIERA (RF)

**La relación entre el beneficio neto y el patrimonio neto evalúa el rendimiento contable de los accionistas** por su inversión en la empresa y se denomina rentabilidad financiera. La expresión inglesa equivalente, muy utilizada por las empresas de mayor dimensión, es ROE, acrónimo de *return on equity*. Se calcula por:

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Patrimonio neto}}$$

El beneficio neto es el resultado después de impuestos y el patrimonio neto engloba, principalmente, las aportaciones de los accionistas minoradas por las acciones en auto cartera, el beneficio retenido en la cuenta de reservas y las subvenciones... Por ejemplo, supongamos que un inversor:

- Adquiere unas acciones el 1 de enero a un precio unitario de 100 €,
- Cobra durante el año un dividendo de 3 € por acción,
- Vende a final de año su cartera a un precio de 110 € la acción.

Echando la cuenta de caja del accionista su rentabilidad resulta ser del 13%, (10€ de plusvalía y 3 € de dividendos, por cada acción valorada inicialmente en 100 euros), con independencia de la rentabilidad financiera que estime la empresa. **En las crisis bursátiles es frecuente que el accionista sufra unas**

**pérdidas importantes, incluso cuando la rentabilidad financiera de la empresa se mantenga positiva.** Una rentabilidad financiera positiva es compatible con una rentabilidad negativa del accionista y viceversa. La razón estriba en que la evolución del valor de la empresa se basa en la variación de las rentas que se espera que genere, mientras que la rentabilidad contable depende del sólo del resultado anual y del patrimonio contable.

**Un importe elevado de la rentabilidad financiera puede significar que el beneficio neto es alto o, alternativamente que el patrimonio neto es reducido y que la estructura de financiación de la empresa no es la adecuada por un exceso de endeudamiento.** Por su parte, un valor reducido es indicio de un beneficio bajo o de un exceso de patrimonio neto, que si bien expresa la solvencia de la empresa, no aprovecha la ventaja que...otorga un endeudamiento prudente.

## **Análisis de la Rentabilidad**

Se han realizado diversos análisis desde el punto de vista de la rentabilidad,

este es uno de ellos:

“Consultor económico financiero” (2010: 309, 310 pp), manifiesta: El concepto **rentabilidad** ha tomado distintas formas, y ha sido usado de diferentes maneras. Es uno de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todas estas estrategias.

Desde el punto de vista contable, el estudio de la rentabilidad se realiza a dos niveles, según se considere o no la influencia de la estructura financiera de la empresa: **rentabilidad económica y rentabilidad financiera**, cuya relación viene definida por el apalancamiento financiero.

Expresa, también, que:

### **Teoría Básica de Rentabilidad**

Los conceptos más usados para medir rentabilidad son:

- **Utilidad Neta:** Como la línea final del Estado de Ganancias y Pérdidas de acuerdo a prácticas contables aceptadas.
- **Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBIT sigla en inglés):** Es el Resultado Neto ajustado por algunos ítems que no implican ingresos o egresos de caja como son las depreciaciones y amortizaciones (ya que son estimaciones y no pérdidas

reales pagadas), y otros ítems que no están directamente vinculados al negocio principal de la empresa como lo son los Intereses e Impuestos.

- **Flujo de caja después de operaciones:** Corresponde al EBITDA más/menos los cambios en el Capital de Trabajo y otras cuentas corrientes. Refleja la capacidad de la empresa de generar fondos, correspondiente a su actividad principal.
- **Retorno sobre el Patrimonio (ROE sigla en inglés):** Es el Resultado Neto expresado como porcentaje del Patrimonio. Es una estimación del resultado de la compañía en términos de tasa.
- **Valor Económico Agregado (EVA sigla en inglés):** Es el Resultado Operativo después de impuestos menos el capital por el costo. Es una medida alternativa de medir rentabilidad en términos económicos...

### ¿Por qué la Rentabilidad es tan importante?

Durante los últimos 10-20 años el mundo ha experimentado una serie de cambios profundos, explicados en su gran mayoría por la palabra globalización. Esta globalización ha afectado prácticamente a todos los países, mercados, sectores participantes; y ha afectado particularmente la conducta de los mercados financieros.

La globalización junto a las nuevas tecnologías e innovaciones ha permitido que los capitales se muevan de un lugar a otro casi sin restricciones ni demoras. Sin mencionar todos los factores que pueden contribuir a atraer capitales en el corto plazo, la rentabilidad es uno de los elementos más evidentes para seducir capitales en el largo plazo. Por supuesto que debemos referirnos a rentabilidad relacionada a un nivel de riesgo, o rentabilidad ajustada por riesgo. Los mercados de capitales han permitido que casi cualquier individuo pueda buscar la mejor inversión de acuerdo a su mínimo retorno aceptado en relación al riesgo.

Este fenómeno ha hecho que incluso los Gobiernos, que anteriormente eran fuertes proveedores de fondos, redefinan su estrategia cuando se trata de apoyar a sectores no eficientes. Los subsidios y otras formas de apoyo financiero son difíciles de sostener en el largo plazo. Los recursos de los Gobiernos también se están transformando en capitales dispuestos a moverse a los lugares más eficientes.

### Análisis de la Rentabilidad Financiera

Sobre este aspecto, nuevamente utilizamos, al:

“Consultor económico financiero” (2010: 316), que señala:

#### ¿Cómo se calcula la Rentabilidad Financiera?

Si la rentabilidad económica tenía como objetivo conocer la capacidad de remunerar la totalidad de los activos invertidos en la

actividad empresarial, la rentabilidad financiera pretenderá medir la capacidad de remunerar a los propietarios o accionistas de la empresa.

Ratio de rentabilidad Financiera (RSP) = Utilidad neta **UN**/Patrimonio Neto **PN**

Este ratio, también llamado de rentabilidad de los patrimonios o RSP (Rehim On Equity), mide la capacidad de la empresa para remunerar a sus propietarios, representado en última instancia para ellos el costo de oportunidad de los fondos que mantienen invertidos en la empresa y posibilita la comparación, al menos en principio, con los rendimientos de otras inversiones alternativas.

En cuanto al numerador del ratio, se puede elegir para el cálculo, bien la Utilidad antes de impuestos y después de intereses (UAI) o bien la Utilidad después de Impuestos (UN). En ambos casos, la Utilidad es obtenida descontando del UAI los gastos financieros o intereses que implica la utilización de financiación ajena.

¿Qué valor es el adecuado para este ratio? Las opiniones sobre este punto son muy diversas. Si a un inversor se le presenta la opción de colocar su dinero en un banco al 10% de interés o de invertir en un negocio cuya Utilidad se estima en un 8% con todo el riesgo inherente, es muy posible que el banco aparezca como la mejor inversión. Una opinión muy extendida considera que un 15% de Utilidad (después de impuestos) es un nivel razonable de rentabilidad para el propietario de un pequeño negocio (con todos los riesgos y dificultades de este tipo de empresas).

### **Métricas de medición de la Rentabilidad Financiera**

Actualmente, existen otros criterios para medir la rentabilidad financiera,

uno de ellos, es el siguiente:

“Contabilidad Estratégica del EVA – Las nuevas métricas financieras y del valor” (2005: 78, 84, 85, 86, 87, 88 pp), precisa algunos criterios de medición:

Habla de la jungla de las métricas, adjuntado el siguiente cuadro sobre el tema.

#### **LA JUNGLA DE LAS MÉTRICAS: RESUMEN DE LAS MÁS USADAS MÉTRICAS CONTABLES:**

UTILIDAD NETA

UTILIDAD POR ACCIÓN.- Se calcula dividiendo la utilidad neta de la empresa entre el número de acciones.

NOPAT

ROE

ROA

Afirmamos que, los indicadores anteriores, sirven para medir la rentabilidad de una empresa.

“Consultor económico financiero” (2010: 68), sostiene:  
El NOPAT es la utilidad operativa (EBIT) menos impuestos. Otra palabra para NOPAT es utilidad después de impuesto.

**“LOS NUEVOS ESTADOS FINANCIEROS PREPARADOS Y PRESENTADOS BAJO NIIF Y PCGE”** (2009:309), cita otros criterios de medición:

Margen de Utilidad = Utilidad Neta/Ventas      Determina      la  
fracción de ventas que se tornan  
en utilidad

Rendimiento sobre los  
Activos= Utilidad Neta/Activos      Compara que tanto regresan las  
utilidades en función de los activos  
requeridos para que éstas se obtengan

Rendimientos sobre el  
P.Netos= Utilidad Neta/P. Neto      Otorga la rentabilidad sobre los  
recursos aportados por los  
inversionistas de una empresa

Igualmente, estos indicadores se usan para medir la rentabilidad de una empresa.

Concordando con la opinión de APAZA MEZA, Mario (2011: 307). Que dice “La relación entre la utilidad y alguna variable: Ventas, Capital, Activos, otros; la que permite conocer en forma aproximada si la gestión cumplida es aceptable en términos del rendimiento financiero. En condiciones normales, la empresa debe alcanzar una utilidad mayor al promedio de rendimiento de las inversiones en el mercado financiero y de valores (ahorros, bonos, células, pagarés, otros)”

## 2.3 Definiciones conceptuales

### **Administración Financiera**

Se refiere a la adquisición, el financiamiento y la administración de activos, con algún propósito general en mente.

**Agotamiento**

Es la insuficiencia de artículos en el inventario para atender un pedido.

**Análisis de equilibrio**

Técnica para estudiar la relación entre los costos fijos, los costos variables, las utilidades y el volumen de ventas.

**Apalancamiento (uso de deuda)**

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

**Análisis Financiero**

Es un proceso que consiste en la aplicación de técnicas o herramientas específicas como el Análisis Tendencial, el Análisis en base 100 y el Análisis de ratios, que permitan traducir los estados Financieros, balance general, estado de ganancias y Pérdidas y el Flujo de Efectivo, a esquemas claros y comprensibles que sirvan para la toma de decisiones.

**Estado de Situación Financiera (ex - Balance General)**

Resultado de la situación financiera de una empresa en determinado momento, en el que se incluyen los activos totales = pasivos totales + capital de los accionistas

**Capital de trabajo permanente**

Cantidad de activo circulante necesaria para satisfacer las necesidades de las empresas a corto plazo

### **Costo de capital**

Es la tasa de rentabilidad mínima para satisfacer la rentabilidad esperada del inversionista.

### **Créditos comerciales**

Son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.

### **Créditos a microempresas**

Son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20 000 (o su equivalente en moneda nacional).

### **Costo de los bienes vendidos**

Costos de los productos (costos inventariables) que se convierten en gastos del periodo sólo cuando se venden los productos; equivalen al inventario inicial más el costo de los bienes comprados o manufacturados menos el inventario final.

### **Costo del capital**

Tasa de rendimiento requerida sobre los distintos tipos de financiamiento.

El costo total del capital es un promedio ponderado de cada una de las tasas de rentabilidad requeridas (costos)

**Costos de oportunidad**

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

**Depreciación**

Viene a ser la asignación sistemática del costo de un activo durante determinado tiempo, para fines de declaración financiera, fiscal, o ambas.

**Diversificación eficiente**

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

**El dilema entre el riesgo y el beneficio**

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

**El valor del dinero en el tiempo**

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



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

### **El dilema entre la liquidez y la necesidad de invertir**

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

### **Estructura de capital**

Es la forma en que se encuentra financiada la empresa, es decir, en que porcentaje participan los accionistas con un capital propio y cuál es el porcentaje de deuda.

### **Estado de Resultados (Ex – Estado de Ganancias y Pérdidas por Función)**

Resumen de los ingresos y gastos de una compañía a lo largo de determinado periodo, que concluye con los ingresos o pérdidas netos de dicho periodo.

### **Estado de flujos de efectivo**

Resumen de las entradas y salidas de efectivo de una empresa durante determinado periodo

### **Financiamiento apropiado**

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

### **Finanzas corporativas:**

Las Finanzas Corporativas (en inglés *Corporate Finance*) son un área de las finanzas que se centra en la forma en la que los directivos pueden

crear valor con las decisiones financieras, básicamente las decisiones de inversión y financiamiento.

Las Finanzas Corporativas (también se las conoce como "Administración Financiera o Finanzas de la Empresa o simplemente "Finanzas") están relacionadas y utilizan conocimientos de otras disciplinas, fundamentalmente de la Economía y la Contabilidad.

Los referentes más famosos de la disciplina han sido Franco Modigliani (Premio Nobel en Economía 1986) y Merton Miller (Premio Nobel en Economía 1990). Se considera que su artículo "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment" publicado en el año 1963 en el journal American Economic Review, constituye una de las contribuciones científicas más importantes a la teoría de las Finanzas Corporativas.

Las *finanzas corporativas* se centran en cuatro tipos de decisiones:

- Las decisiones de inversión, que se centran en la eficiente aplicación de recursos para adquirir activos reales.
- Las decisiones de financiación, que estudian la obtención de fondos (provenientes de los inversores que adquieren los activos financieros emitidos por la empresa) para que la compañía pueda adquirir los activos en los que ha decidido invertir.
- Las decisiones sobre dividendos, debe balancear aspectos cruciales de la entidad. Por un lado, implica una remuneración al capital accionario y por otro supone privar a la empresa de recursos financieros.

- Las decisiones directivas, que atañen a las decisiones operativas y financieras del día a día (forman parte de las decisiones de inversión y financiación).

A partir del objetivo básico de las finanzas corporativas que es maximizar el valor o la riqueza para los accionistas o propietarios, una de las cuestiones fundamentales se centra en medir la contribución de una determinada decisión al valor del accionista. Para responder a esta cuestión se han creado las técnicas de valuación o valoración de activos

**Gastos:** Son los decrementos en los beneficios económicos, producidos durante el periodo contable en forma de salidas o agotamiento de activos, o surgimiento de pasivos, que resultan en decrementos del patrimonio neto, diferentes a los relacionados con distribuciones de capital de los socios.

Los ingresos y los gastos pueden presentarse de diferentes formas en el estado de resultados, al objeto de suministrar información relevante para la toma de decisiones económicas; realizar distinciones entre partidas de ingresos y gastos, y combinarlas de diferentes formas. También permite que se presenten diversas medidas de resultado.

La definición de gasto incluye tanto las pérdidas como las erogaciones que surgen en las actividades ordinarias de la empresa.

**Ingresos:** La definición de ingreso incluye tanto a los ingresos ordinarios como a las ganancias; al generarse un ingreso pueden recibirse o incrementar su valor diferentes tipos de activos.

Son los incrementos en los beneficios económicos; producidos durante el periodo contable, en forma de entradas o aumentos del valor de los

activos, o decrementos de pasivos, que resultan en incrementos de patrimonio, diferentes a aquellos relativos con contribuciones por parte de los socios.

### **Índice de rentabilidad**

Razón del valor presente del valor de los flujos de efectivos netos de un proyecto de inversión con respecto a la salida de efectivo inicial del mismo.

### **Flujo de Caja Económico**

Es donde se incluyen todos los ingresos por ventas de los producto de la empresa y venta de activo fijo si lo hubiera; y todos los egresos: costo de ventas (materia prima, mano de obra y otros gastos de fabricación), gastos de administración y ventas, impuestos. No se incluye, por ejemplo, la depreciación porque no es un egreso de efectivo

### **Flujo de Caja Financiero**

En esta área se incluye los pagos del financiamiento, ya sea de bancos o Proveedores. No se incluye el ingreso de los préstamos, solo se incluye los pagos de los préstamos que vendría a ser el total del servicio de la deuda.

### **Ganancia (pérdida) de capital**

Monto en que el producto de la venta de un activo de capital rebasa (es menor que) el costo original del activo.

### **Liquidez (o comerciabilidad)**

Es la capacidad de vender un volumen importante de valores en un espacio breve de tiempo en el mercado secundario, sin hacer concesiones importantes de precio.

### **Margen**

Es el resultado de dividir la Utilidad Operativa entre las Ventas y expresarlo en porcentaje. Manifiesta la calidad de la gestión, puesto que la utilidad Operativa es el resultado de restar a las Ventas: el Costo de ventas, los Gastos de Administración y los Gastos de Ventas; y es justamente estas variables que involucran una serie de toma de decisiones en diversos aspectos

**Prueba del ácido (relación entre el activo disponible y el pasivo corriente)**

Activo total menos inventario entre activo pasivo corriente. Permite conocer la capacidad de las empresas de cubrir sus activos corrientes con sus activos más líquidos (disponibles)

**Razón Financiera**

Índice que relaciona dos números contables y se obtiene dividiendo una cifra entre la otra.

**Razones de Liquidez**

Razones que miden la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo

**Razón Corriente**

Activos corrientes entre pasivos corrientes. Muestran la capacidad de una empresa para cubrir sus pasivos corrientes con sus activos corrientes

**Razones de Deuda**

Razones que permiten conocer el grado en que las empresas son financiadas con deuda.

**Razones de cobertura**

Las razones que relacionan los cargos financieros de una empresa con su capacidad de pagarlos o cubrirlos.

### **Razón de cobertura de interés**

Son las utilidades antes de intereses e impuestos divididas entre cargos por intereses. Indica la capacidad de una empresa para cubrir sus cargos por intereses.

### **Razones de actividad**

Son las razones que miden las eficiencias de las empresas en cuanto al uso de sus activos.

### **Ratios**

Son indicadores financieros, se expresan en porcentajes y en número índice.

### **Rendimiento**

Ingresos que se reciben por una inversión, sumados a las variaciones en el precio de mercado; los cuales por lo general se expresan como el porcentaje del precio inicial de mercado de la inversión.

### **Rendimiento esperado**

Promedio ponderado de los rendimientos posibles, donde los ponderadores son las probabilidades de ocurrencia.

### **Rentabilidad Económica**

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea

considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de Intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

### **Rentabilidad**

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

### **Rentabilidad Financiera (ROE)**

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona *return on equity* (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la

rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

### **Riesgo**

Variabilidad de los rendimientos en relación con lo que se espera recibir

### **Riesgo financiero**

Variabilidad agregada en las utilidades por acción (UPA) más el riesgo de posible insolvencia que se induce mediante la aplicación de apalancamiento financiero.

### **Tipo de cambio**

El número de unidades de una divisa que se pueden comprar con una unidad de otra divisa.

### **Valor contable**

Un Activo: el valor en libros de un activo – su costo menos su depreciación acumulada.

Una firma: activos totales menos pasivos y acciones preferentes según el balance general.

### **Valor esperado**

Promedio ponderado de posibles resultados, donde los coeficientes de ponderación representan las probabilidades de que eso suceda.



## 2.4 Bases epistémicas

La presente investigación se sustenta en teorías modernas de administración financiera, bajo un enfoque donde el desarrollo de las capacidades empresariales es la base fundamental para lograr los objetivos y metas y por ende el desarrollo de la región. Así mismo el cumplimiento de objetivos de las pequeñas y medianas empresas requiere el alineamiento de un sistema de gestión eficiente, para ello la rentabilidad financiera juega un rol importante.

### 2.4.1 Normas legales de las MYPES

#### a) Nueva Ley de Mypes

##### **Título I Disposiciones Generales**

##### **Artículo 1°.- Objeto**

El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo a promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

##### **Artículo 2°.- Modificación del artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa**

Modifíquese el artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

##### **“Artículo 3°.- Características de las MYPE**

*Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:*

*Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).*

*Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).*

*El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.*

*Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.”*

**b) Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES**

Resolución N° 045-2010-EF/94 del Consejo Normativo de Contabilidad, de 30 de noviembre de 2010, obligatorio desde el 1 de enero de 2011.

**c) Reglamento de la Nueva Ley de Mypes**

DECRETO SUPREMO N° 008-2008-TR

**2.4.2 Instrumentos de Gestión**

**a)** Exportaciones a través de Exporta fácil (Ver Anexo N° 3)

**b)** Otros mecanismos de exportación (Ver Anexo N° 4)

**2.4.3 Modelos de Rentabilidad**

**a)** Con componentes múltiples

**b)** Productos en pirámide

**c)** Multiplicador de utilidades

**2.5. Bases Antropológicas**

El desarrollo de las PYMES contribuye al mejoramiento de las relaciones empresariales y sociales tanto en lo individual y grupal, de allí que los micro, pequeños y medianos empresarios podrán enfrentar exitosamente los diversos problemas existentes en la realidad de la Región Huánuco, ya que son organizaciones abiertas y complejas. Además, por su significación en la economía y aporte al PBI regional y nacional, sostenemos, que su emprendimiento, como de todos los peruanos, se remontaría a la Cultural Caral.

Basta mencionar a Eduardo Soto Pineda y Simón L. Dolan (2004:212), para completar este aspecto, que en su libro “Las PYMES ante el desafío del Siglo XXI: los nuevos mercados globales”, Capítulo 10 Cultura en las PYMES: dinámica interna y entorno institucional, al referirse a cultura

organizacional, citan un artículo de la Dra. Ana Dávila Martínez, que afirma lo siguiente: “**Dinámica interna: cultura organizacional.**- La teoría cultural se desarrolló dentro del marco de la antropología para el estudio los grupos sociales y étnicos. La tarea de los antropólogos era investigar a sociedades diferentes a las nuestras para entender, interpretar y traducir los patrones conductuales y sociales de estos grupos aparentemente 'extraños' (Pedersen y Sorensen, 1989). Las organizaciones, consideradas por Montaña (2000) como un espacio de producción de la vida social no es reductible, requieren de un entendimiento más allá de sus aspectos formales o de transacciones económicas. Según Montaña: 'Las organizaciones son un lugar de encuentro social dada la convergencia de distintos actores, portadores de intereses, expectativas y valores diversos que impiden definir con claridad las fronteras de la organización'. Por lo tanto, la perspectiva cultural de la antropología nos presenta una alternativa para la comprensión de estas manifestaciones colectivas de las sociedades modernas: las organizaciones, su dinámica y su cultura”.

Soto Pineda et al., 2004:99, Capítulo 5 Gestión de los procesos humanos en las PYMES, comentan lo que sigue: “**Gestión del valor humano** La función de los recursos humanos ha tenido diversas etapas de evolución. En los años cincuenta se trataba de una función básicamente administrativa dependiente de la dirección económico-administrativa y de la dirección de producción. Por aquellos años se inician los primeros estudios que ponen énfasis en los recursos humanos como 'acto organizativo'. Se habla entonces del 'patrimonio humano'. En los años

sesenta se plantearon las primeras teorías económicas sobre el capital humano. También se creó la dirección de personal como una función específica. Durante la década de los ochenta, se suscitó el cambio de la gestión de personal a la gestión de los recursos humanos. El reto de los noventa era pasar de la gestión de los recursos humanos a la gestión de los valores. Hablamos entonces de la gestión del valor humano. El concepto de gestión del valor humano pretende contribuir a que la función de personal cumpla con su misión en la empresa. Esta misión ya no es administrativa, legal o de relaciones laborales, sino 'hacer de la empresa un lugar en el que la gente pueda alcanzar sus metas personales al mismo tiempo que contribuyen al logro de la misión establecida por esta'. En este nuevo contexto, la función de personal debe tomar la iniciativa y ayudar de manera firme y decidida a lograr la adaptación de las empresas y los trabajadores a los cambios de su entorno". Por eso, ahora, de manera acertada, se habla de Gestión del Talento Humano.

## CAPÍTULO III

### MARCO METODOLÓGICO

#### 3.1 Tipo y nivel de Investigación

Considerando el problema, objetivos e hipótesis formuladas, el tipo de investigación utilizado para el presente estudio fue el descriptivo-explicativo, aplicado, no experimental, transeccional, correlacional; puesto que nos permitió describir y explicar el nuevo modelo de rentabilidad financiera y la incidencia que tiene su aplicación en las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, y paralelamente hizo posible efectuar la relación entre las variables de los datos recogidos de la unidad de análisis, para finalmente realizar el aporte científico de la investigación. El aspecto teórico, tuvo como soporte los diversos textos de teoría financiera básica, a fin de examinar la rentabilidad de las Pymex de la Región Huánuco, por el periodo que comprendió de Enero a Diciembre de 2012.

KERLINGER, Fred y Howard B. Lee (2001: 504). Afirman, sobre la investigación no experimental, “La investigación no experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son inherentemente no manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa, de la variación concomitante de las variables independiente y dependiente”.

MÉNDEZ, Carlos (2005: 136). Dice, sobre tipo de estudio, “Estudios descriptivos. La investigación en ciencias sociales se ocupa de la descripción de las características que identifican los diferentes elementos y componentes, y su interrelación. En el caso de...las ciencias contables, es posible llevar a cabo un conocimiento de mayor profundidad que el exploratorio...cuyo propósito es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación.”

RODRIGUEZ, Miguel (1988: 39-41 pp). Afirmando, “sobre los niveles de investigación científica, dice: la investigación básica se produce en dos niveles (a.2). Investigación a nivel explicativo. Tomando como sustento y referencia la descripción científica, esclarece las conexiones esenciales y relativamente constantes entre las propiedades de hechos y entre los hechos mismos, así como la causalidad de esas propiedades”.

Luego, dice explicando respecto a: “(b) La investigación aplicada. Persigue el logro del objetivo pragmático de la ciencia, para cumplir con las exigencias de la utilidad social de los conocimientos científicos, y para incrementar el dominio humano sobre los fenómenos de la realidad con la mayor eficiencia y racionalidad posibles”. Más adelante, acerca de uno de sus ámbitos, dice: “(ii) las tecnologías sociales, como la ‘ingeniería social’ (que comprende la planificación y la programación), la racionalización administrativa, la formulación y evaluación de proyectos, etc.”. Hablando sobre los niveles de la investigación aplicada dice, “(b.2) Producción de tecnología operativa, o sea, de instrumentos de ejecución de las prescripciones tecnológicas sustantivas con auxilio de un cierto nivel de experiencia común”.

Para HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos y BAPTISTA LUCIO, Pilar (2010: 83-84 pp). “Investigación explicativa. Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables”. Hernández Sampieri et al., (2010: 151-152 pp), al referirse a la investigación transeccional, expresa: “Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede”. Más adelante señala: “...los diseños transeccionales se dividen en tres: exploratorios, descriptivos y correlacionales-causales”, luego, Hernández Sampieri et al., (2010: 154-155 pp), dice: “**Diseños transeccionales correlacionales-causales** Estos diseños describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa-efecto (causales)”. Finalmente, manifiesta: “...los **diseños correlacionales-causales** pueden limitarse a establecer relaciones entre variables sin precisar sentido de causalidad o pretender analizar relaciones causales”.

En tal sentido la investigación, se orientó a proponer un modelo de rentabilidad, partiendo de determinadas empresas exportadoras con

ciertos componentes (o tipo de producto), que –a su vez– generarán utilidades múltiples.

REBAZA, Ildfonso (2004: 9). Define a la Investigación Aplicada de la siguiente manera: "La investigación aplicada tiene un objetivo utilitario: aportar conocimientos con la finalidad de solucionar problemas prácticos. Ella se orienta a obtener información útil para (a) tomar decisiones, (b) planificar alguna acción, (c) emitir un juicio sobre alguna acción particular, (d) prever comportamientos, o (d) poner a punto alguna nueva acción".

Por ello, afirmamos, que nuestro tipo de investigación fue descriptivo – explicativo, aplicado, no experimental, transeccional correlacional.

### 3.2. Diseño y esquema de la Investigación

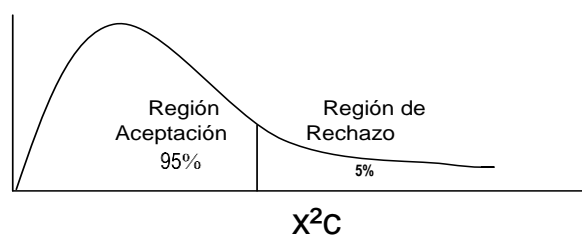
#### Método

En el trabajo de investigación, debido a su naturaleza, se utilizó el método descriptivo.

Para la prueba de la hipótesis, se ha aplicó el modelo estadístico, es decir las Pruebas Estadísticas Paramétricas (Prueba de Porcentajes) y las Pruebas Estadísticas No Paramétricas (Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ ).

AYLLÓN FERRARI, Antonio. (2000: 138-140 pp), dice: "Por ser de mayor uso para prueba de hipótesis, tratamos la distribución Chi-Cuadrado como una técnica de verificación utilizada para probar: a) Un conjunto de frecuencias observadas con un conjunto de frecuencias hipotéticas. b) Estudiar dos o más conjuntos de frecuencias observadas con el objeto de descubrir si las diferencias entre los conjuntos son significativas... La aplicación del Ji cuadrado a este tipo de problemas es conocido como 'bondad de ajuste'. Los pasos son los siguientes: 1er paso.- Se formula dos tipos de hipótesis La Hipótesis nula ( $H_0$ ) y la Hipótesis alternativa ( $H_1$ )...2do paso.- Se formula un nivel de significación. Para esta prueba se decidió fijar arbitrariamente un nivel de significación igual a 0.005...3er paso.- Se identifica la estadística necesario. Que en el caso del problema se calcula así:  $X^2 = \sum (f_o - f_e)^2 / f_e$  Donde  $f_o$ =frecuencia observada  $f_e$ =frecuencia esperada...4to paso.- Se determina un valor crítico mediante la tabla de distribución 'ji cuadrado' El valor crítico de  $X^2$  tomado de la tabla será el punto divisor entre el área de aceptación y el área de rechazo, esta prueba llamada prueba de bondad de ajuste implica un conjunto de frecuencias observadas aleatorias. Los grados de libertad se

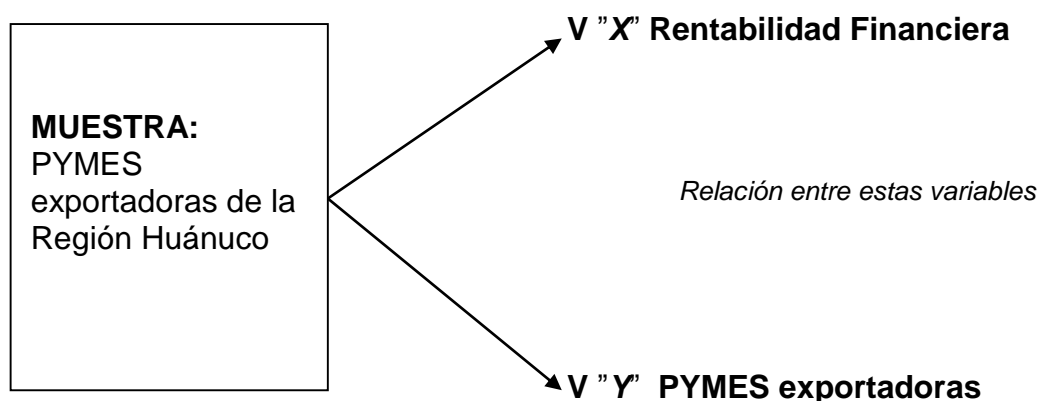
determinan en este caso...5to paso.- En la tabla el valor crítico para ... grados de libertad es en un nivel de 0.005 de significación es de ... Este valor crítico es el punto de división entre el área de aceptación y el área de rechazo. Si el valor es menor que ...caerá dentro del área de aceptación y la hipótesis nula será aceptada. Pero si el valor de  $X^2$  es igual o mayor a ... caerá dentro del área de rechazo y la hipótesis nula es rechazada. 6to paso.- Cálculo de  $X^2$ . Se elabora la tabla ... para el cálculo”.



### Diseño

La investigación por su diseño es “no experimental transeccional”, “correlacional”, en razón de que se recolectaron datos en solo momento, ya que el propósito fue explicar la relación entre las variables “Rentabilidad Financiera” y la variable PYMES exportadoras, las mismas que nos permitieron el logro de los objetivos de la investigación en el periodo dado. De acuerdo al esquema que acompañamos:

### Esquema.



### 3.3. Población y Muestra.

#### Población.



La población del presente trabajo de investigación estuvo constituida por todas las empresas que tienen características de PYMES exportadoras, inscritas en la Dirección de Industrias del Gobierno Regional, y que se encuentran localizadas en diferentes provincias de la Región Huánuco.

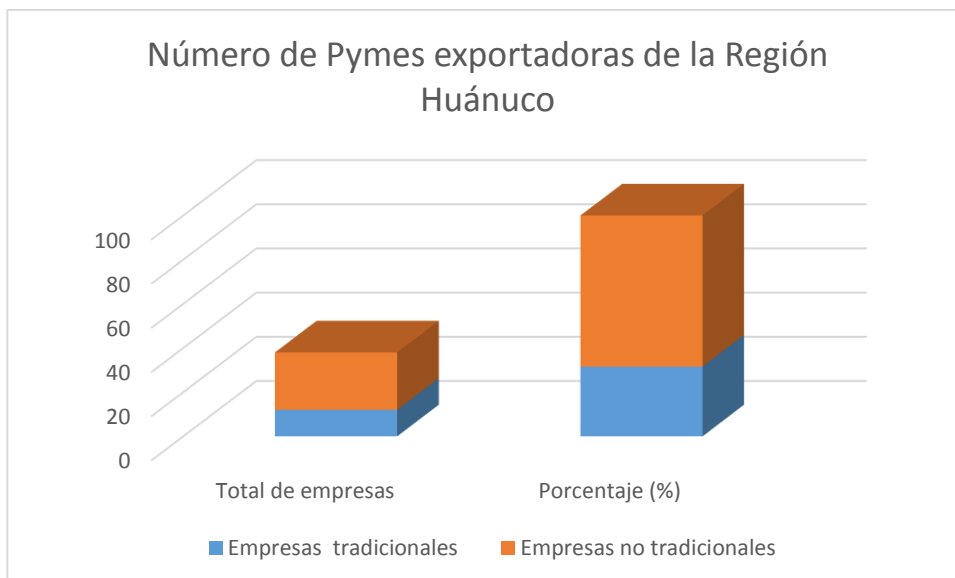
### **Muestra**

La muestra del presente trabajo de investigación estuvo constituida por el total de la población dada, que no es muy grande y es posible tratarla, entonces se consideró a toda la población en estudio por lo tanto  $N = n$ , es decir las 38 empresas PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

### **NÚMERO DE PYMES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN HUÁNUCO**

<b>Tipos de empresas</b>	<b>Total de empresas</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Empresas tradicionales	12	31,58
Empresas no tradicionales	26	68,42
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100</b>

Fuente : Dirección de Industrias de Huánuco  
Elaboración ; Propia



### 3.4. Definición Operativa del instrumento de recolección de datos:

Para lograr el cumplimiento de los objetivos de estudio se acudió al empleo de técnicas de investigación de la encuesta y como instrumento para medir la situación actual de las PYMES exportadoras se aplicó el cuestionario diseñado en base a la escala de Likert -solo con tres alternativas-, y así poder saber el grado de conocimiento que tienen los empresarios sobre la rentabilidad financiera en las PYMES exportadoras de la región Huánuco. Así mismo nos basamos en las fuentes secundarias existentes para luego concluir con las fuentes primarias aplicadas a la muestra.

### 3.5. Técnicas de Recojo procesamiento y presentación de datos.

#### Técnicas:

- a) **La encuesta:** que se aplicó a la muestra de los empresarios y como instrumento el cuestionario, el mismo que fue estructurado teniendo en cuenta las variables e indicadores en estudio.

b) **La observación:** que nos permitió observar la relación entre las variables en estudio, así como el uso de los estilos de dirección que desarrollan los empresarios y directivos de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco, para ello se utilizó como instrumento una guía de observación.

c) **Informantes:** Trabajadores, directivos y empresarios de las PYMES exportadoras de la Región Huánuco.

d) **Procesamiento y presentación de datos;** Los datos son presentados en tablas, cuadros, figuras y gráficos analizados con la aplicación de la estadística descriptiva e inferencial. Los resultados son presentados en cuadros, teniendo en cuenta las variables de la investigación, para ello se utilizó la estadística descriptiva e inferencial, en sus siguientes técnicas:

- Ordenamiento y clasificación
- Gráficas estadísticas
- Procesamiento computarizado con Excel
- Prueba del Chi cuadrado  $X^2$

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1 Resultados del trabajo de campo

Los datos recolectados a través de los instrumentos de investigación fueron registrados en cuadros, tablas y gráficos de tal manera que fue posible el análisis de cada uno de los mismos en forma cualitativa así como en forma cuantitativa.

En el caso de la prueba del Ji- cuadrado sirve para establecer si hay diferencia significativa entre las estimaciones, vale decir, si es verdad o no lo observado o estimado frente a lo esperado o lo teórico.

#### **Análisis de los resultados del cuestionario aplicado a la unidad de análisis**

##### **4.1.1 INDICADOR: MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA**

###### **Interrogante:**

***¿Considera Ud. necesario proponer un modelo de rentabilidad financiera para las PYMES exportadoras de la Región Huánuco?***

###### **Interpretación:**

Del total de 38 personas empresas encuestadas, obtuvimos:

- 26 respondieron “sí”, los cuales alcanzaron el 68.425% del total.
- 4 respondieron “no”, quienes fueron el 10.525% del total encuestado.
- 8 respondieron “no sabe / no opina”, que sumaron el 21.05%.

La mayoría coincidió en que la propuesta de un modelo de rentabilidad financiera, se constituye en instrumento importante

en las actividades de las PYMES. Algunos de los encuestados no conocen la importancia que tiene el modelo alternativo y otros participantes no supieron responder al respecto.

**CUADRO N° 01**

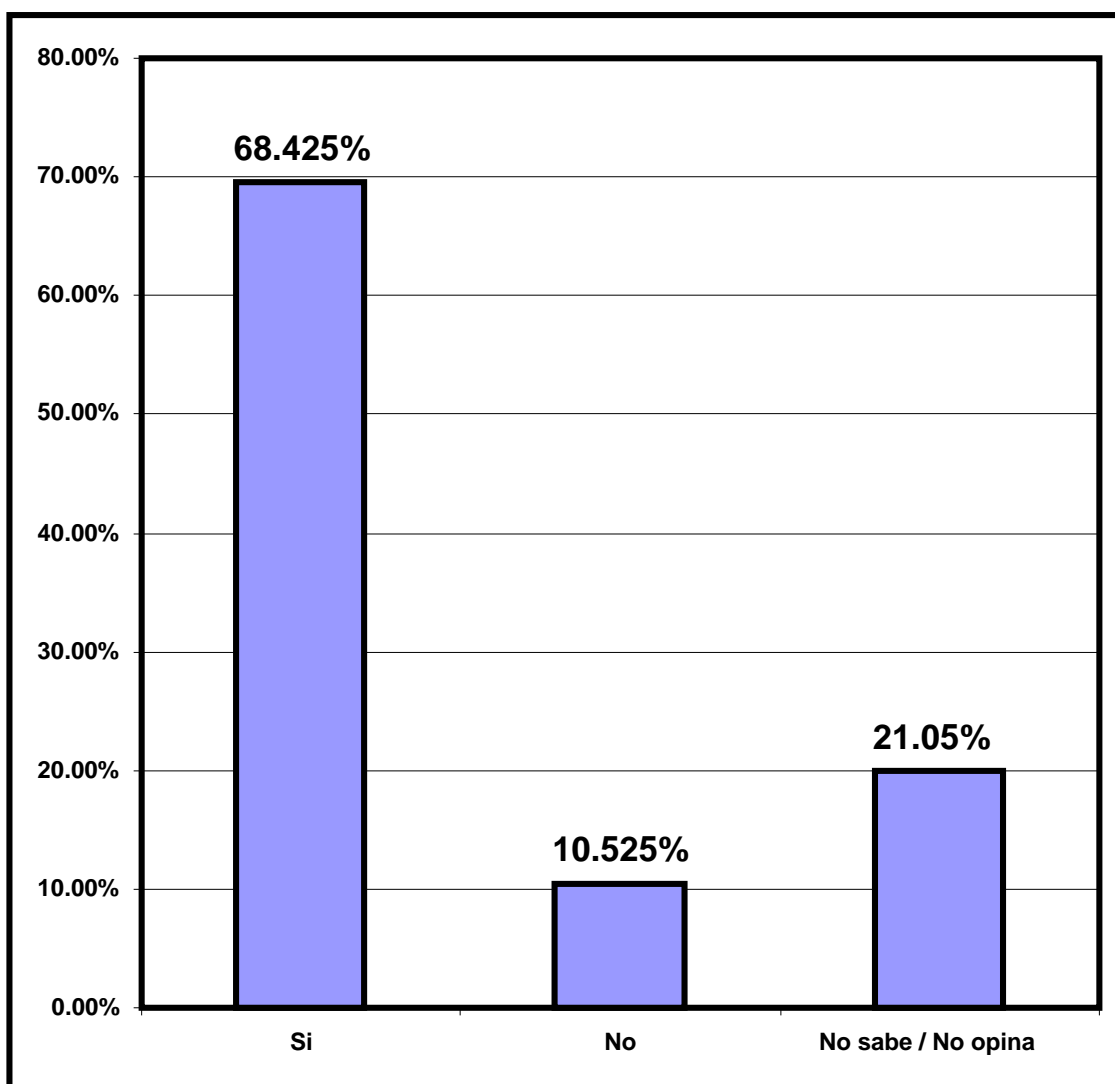
**MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA**

Orden	Alternativa	f	%
a	Si	26	68,425%
b	No	4	10,525%
c	No sabe / No opina	8	21,05%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,000%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 01**

**MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico **Nº 01**, el **68.425%** de la unidad de medida dada por la muestra, manifestaron que si tiene importancia la propuesta de un modelo de rentabilidad para las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, mientras que un **10.525%** de la misma consideraron lo contrario.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$** , que se resume a continuación:

Pregunta	1
a	68,425
b	10,525
c	21,05
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>21,6842105</b>
$\alpha$	0,05
$g =(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>15,6932105</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>1</sup></b>

Nivel de significación       $\alpha = 0.05$

Comparación                       $X^2 = 21,6842105 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que hay diferencias relativamente significativas, por lo que se puede afirmar que la unidad de medida expresada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en afirmar que es necesaria la propuesta de un nuevo modelo de rentabilidad financiera.

#### 4.1.2. INDICADOR: SISTEMA DE GESTIÓN Y FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR.

##### Interrogante:

*¿Está Ud. de acuerdo con que la propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para Pymes exportadoras de la Región Huánuco, coadyuva a un sistema de gestión y flujos de comercio exterior?*

##### Interpretación:

Del total de personal encuestado, 38 personas, se obtuvo los siguientes resultados:

- 31 respondieron “sí”, sumando ellos el 81.58% del total de personas que intervinieron.
- 2 dijeron estar “no”, quienes alcanzaron el 5.26% del total encuestado.
- 5 dijeron “no sabe / no opina”, sumando ellos el 13.16% del total de personas que intervinieron.

En definitiva, con relación al ítem anterior, observamos los resultados obtenidos y notamos claramente que la propuesta de un modelo de rentabilidad financiera contribuye con el desarrollo de las Pymes exportadoras, ya que logra prever y reorientar los procesos en busca de mejorar la situación actual en lo que se refiere a exportación.

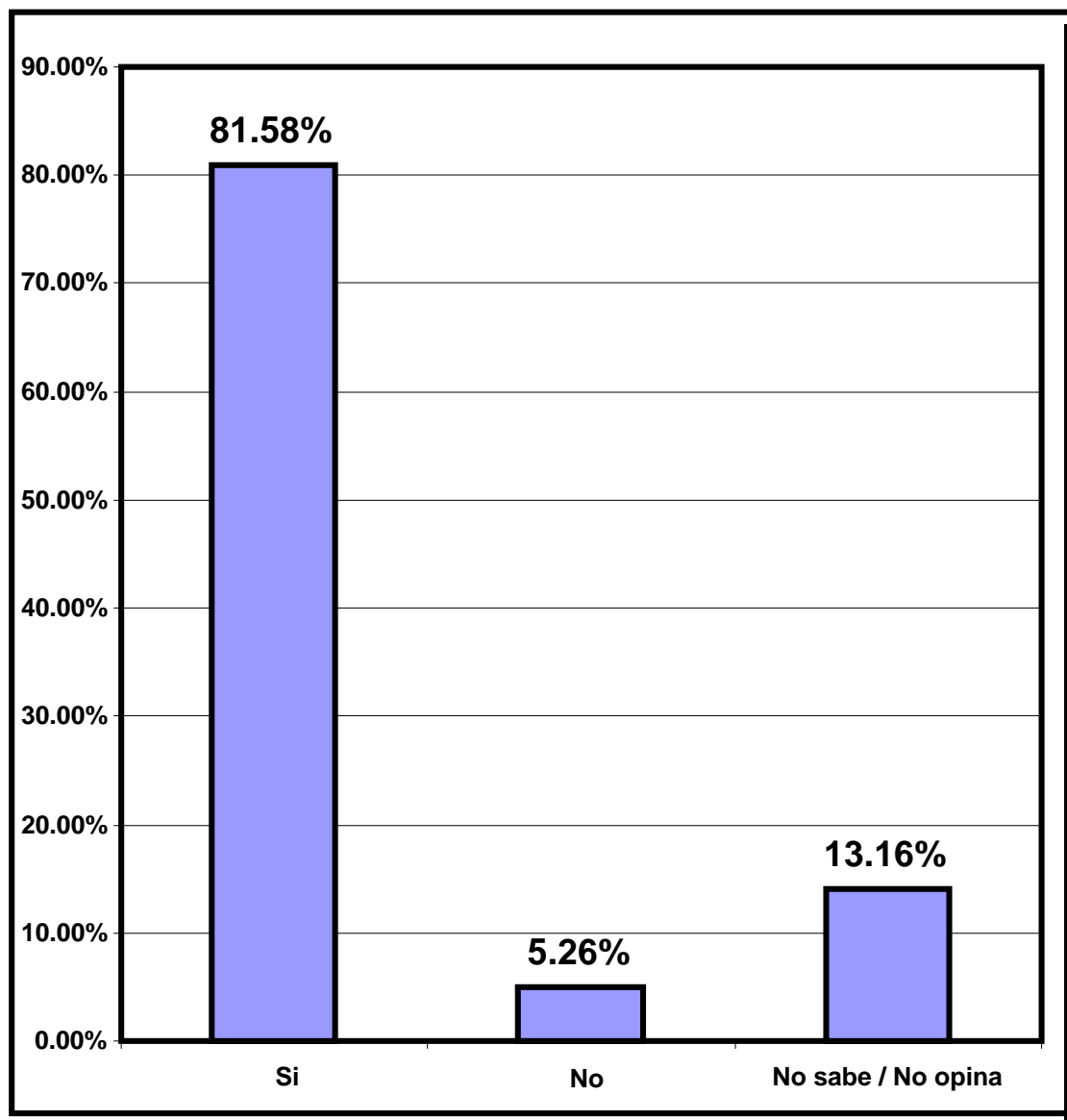
#### CUADRO N° 02

##### SISTEMA DE GESTIÓN Y FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR

Orden	Alternativa	f	%
a	Si	31	81,58%
b	No	2	5,26%
c	No sabe / No opina	5	13,16%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 02**  
**SISTEMA DE GESTIÓN Y FLUJOS DE COMERCIO EXTERIOR**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico N° 02, el 81.58% de la unidad de medida formada por la muestra, señalaron que la propuesta de un modelo de rentabilidad para las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, coadyuvará a un sistema de gestión eficiente, mientras que un 5.26% opinaron lo contrario.



Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$** , resumida así:

Pregunta	2
a	81,58
b	5,26
c	13,16
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>40,1578947</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>34,1668947</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>1</sup></b>

Nivel de significación  $\alpha = 0.05$

Comparación  $X^2 = 40,1578947 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que si hay diferencias significativas, por lo que se puede afirmar que la unidad de medida expresada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en afirmar que el nuevo modelo coadyuvará a un sistema de gestión eficiente.

#### 4.1.3. **INDICADOR: UTILIDAD NETA Y RENTABILIDAD FINANCIERA**

##### **Interrogante:**

***¿Considera Ud. que las utilidades netas determinan la rentabilidad financiera de la empresa?***

##### **Interpretación:**

De todos los encuestados, 38 personas, se dieron los resultados, siguientes:

- 30 respondieron "Sí". Porcentualmente alcanzaron el 78.95% del total.
- 4 respondieron "No". Porcentualmente fueron el 10.525% del total encuestado.

- 4 se mostraron escépticos, “no sabe / no opina”. Fueron el 10.525%.

Observando los resultados, la mayoría consideró que las utilidades netas determinan la rentabilidad financiera, la misma que permitirá atender las expectativas de los dueños de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco.

### CUADRO Nº 03

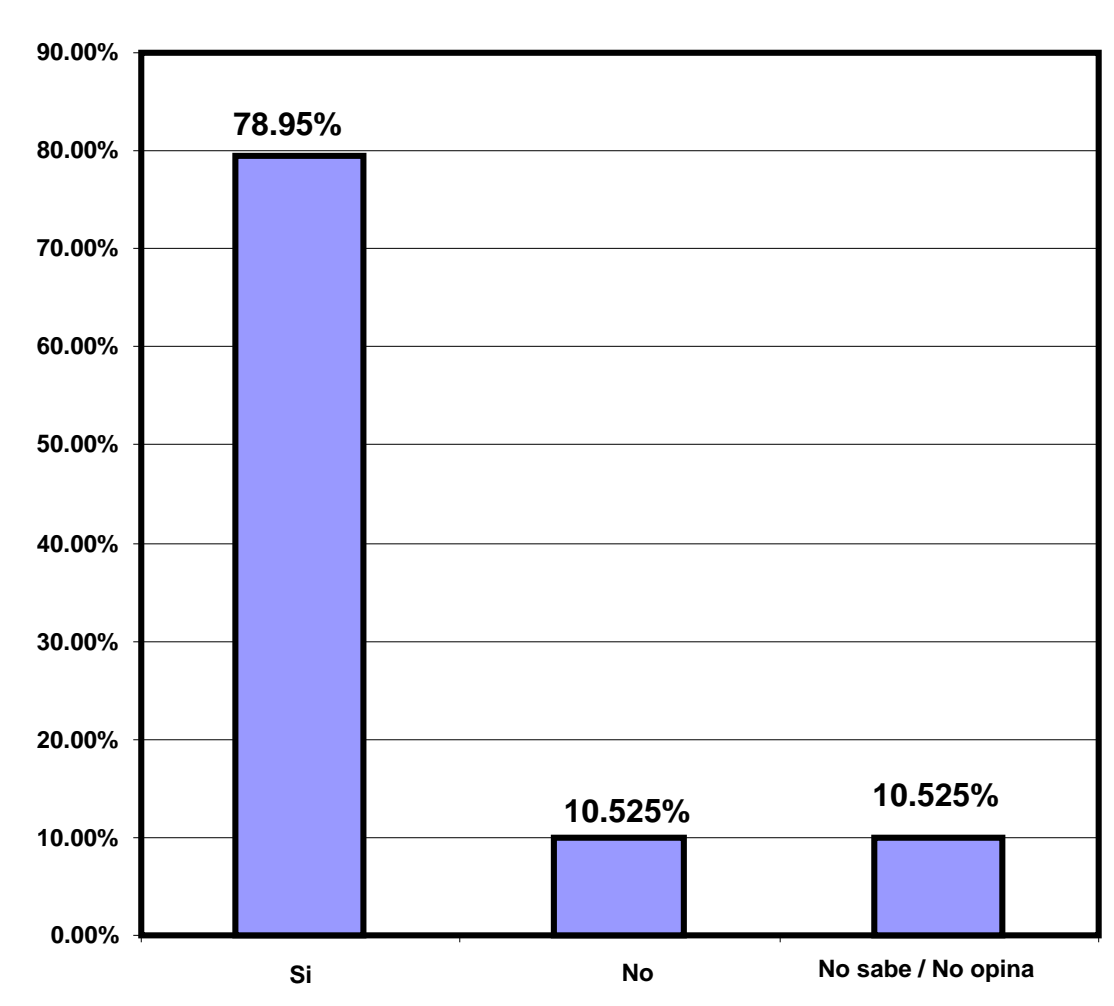
#### UTILIDAD NETA Y RENTABILIDAD FINANCIERA

Orden	Alternativa	f	%
a	Si	30	78,95%
b	No	4	10,525%
c	No sabe / No opina	4	10,525%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

### GRÁFICO Nº 03

#### UTILIDAD NETA Y RENTABILIDAD FINANCIERA



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico **Nº 03**, el **78.95%** de la unidad de medida representada por la muestra de las Pymes exportadoras, señalaron que las utilidades netas, determinan la rentabilidad financiera de las empresas, mientras que solo el **10.525%** de la misma, opinaron lo contrario.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$** , siguiente:

Pregunta	3
a	78,95
b	10,525
c	10,525
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>35,5789474</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>29,5879474</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>2</sup></b>

Nivel de significación  $\alpha = 0.05$

Comparación  $X^2 = 35,5789474 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que si hay diferencias significativas, por lo que se puede afirmar que la unidad de medida expresada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en afirmar que las utilidades netas determinan la rentabilidad financiera.

**4.1.4. INDICADOR: CAPITAL CONTABLE, RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL PERFIL FINANCIERO.**

**Interrogante:**

***¿El Capital Contable y la rentabilidad financiera tienen relación con el perfil financiero de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?***

**Interpretación:**

De todos los encuestados, 38 personas, se muestra los resultados siguientes:

- 27 respondieron que “sí”, y sumaron el 71.05% del total.
- 3 respondieron “no”, y fueron el 7.90% del total.
- 8 respondieron que “no sabe / no opina”, y fueron el 21.05% del total.

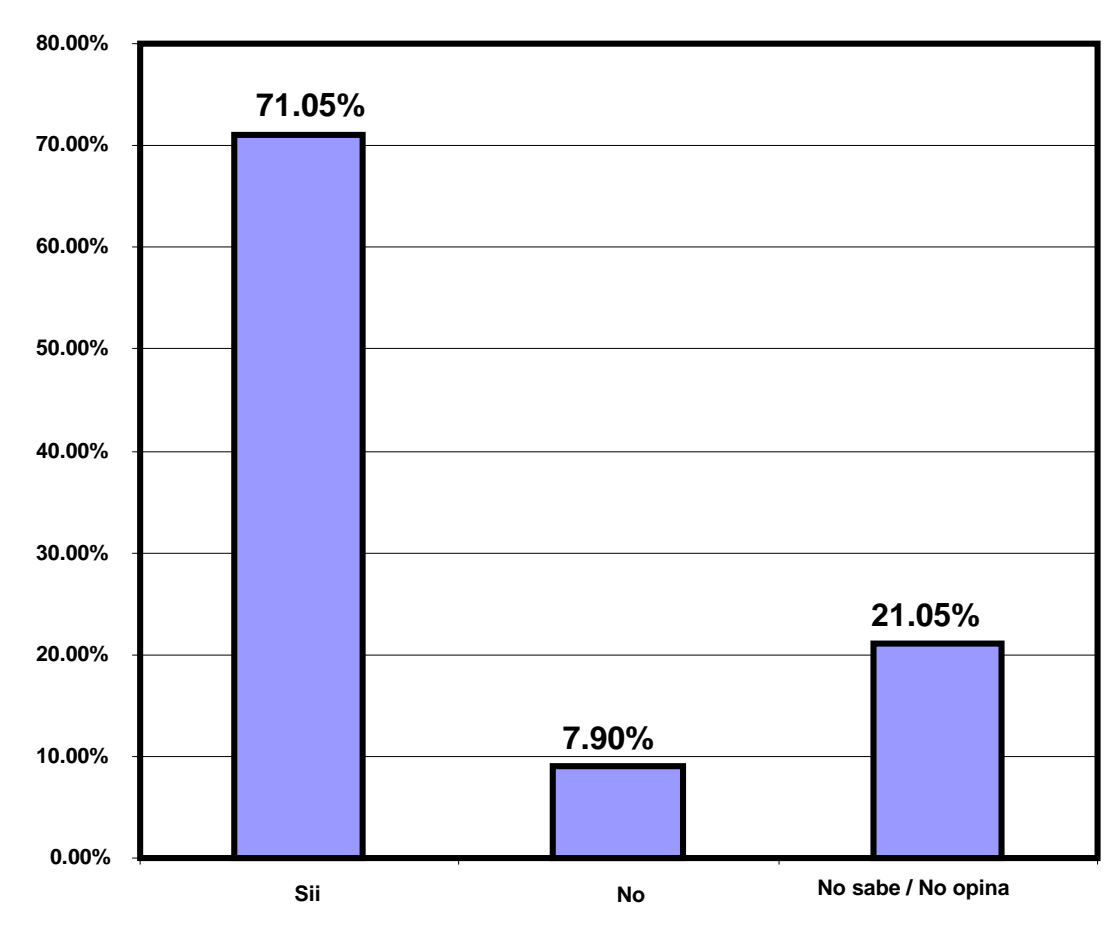
Todas las personas encuestadas que tienen conocimientos completos y medianos sobre capital contable y perfil financiero, la mayoría concordó que “SI” tienen relación con la evaluación de las Pymes, ya que son estos métodos donde el exportador comprueba, fundamenta sus opiniones y conclusiones sobre el análisis que realiza al ente exportador.

**CUADRO N° 04****CAPITAL CONTABLE, RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL PERFIL FINANCIERO**

<b>Orden</b>	<b>Alternativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
a	Si	27	71,05%
b	No	3	7,90%
c	No sabe / No opina	8	21,05%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 04**  
**CAPITAL CONTABLE, RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU RELACIÓN**  
**CON EL PERFIL FINANCIERO**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico **N° 04**, el **71.05%** de la unidad de medida constituida por la muestra, señalaron que el capital contable y la rentabilidad financiera de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, tienen relación con el perfil financiero, mientras que un **7.90%** destacaron lo contrario.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$**  que se resume a continuación:

Pregunta	4
a	71,05
b	7,90
c	21,05
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>25,3157895</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>19,3247895</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b><math>H^2</math></b>

Nivel de significación  $\alpha = 0.05$

Comparación  $X^2 = 25,3157895 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que si hay diferencias significativas, por lo que se sostiene que la unidad de medida expresada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en afirmar que el capital contable y la rentabilidad financiera, tienen relación con el perfil financiero, en este tipo de empresas.

#### 4.1.5. INDICADOR: CONSUMO DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN Y MARGEN NETO.

##### Interrogante:

*¿Tiene relación el consumo de productos de exportación con el margen neto obtenido por las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?*

##### Interpretación:

De todos los encuestados, 38 personas, se dieron como resultados los siguientes:

- 25 dijeron “total relación”. Porcentualmente alcanzaron el 65.79% del total.
- 10 respondieron “mediana relación”. Porcentualmente fueron el 26.31% del total encuestado.
- 3 fueron los que eligieron “no tiene relación”; y dieron el 7.90% del total.

Con respecto a la interrogante planteada, los participantes de la encuesta, mencionaron que el consumo de los productos de exportación, tiene relación directa, con el Margen Neto.

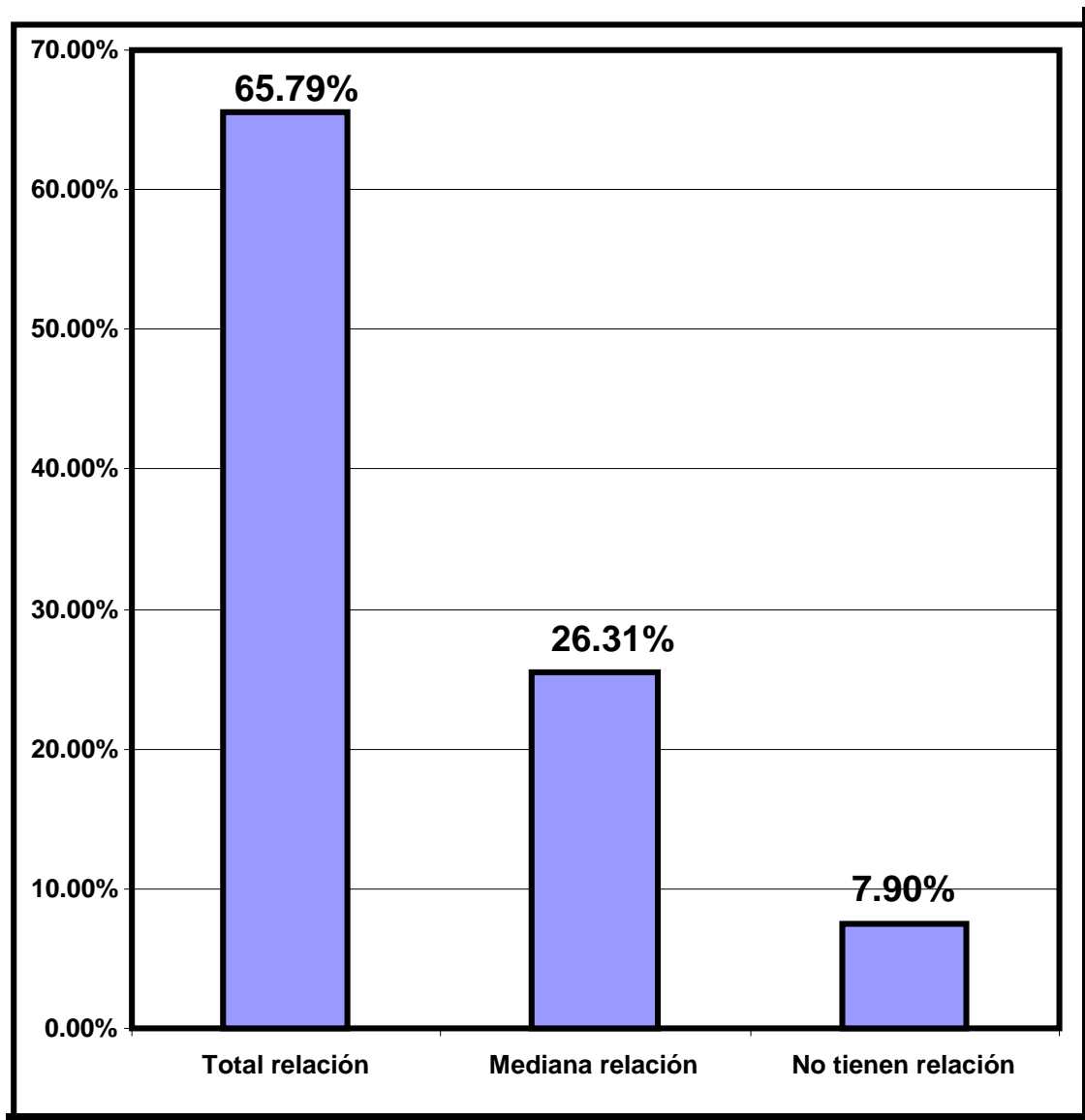
#### CUADRO N° 05

##### CONSUMO DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN Y MARGEN NETO

Orden	Alternativa	f	%
a	Total relación	25	65,79%
b	Mediana relación	10	26,31%
c	No tienen relación	3	7,90%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 05**  
**CONSUMO DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN Y MARGEN NETO**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico N° 05, el **65.79%** de la unidad de medida constituida por la muestra, señalaron que el consumo de los productos de exportación, de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, tiene “total relación” con el margen neto; mientras que un **7.90%** dijeron que “no tiene relación”, con este concepto.



Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$**  que se compendia seguidamente:

Pregunta	5
a	65,79
b	26,31
c	7,90
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>19,9473684</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
<b>RESULTADOS</b>	<b>13,9563684</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b><math>H^2</math></b>

Nivel de significación  $\alpha = 0.05$

Comparación  $X^2 = 19,9473684 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que existen diferencias significativas, por lo que sostenemos, que en la unidad de análisis dada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en señalar, que el consumo de los productos de exportación, tiene “total relación” con el margen neto, en este tipo de empresas.

#### 4.1.6. INDICADOR: CAPITAL CONTABLE DE LAS PYMES EXPORTADORAS

##### Interrogante:

*¿Considera Ud. importante el Capital Contable que permita tener acceso al comercio de productos de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?*

**Interpretación:**

De 38 personas encuestadas se obtuvo como resultados los siguientes:

- 13 respondieron “completamente”, los cuales alcanzaron el 34.21% del total.
- 14 respondieron “medianamente”, siendo el 36.84%.
- 11 respondieron “no conoce”, y fueron el 28.95% del total.

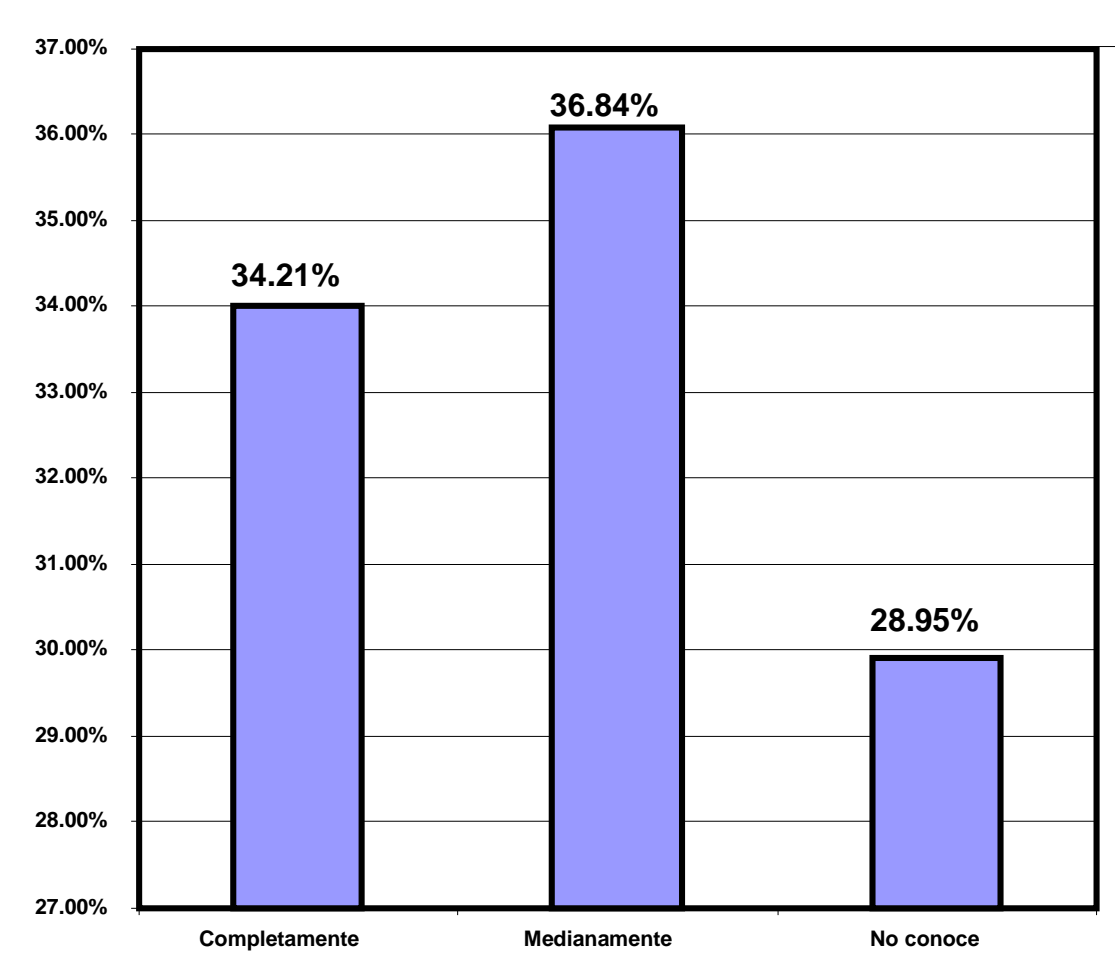
En este ítem si hubo resultados adversos, teniendo en cuenta la carencia de un sistema de productividad, no se tienen conocimientos plenos sobre su aplicación, específicamente sobre las técnicas y procedimientos empleados para la producción de las Pymes exportadoras, sin embargo tenemos un considerable número que si conocían al respecto y otros que poseen conocimientos medios sobre este tópico.

**CUADRO Nº 06****CAPITAL CONTABLE DE LAS PYMES EXPORTADORAS**

<b>Orden</b>	<b>Alternativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>a</b>	Completamente	13	34,21%
<b>b</b>	Medianamente	14	36,84%
<b>c</b>	No conoce	11	28,95%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente: Dirección de Industrias Huánuco**

**GRÁFICO N° 06**  
**CAPITAL CONTABLE DE LAS PYMES EXPORTADORAS**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico N° 06, el **36.84%** de la unidad de medida representada por la muestra de las Pymes exportadoras, señalaron que el capital contable, “medianamente” permite tener acceso al comercio de productos en las Pymex, mientras que el **34.21%** de la misma, opinaron “completamente”.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba X<sup>2</sup>**, del cuadro:

Pregunta	6
a	34,21
b	36,84
c	28,95
<b>TOTAL</b>	100,00
$\chi^2$	<b>0,36842105</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>-5,62257895</b>
<b>NO SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>3</sup></b>

Nivel de significación                       $\alpha = 0.05$

Comparación                                       $\chi^2 = 0,36842105 < \chi^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $\chi^2$  **NO es mayor que**  $\chi^2 c$ , esto indica que hay disprueba parcial de la hipótesis específica 3, tal como dice Alejandro Caballero Romero, en su libro “Metodología de la Investigación Científica” (1990:133).

#### 4.1.7. INDICADOR: ANÁLISIS DE LAS VENTAS NETAS DE LAS PYMES EXPORTADORAS.

##### Interrogante:

*¿Considera Ud. exhaustivo y oportuno el análisis de las Ventas netas que se realizan a las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?*

##### Interpretación:

Del total de personal encuestado, 38 personas, obtuvimos:

- 31 respondieron “Sí”, los cuales alcanzaron el 81.58% del total.
- 2 respondieron “No”, quienes fueron el 5.26% del total encuestado.
- 5 respondieron “no sabe / no opina”, que sumaron el 13.16%.

La mayoría de los participantes de la encuesta respondieron “Si”, lo que significa que consideran oportuno y completo el análisis, la valoración y las recomendaciones que realizan los exportadores, ya que el análisis se efectúa en forma total, la valoración será objetiva y real, y las recomendaciones serán pertinentes de acuerdo con los resultados.

**CUADRO Nº 07**

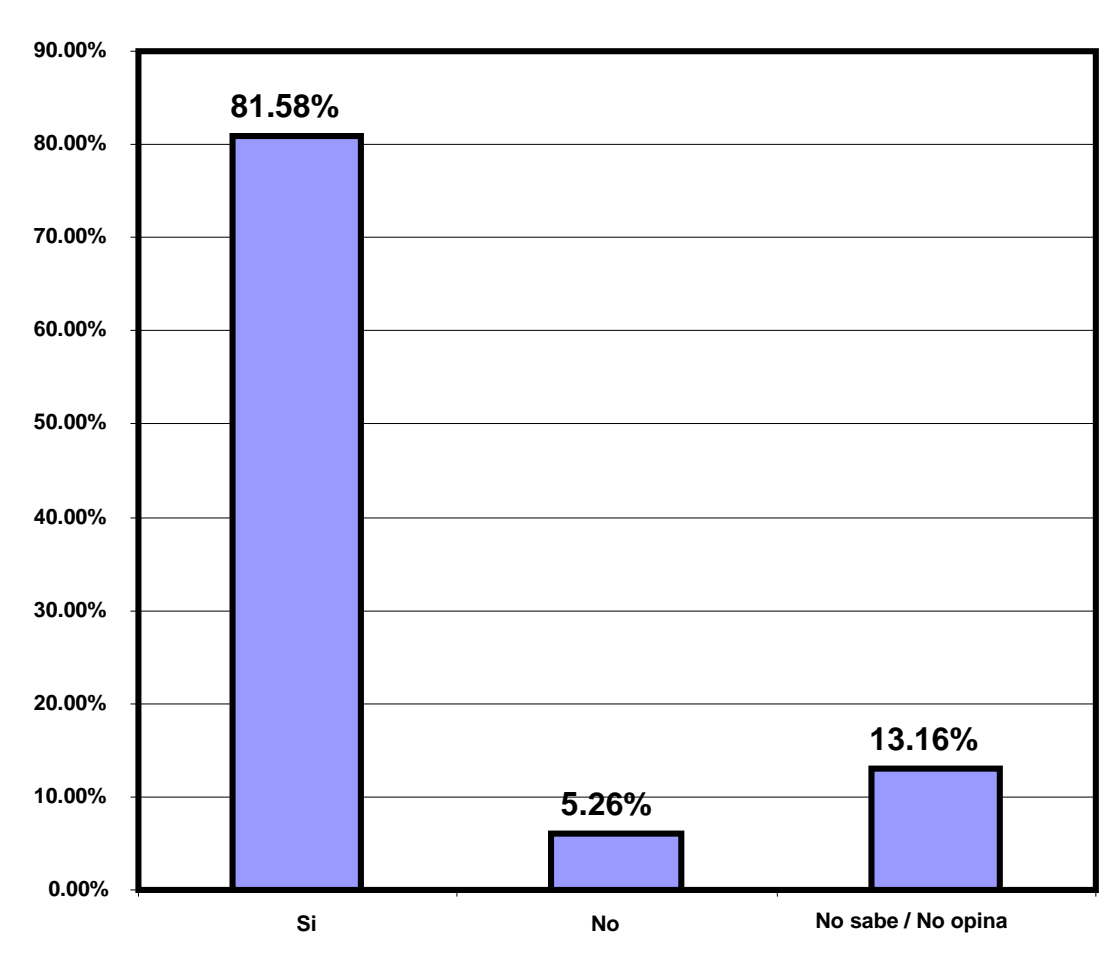
**ANÁLISIS DE LAS VENTAS NETAS DE LAS PYMES EXPORTADORAS**

Orden	Alternativa	f	%
a	Si	31	81,58%
b	No	2	5,26%
c	No sabe / No opina	5	13,16%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO Nº 07**

**ANÁLISIS DE LAS VENTAS NETAS DE LAS PYMES EXPORTADORAS**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico **Nº 07**, el **81.58%** de la unidad de medida representada por la muestra, señalaron que es oportuno el análisis de las ventas que se realizan en las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, mientras que un **5.26%** dijeron lo contrario. Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba X<sup>2</sup>** que se condensa en seguida:

Pregunta	7
a	81,58
b	5,26
c	13,16
<b>TOTAL</b>	100,00
X <sup>2</sup>	<b>40,1578947</b>
α	0,05
g =(r-1)(c-1)	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>34,1668947</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>3</sup></b>

Nivel de significación                    **α = 0.05**

Comparación                                **X<sup>2</sup> = 40,1578947 > X<sup>2</sup> c = 5,991**

Conclusión: El valor calculado de la Prueba **X<sup>2</sup>** **es mayor que X<sup>2</sup> c**, indica que si hay diferencias significativas, por lo que se afirma que la unidad de medida expresada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en decir, que es oportuno el análisis de las ventas, en este segmento de empresas.

#### 4.1.8. INDICADOR: ACTIVO TOTAL Y SU CONCORDANCIA CON EL PERFIL FINANCIERO.

**Interrogante:**

***¿Diga Ud. si el Activo Total mostrado en los estados financieros tiene concordancia con el perfil financiero de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?***

**Interpretación:**

De todos los encuestados, 38 personas, se muestra los resultados siguientes:

- 29 respondieron que “sí”, y sumaron el 76.32% del total.
- 2 respondieron que “no”, y fueron el 5.26% del total.
- 7 respondieron “no sabe / no opina”, y fueron el 18.42% del total.

En concordancia con el ítem anterior, se tiene en cuenta la importancia que tiene el análisis, la valoración y las recomendaciones que se realizan a los exportadores, todas estas consideraciones se describen en un Informe a la Gerencia, teniendo en cuenta que su contenido registra los resultados, análisis, conclusiones, acuerdos y sugerencias para tomar las acciones correctivas, relativas al perfil financiero de la Pymex.

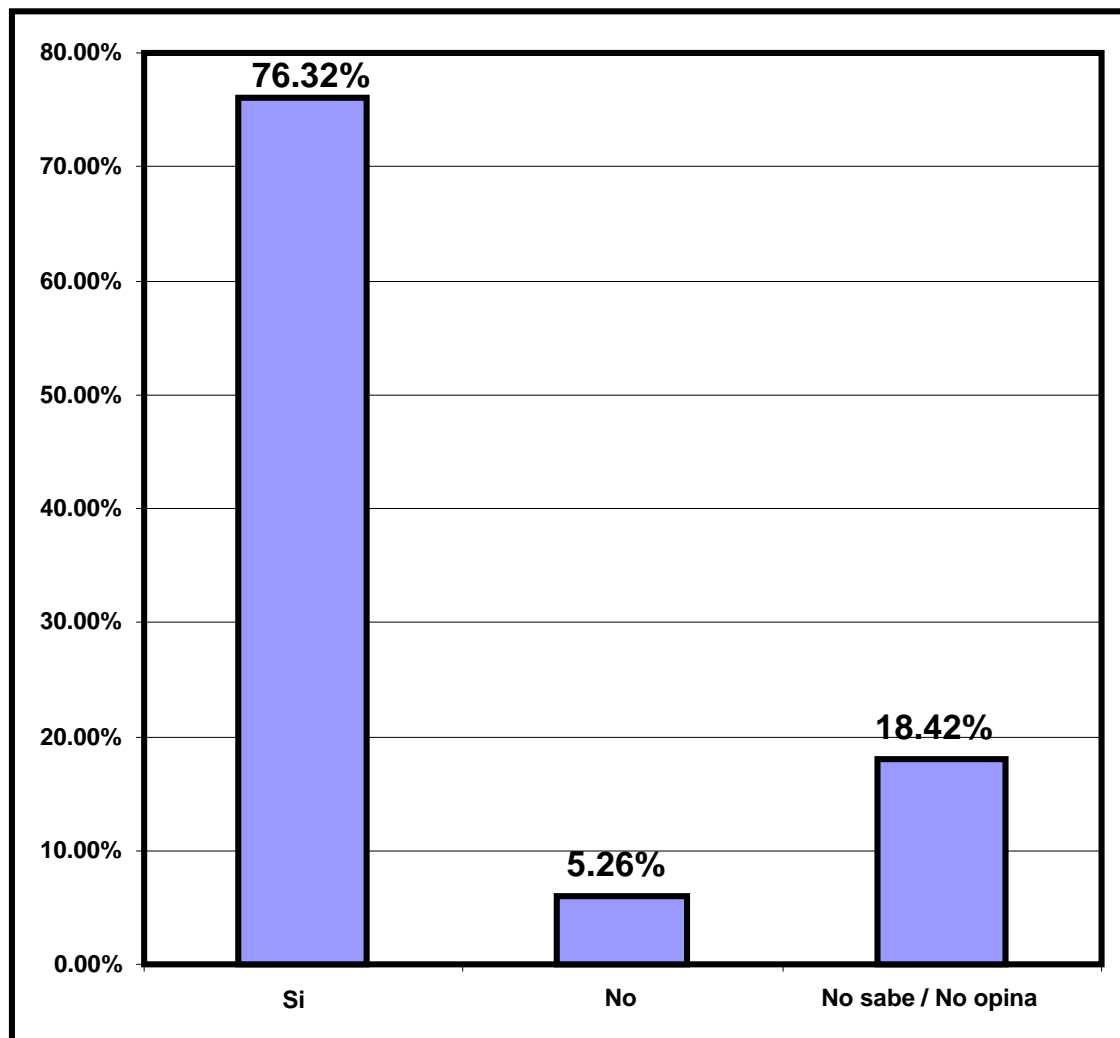
#### CUADRO N° 08

##### **ACTIVO TOTAL Y SU CONCORDANCIA CON EL PERFIL FINANCIERO**

Orden	Alternativa	f	%
a	Si	29	76,32%
b	No	2	5,26%
c	No sabe / No opina	7	18,42%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 08**  
**ACTIVO TOTAL Y SU CONCORDANCIA CON EL PERFIL FINANCIERO.**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico **N° 08**, el **76.32%** de la unidad de medida representada por la muestra, señalaron que el activo total mostrado en los estados financieros, de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, tiene relación con el perfil financiero, mientras que un **5.26%** dijeron que no tiene relación, con el mismo.



Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$**  que se compendia seguidamente:

Pregunta	8
a	76,32
b	5,26
c	18,42
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>32,5789474</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>26,5879474</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>4</sup></b>

Nivel de significación             $\alpha = 0.05$

Comparación                         $X^2 = 32,5789474 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que hay diferencias significativas, por lo que se afirma que la unidad de medida dada por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en señalar, que el activo total mostrado en los estados financieros, tiene concordancia con el perfil financiero, en este grupo de empresas.

#### 4.1.9. **INDICADOR: PROPORCIÓN INADECUADA DE CAPITAL CONTABLE Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

Interrogante:

*¿Cuáles son los objetivos más importantes de presentar Información Financiera con Capital Contable real en las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?*

**Interpretación:**

Del total de encuestados, 38 personas, se obtuvieron los siguientes resultados:

- 12 respondieron “Liquidez en la empresa”, y sumaron el 31.58% del total.
- 18 respondieron “Solvencia económica”, y fueron el 47.37% del total.
- 8 respondieron “adecuada utilización de sus recursos”, y sumaron el 21.05% del total.

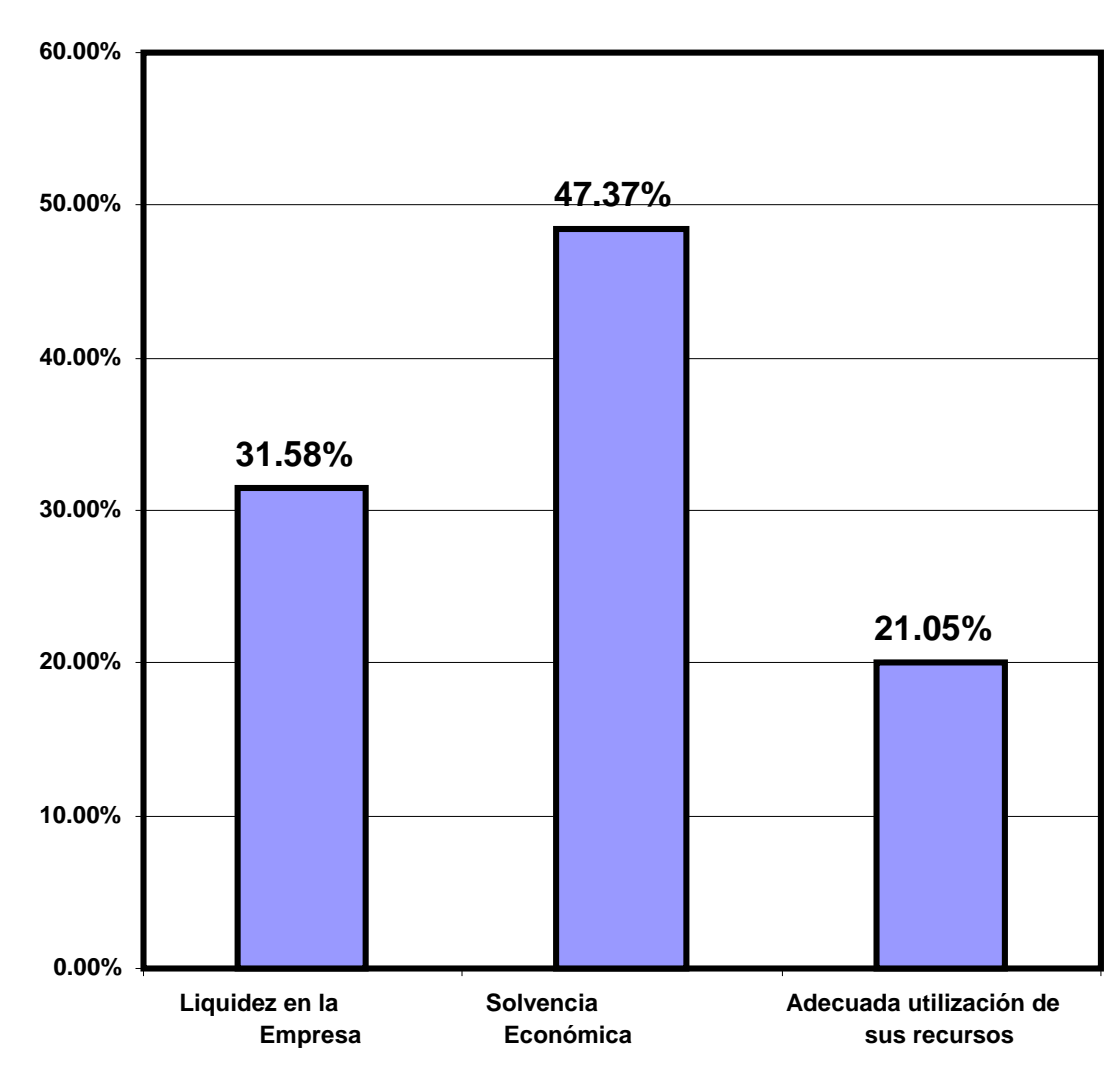
De acuerdo a los resultados que se muestran, la mayoría de participantes señalaron que la “solvencia económica de la empresa”, es el objetivo principal que persigue el análisis minucioso; sin embargo, la finalidad del análisis, va más allá de este objetivo, apunta a valorar de forma independiente la información financiera, con capital contable real, de las Pymes exportadoras.

**CUADRO N° 09****PROPORCIÓN INADECUADA DE CAPITAL CONTABLE Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA**

<b>Orden</b>	<b>Alternativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>a</b>	Liquidez de la empresa	12	31,58%
<b>b</b>	Solvencia económica	18	47,37%
<b>c</b>	Adecuada utilización de sus recursos	8	21,05%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente: Dirección de Industrias Huánuco**

**GRÁFICO N° 09**  
**PROPORCIÓN INADECUADA DE CAPITAL CONTABLE Y LA**  
**INFORMACIÓN FINANCIERA**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico N° 09, el 47.37% de la unidad de medida representada por la muestra de las Pymes exportadoras, señalaron que el objetivo de presentar información financiera con capital contable real, es conocer la “solvencia económica”, mientras que el 31.58%, sostiene que el objetivo es saber la

“liquidez de la empresa”; siendo esta idea la que nos interesa más en esta investigación.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$** , que se resume seguidamente

Pregunta	9
a	31,58
b	47,37
c	21,05
<b>TOTAL</b>	100,00
$\chi^2$	<b>4,0000000</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>-1,991</b>
<b>NO SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>4</sup></b>

Nivel de significación                     $\alpha = 0.05$

Comparación                                 $X^2 = 4,0000000 < X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  **$X^2$  NO es mayor que  $X^2 c$** , esto indica que hay disprueba parcial de la hipótesis específica 4, tal como indica, en un contexto similar, Alejandro Caballero Romero, en el texto “Metodología de la Investigación Científica” (1990:133).

#### 4.1.10. INDICADOR: ROTACION DE INVENTARIOS EN LAS PYMES EXPORTADORAS.

**Interrogante:**

***¿Las políticas de Rotación de Inventarios, tiene importancia, en las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?***

**Interpretación:**

De 38 personas encuestadas se obtuvo como resultados los siguientes:

- 35 respondieron “Si”, los cuales alcanzaron el 92.10% del total.
- 00 respondieron “No”, siendo el 00.00%.
- 3 respondieron “no sabe / no opina”, y fueron el 7.90% del total.

Como última interrogante de la encuesta se planteó sobre la importancia de la rotación de inventarios, en las Pymes exportadoras, la misma que refiere el valor de la misma.

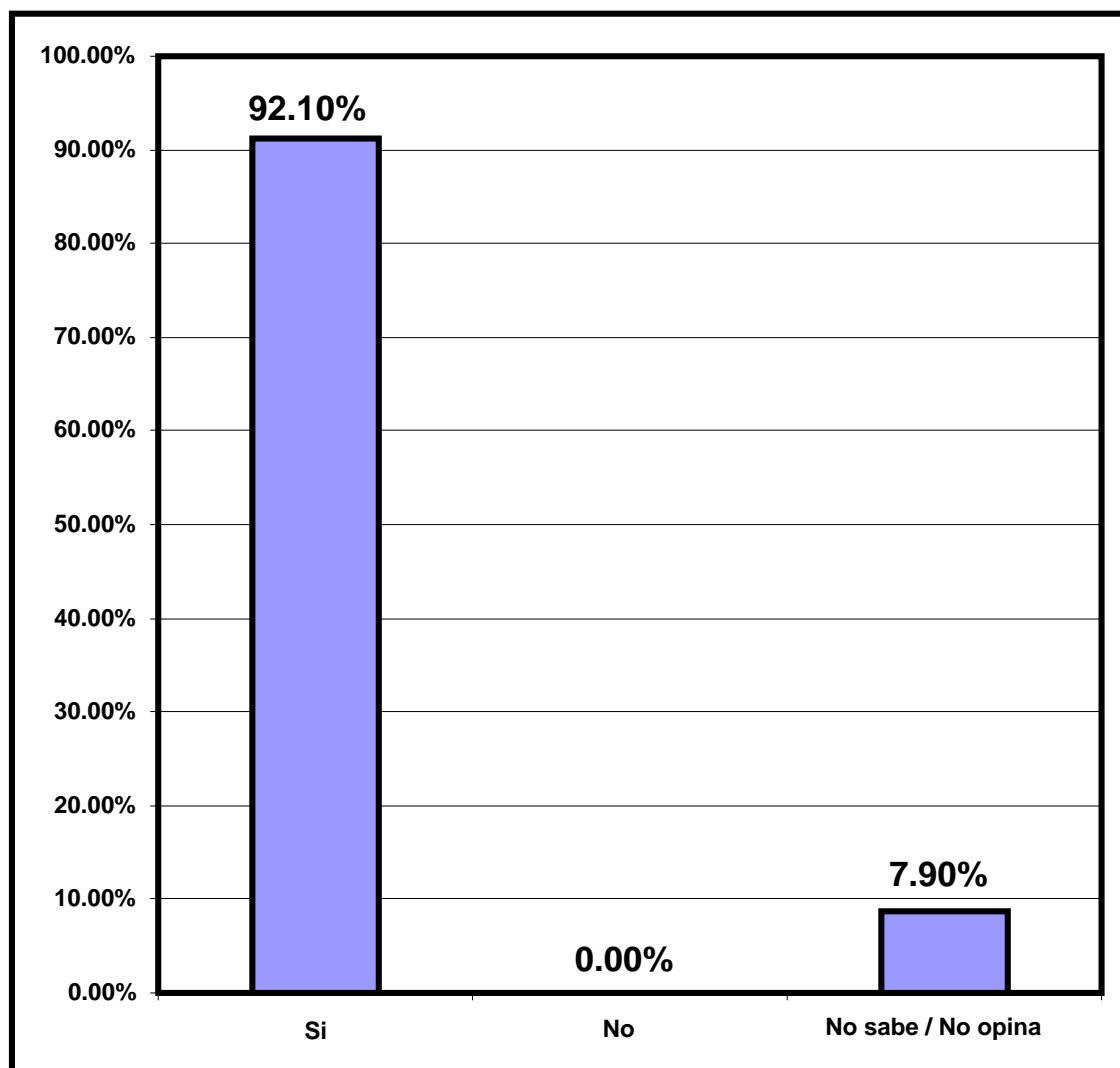
**CUADRO N° 10**

**ROTACION DE INVENTARIOS EN LAS PYMES EXPORTADORAS**

<b>Orden</b>	<b>Alternativa</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
<b>a</b>	Si	35	92,10%
<b>b</b>	No	0	0,00%
<b>c</b>	No sabe / No opina	3	7,90%
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**GRÁFICO N° 10**  
**ROTACION DE INVENTARIOS EN LAS PYMES EXPORTADORAS**



Fuente: Dirección de Industrias Huánuco

**Comentario:**

En el gráfico N° 10, el **92.10%** de la unidad de medida representada por la muestra, señalaron que la rotación de inventarios, de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, “SI” tiene importancia, mientras que un **0.00%** dijeron que carece de importancia, y el **7.90%** están en el tramo de “no sabe/no opina”.

Para saber si los datos obtenidos son verdaderos o producto del azar, o errores de muestreo, se aplicó **la prueba  $X^2$**  que se pone a disposición:

Pregunta	10
a	92,10
b	0,00
c	7,90
<b>TOTAL</b>	100,00
$X^2$	<b>59,42105263</b>
$\alpha$	0,05
$gl=(r-1)(c-1)$	2
<b>Valor en tabla</b>	5,991
RESULTADOS	<b>53,43005263</b>
<b>SE ACEPTA</b>	<b>H<sup>4</sup></b>

Nivel de significación             $\alpha = 0.05$

Comparación                         $X^2 = 59,42105263 > X^2 c = 5,991$

Conclusión: El valor calculado de la Prueba  $X^2$  **es mayor que  $X^2 c$** , indica que hay diferencias significativas, por lo que se afirma que la unidad de análisis constituida por la muestra de las Pymes exportadoras, la mayoría coincide en señalar, que la rotación de inventarios, "SI" tiene importancia, en este tipo de empresas.

## 4.2 Contrastaciones de las Hipótesis secundarias

### Primera hipótesis específica:

**H<sub>0</sub>** = Hipótesis Nula

“Si no se logra analizar a profundidad el perfil financiero desmotivante de las PYMES exportadoras de la región Huánuco, entonces no se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera”.

**H<sub>1</sub>** = Hipótesis Alternativa

“Si se logra analizar a profundidad el perfil financiero desmotivante de las PYMES exportadoras de la región Huánuco, entonces se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera”.

Tabla 1

#### PROPUESTA DE UN MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA

VARIABLES		ESCALAS		
		1	2	3
		c	b	a
1.1	Modelo de rentabilidad financiera	8	4	26
1.2	Sistema de gestión y flujo de comercio exterior	5	2	31
TOTALES		13	6	57

#### Resumen y Comparación de O<sub>i</sub> y E<sub>i</sub>

H' O <sub>pc</sub>	a	b	c	N
O <sub>i</sub>	57	6	13	76
E <sub>i</sub>	25,3333	25,3333	25,3333	76



$$X^2 = 61.8421053$$

Número de Filas ( r ) = 2

Número de Columnas ( C ) = 3

Probabilidad  $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, **gl** = 2

El valor Critico de la prueba, considerando 2 grados de libertad y la probabilidad  $\alpha = 0.05$  es 5.991

Como la  $X^2 = 61.8421053 > X^2 c = 5.991$ , entonces se rechaza  $H_0$ .

### **Interpretación**

Los valores calculados del  $X^2$ , son mayores que los Valores Críticos de la tabla del  $X^2$  según el grado de libertad 2, referente a las preguntas 1 y 2 de la encuesta. Por lo que, se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) y en consecuencia se acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_1$ ), esto significa que “Si se logra analizar a profundidad el perfil financiero desmotivante de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, entonces se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera”. Por lo tanto, queda demostrada y probada la hipótesis planteada según la Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ .

De los 76 datos extraídos el **92.10%** (70) de la unidad de análisis revelaron, que será efectiva la propuesta de un nuevo modelo de rentabilidad financiera, mientras que el **7.90%** (6) de la unidad de análisis mostró que no será efectivo este nuevo modelo.

### **Segunda hipótesis específica:**

**$H_0$  = Hipótesis Nula**

Si no se logra identificar las variables que afectan el ROE en las PYMES exportadoras de la región Huánuco teniendo en cuenta las deficiencias encontradas, entonces no se propondrá un modelo que logre mejorar la rentabilidad financiera.

### **H<sub>2</sub> = Hipótesis Alternativa**

Si se logra identificar las variables que afectan el ROE en las PYMES exportadoras de la región Huánuco teniendo en cuenta las deficiencias encontradas, entonces se propondrá un modelo que logre mejorar la rentabilidad financiera.

**Tabla 2**  
**MODELO PARA MEJORAR EL ROE**

VARIABLES		ESCALAS		
		1	2	3
		c	b	a
2.1	Utilidad neta y rentabilidad financiera	4	4	30
2.2	Perfil financiero: capital contable y rentabilidad	8	3	27
2.3	Consumo de productos de exportación y margen neto	3	10	25
TOTALES		15	17	82

### **Resumen y Comparación de O<sub>i</sub> y E<sub>i</sub>**

<b>H<sup>2</sup></b> <b>O<sub>pc</sub></b>	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>N</b>
<b>O<sub>i</sub></b>	82	17	15	<b>114</b>
<b>E<sub>i</sub></b>	38	38	38	<b>114</b>

$$X^2 = 80.8421053$$

Número de Filas ( r ) = 3

Número de Columnas ( C ) = 3

Probabilidad  $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, gl = 4

El valor Crítico de la prueba, considerando 4 grados de libertad y la probabilidad  $\alpha = 0.05$  es 9.488

Como la  $X^2 = 80.8421053 > X^2 c = 9.488$ , entonces se rechaza  $H_0$

### **Interpretación**

Los valores calculados del  $X^2$ , son mayores que los Valores Críticos de la tabla del  $X^2$  según el grado de libertad 4, referente a las preguntas 3, 4 y 5 de la encuesta. Por lo que, se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) y en consecuencia se acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_2$ ), esto significa que “Si se logra identificar las variables que afectan el ROE en las Pymes exportadoras de la Región Huánuco teniendo en cuenta las deficiencias encontradas, entonces se propondrá un modelo que logre mejorar la rentabilidad financiera”. Por lo tanto, queda demostrada y probada la hipótesis planteada según la Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ .

De los 114 datos extraídos el **85.08%** (97) de la unidad de análisis revelaron, que luego de las deficiencias encontradas, por ello afirmaron que se puede identificar las variables que afectan el ROE, para proponer un modelo de rentabilidad que mejore esta, mientras que el **14.92%** (17) de la unidad de análisis señalaron que no se puede mejorar la rentabilidad con dicha propuesta.

### **Tercera hipótesis específica:**

**$H_0$  = Hipótesis Nula**

Si el análisis y valoración de la información financiera no son “exactos”, entonces no resumirán eficientemente a las PYMES exportadoras de la región Huánuco.

**H<sub>3</sub> = Hipótesis Alterna**

Si el análisis y valoración de la información financiera son “exactos”, entonces resumirán eficientemente a las PYMES exportadoras de la región Huánuco.

**Tabla 3**  
**INFORMACIÓN FINANCIERA EFICIENTE DE LAS PYMEX**

VARIABLES		ESCALAS		
		1	2	3
		c	b	a
3.1	Capital contable	11	14	13
3.2	Análisis de las Ventas	5	2	31
TOTALES		16	16	44

**Resumen y Comparación de O<sub>i</sub> y E<sub>i</sub>**

H <sup>3</sup> O <sub>pc</sub>	a	b	c	N
O <sub>i</sub>	44	16	16	<b>76</b>
E <sub>i</sub>	25,3333	25,3333	25,3333	<b>76</b>

**$X^2 = 40.5263158$**

Número de Filas ( r ) = 2

Número de Columnas ( C ) = 3

Probabilidad  $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, gl = 2

El valor Critico de la prueba, considerando 2 grados de libertad y la probabilidad  $\alpha = 0.05$  es 5.991

Como la  $X^2 = 40.5263158 > X^2 c = 5.991$ , entonces se rechaza  $H_0$

### **Interpretación**

Los valores calculados del  $X^2$ , son mayores que los Valores Críticos de la tabla del  $X^2$  según el grado de libertad 2, referente a las preguntas 6 y 7 de la encuesta. Por lo que, se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) y en consecuencia se acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_3$ ), esto significa que “Si el análisis y valoración de la información financiera son exactas entonces resumirán eficientemente a las Pymes exportadoras de la Región Huánuco”. Por lo tanto, queda demostrada y probada la hipótesis planteada según la Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ .

De los 76 datos extraídos el **78.95%** (60) de la unidad de análisis revelaron, que si el análisis de la información financiera es adecuado, así resumen de manera eficiente a las Pymex, mientras que el **21.05%** (16) de la unidad de análisis manifestaron que no existe tal condensación de la información financiera.

### **Cuarta hipótesis específica:**

#### **$H_0$ = Hipótesis Nula**

Si no se logra concertar el interés de los directivos por generar una cultura administrativa, entonces no se conocerán, los estados financieros básicos de las PYMES exportadoras de la región Huánuco.

#### **$H_4$ = Hipótesis Alternativa**

Si se logra concertar el interés de los directivos por generar una cultura administrativa, entonces se conocerán, los estados financieros básicos de las PYMES exportadoras de la región Huánuco.

**Tabla 4**  
**CONOCIMIENTO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS PYMEX**

VARIABLES		ESCALAS		
		1	2	3
		c	b	a
4.1	Activo total y el perfil financiero	7	2	29
4.2	Proporción inadecuada de capital contable en los EEFF	8	18	12
4.3	Rotación de Inventarios	3	0	35
TOTALES		18	20	76

**Resumen y Comparación de Oi y Ei**

H <sup>4</sup> Opc	a	b	c	N
Oi	76	20	18	114
Ei	38	38	38	114

$$X^2 = 96.00000003$$

Número de Filas ( r ) = 3

Número de Columnas ( C ) = 3

Probabilidad  $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, gl = 4

El valor Critico de la prueba, considerando 4 grados de libertad y la probabilidad  $\alpha = 0.05$  es 9.488

Como la  $X^2 = 96.0000000 > X^2 c = 9.488$ , entonces se rechaza Ho

### **Interpretación**

Los valores calculados del  $X^2$ , son mayores que los Valores Críticos de la tabla del  $X^2$  según el grado de libertad 4, referente a las preguntas 8, 9 y 10 de la encuesta. Por lo que, se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) y en consecuencia se acepta la Hipótesis Alterna ( $H_4$ ), esto significa que “Si se logra concertar el interés de los directivos por generar una cultura administrativa, entonces se conocerán, los estados financieros básicos de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco”. Por lo tanto queda demostrada y probada la hipótesis planteada según la Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ .

De los 114 datos extraídos el **82.46%** (94) de la unidad de análisis revelaron, que si conseguimos desarrollar la cultura administrativa de los directivos de las Pymex, se conocerán los estados financieros básicos de las mismas, mientras que el **17.54%** (20) de la unidad de análisis expresaron que no es posible tener dicha información financiera de estas Pymex.

### **4.3 Prueba de hipótesis**

#### **Hipótesis general:**

#### **$H_0$ = Hipótesis Nula**

Si las PYMES exportadoras de la región Huánuco actualmente no aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera

entonces no tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior.

### **H<sub>G</sub> = Hipótesis Alterna**

Si las PYMES exportadoras de la región Huánuco actualmente aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera entonces tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior.

**Tabla 5**

**APLICACIÓN DE UN MODELO QUE APOYE A MEJORAR LA RENTABILIDAD FINANCIERA DE LAS PYMEX**

<b>VARIABLES</b>		<b>ESCALAS</b>		
		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
		<b>c</b>	<b>b</b>	<b>a</b>
<b>1</b>	Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera	13	6	57
<b>2</b>	Modelo para mejorar el ROE	15	17	82
<b>3</b>	Información financiera eficiente de las Pymex	16	16	44
<b>4</b>	Conocimiento de los estados financieros de las Pymex	18	20	76
<b>TOTALES</b>		<b>62</b>	<b>59</b>	<b>259</b>

**Resumen y Comparación de O<sub>i</sub> y E<sub>i</sub>**

<b>H<sub>g</sub></b>	<b>a</b>	<b>b</b>	<b>c</b>	<b>N</b>
<b>O<sub>p</sub></b>				
<b>O<sub>i</sub></b>	259	59	62	<b>380</b>
<b>E<sub>i</sub></b>	126,7	126,667	126,667	<b>380</b>

$$X^2 = 214.5000000$$

Número de Filas ( r ) = 4

Número de Columnas ( C ) = 3

Probabilidad  $\alpha = 0.05$

Grado de Libertad, gl = 6



El valor Crítico de la prueba, considerando 6 grados de libertad y la probabilidad  $\alpha = 0.05$  es 12.592

Como la  $X^2 = 214.50000000 > X^2 c = 12.592$ , entonces se rechaza  $H_0$

### **Interpretación**

Los valores calculados del  $X^2$ , son mayores que los Valores Críticos de la tabla del  $X^2$  según el grado de libertad 4, referente a las variables 1, 2, 3 y 4 de las hipótesis específicas relacionadas con la hipótesis general en estudio. Por lo que, se rechaza la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) y en consecuencia se acepta la Hipótesis Alternativa ( $H_4$ ), esto significa que “Si las PYMES exportadoras de la región Huánuco actualmente aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera entonces tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior”. Por lo tanto queda demostrada y probada la hipótesis planteada según la Prueba del Chi Cuadrado  $X^2$ .

De los 380 datos extraídos el **84.65%** (322) de la unidad de análisis revelaron, que si las Pymex aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad, en correspondencia tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior, mientras que el **15.35%** (58) de la unidad de análisis señalaron que no existe ningún grado de influencia entre el modelo de mejora de la rentabilidad y sistema de gestión de la empresa.

## CAPITULO V

### DISCUSIÓN DE RESULTADOS

#### 5.1. Contrastación de los resultados del trabajo de campo con los referentes bibliográficos de las bases teóricas

1. De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **380** datos extraídos el **84.65%** (322) de la unidad de análisis, señala que, un nuevo modelo de rentabilidad financiera que apoye la mejora de la misma, permitirá tener un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior, mientras que el **15.35%** (58) de la unidad de análisis señalan que ello, no es posible. Estos datos confirman la hipótesis general (**H<sub>G</sub>**) que tiene como base teórica la bibliografía utilizada en el trabajo de investigación, principalmente la obra “El arte de hacer RENTABLE una empresa” de Adrián Slywotzky.
2. De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **76** datos extraídos el **92.10%** (70) de la unidad de análisis, señala que se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera en las Pymex de la Región Huánuco, mientras que el **7.90%** (6) de la unidad de análisis señala que no existe esa consideración. Estos datos confirman la sub hipótesis (**H<sub>1</sub>**) que tiene como base teórica el libro “El arte de hacer RENTABLE una empresa”, que taxativamente dice lo siguiente: “Cathy me encargó dirigir un equipo para observar una compañía de materiales de construcción que compramos hace dos años. Ella usó el término que tú usas: 'modelo de rentabilidad'. Dijo que pensaba que su modelo de rentabilidad podía estar agotándose”. **Coincidiendo** con lo sostenido

por SALINAS GUERRERO, Yolanda (2008: 110), en su Trabajo Técnico Nacional del XXI Congreso Nacional de Contadores Públicos del Perú (Ayacucho), que habla de “La rentabilidad de las Pymes como resultante de la adecuación de las Leyes Promocionales: El Estado peruano se ha dado cuenta del gran aporte que hace la MYPE pero por su informalidad, ese aporte no puede verse traducido en el aumento del ingreso real del PBI y por ende tampoco se refleja en los bolsillos de los peruanos”, pensamos por eso, que el modelo puede aportar soluciones.

3. De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **85.08%** (97) de la unidad de análisis, señala que identificadas las variables que inciden en el ROE de las Pymex de la Región Huánuco, dadas algunas deficiencias halladas, se puede proponer un modelo que consiga mejorar la rentabilidad. Mientras que el **14.98%** (17) de la unidad de análisis señalan que no existe ningún modelo para ese propósito. Estos datos confirman la sub hipótesis (**H<sub>2</sub>**) que tiene como base teórica “La rentabilidad con componentes múltiples” que refiere la bibliografía “Una cosa”, dijo Zhao, “es entender la Rentabilidad con componentes múltiples, otra muy distinta es aplicar el modelo. Yo hice lo primero, pero mi amigo Burton pudo hacer lo segundo. Captó la idea y la hizo real”. **Coincidiendo** con SLYWOTZKY Adrián (2003: 33) que afirma: “Muchas empresas vienen en pedazos. Y todos los pedazos pueden no ser igualmente rentables. De hecho, en la mayor parte de los casos la rentabilidad es muy dispareja: a veces

es alta, a veces baja, a veces no la hay”, en nuestra propuesta de modelo (o ensayo) hemos incluido estos conceptos básicos.

4. De los resultados obtenidos en el trabajo de campo se deja entrever que de los **76** datos extraídos, es decir el **78.95%** (60) de la unidad de análisis, señala que si el análisis y la valuación de la información financiera son exactos, ello permitirá resumir eficientemente a las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **21.05%** (16) de la unidad de análisis señalan que no es posible tal situación de eficiencia. Estos datos confirman la sub hipótesis (**H<sub>3</sub>**), que tiene como base teórica la opinión de Pedro Alberto Bellido Sánchez (1989), que dice: “El Análisis Financiero es un instrumento de diagnóstico empresarial, que consiste en relacionar diversas cuentas que integran los Estados Financieros, valiéndose principalmente de los 'ratios' (conocidos también como razones, coeficientes, índices financieros o proporciones), permitiendo evaluar los aspectos favorables y desfavorables, de la situación económica y financiera de la empresa, en el pasado, el presente o el futuro,... siendo un ratio el coeficiente o cociente obtenido al comparar dos datos”. Este criterio, lo precisa, el mismo Pedro Bellido, al examinar las razones de rentabilidad, sosteniendo que, estas permiten conocer la rentabilidad de las empresas en relación con las ventas, el patrimonio y la inversión, indicando además la eficiencia operativa de la gestión empresarial; **coincidiendo** con APAZA Mario (2010) –o tal vez interpretando su significado–, que afirma “El concepto **rentabilidad** ha tomado distintas formas, y ha sido usado de diferentes maneras. Es uno de los indicadores más relevantes, sino el más relevante para

medir el éxito de un negocio. Una rentabilidad sostenida combinada con una política de dividendos cautelosa conlleva a un fortalecimiento del patrimonio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mezcla de todas estas estrategias”.

5. De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **82.46%** (94) de la unidad de análisis, señala que si logramos desarrollar una cultura administrativa, conoceremos los estados financieros básicos de las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **17.54%** (20) de la unidad de análisis señalan que no será posible este hecho. Estos datos confirman la sub hipótesis (**H4**) que tiene como base teórica la afirmación de James A. F. Stoner et al., 2009, que refieren: “...uno de los supuestos básicos de la teoría de los sistemas es que las organizaciones no son autosuficientes ni autocontenidas. Por el contrario, intercambian recursos con el ambiente externo, definido este como todos los elementos extraños a la organización que son relevantes para sus operaciones. (Algunos de estos elementos relacionan a la organización con el mundo material... Las organizaciones toman insumos (materias primas, dinero, mano de obra y energía) del ambiente externo, los transforman en productos o servicios, y después los vuelven a enviar al ambiente externo en forma de productos. El ambiente externo tiene **elementos de acción directa y de acción indirecta**. Los elementos de acción directa, también llamados **grupos de interés**, incluyen a los accionistas, los sindicatos,

los proveedores y a muchos más que ejercen influencia directa en la organización...Los elementos de acción indirecta, como la tecnología, la economía y la política de una sociedad, afectan el clima en que opera la organización y tienen potencial para convertirse en elementos de acción directa”, **coincidiendo** con lo que manifiestan ISAAC GARCÍA, C., ISAAC GARCÍA, J. y RUIZ SANTOYO, G. (2012): “En la actualidad la administración de empresas se está volviendo muy compleja. Factores como los estilos de hacer negocios, la velocidad con que los cambios políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos se están dando, la tecnología así como cambios en el entorno global cada vez más integracionista e intolerante a la vez, dificultan la planeación y ejecución exitosa de los negocios. Uno de los elementos esenciales (si es que no es el más) dentro de un proceso de planeación estratégica es la información disponible. Entonces, cambiaremos este enfoque de la información”. Debido a estos argumentos, sostenemos que las Pymex, en el futuro, publicarán sus estados financieros básicos.

## **5.2. Contrastación de la Hipótesis General en base a la prueba de hipótesis**

### **Hipótesis = H<sub>1</sub>**

Con el propósito de conocer si los datos son verdaderos y no al azar o a errores de muestreo se procedió a la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado, donde el resultado de  $X^2$  es igual a 61.8421053, mayor al valor crítico que es de 5.991, por lo tanto; se rechaza la hipótesis nula

que niega la existencia de relaciones entre las variables y se acepta la hipótesis alterna, a la probabilidad de  $\alpha = 0.05$ ; es verdad que la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera, radica en el análisis a profundidad del perfil financiero desmotivante de las Pymex.

### **Hipótesis = H<sub>2</sub>**

Con el propósito de conocer si los datos son verdaderos y no al azar o a errores de muestreo se procedió a la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado, donde el resultado de  $X^2$  es igual a 80.8421053, mayor al valor crítico que es de 9.488, por tanto; se rechaza la hipótesis nula que niega la existencia de relaciones entre las variables y se acepta la hipótesis alterna, a la probabilidad de  $\alpha = 0.05$ ; es verdad que para proponer el modelo de rentabilidad financiera, estriba principalmente de que se identifiquen las variables que afectan el ROE en función a las deficiencias encontradas en las Pymex.

### **Hipótesis = H<sub>3</sub>**

Con el propósito de conocer si los datos son verdaderos y no al azar o a errores de muestreo se procedió a la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado, donde el resultado de  $X^2$  es igual a 40.5263158, mayor al valor crítico que es de 5.991, por tanto; se rechaza la hipótesis nula que niega la existencia de relaciones entre las variables y se acepta la hipótesis alterna, a la probabilidad de  $\alpha = 0.05$ ; es verdad que la

condensación de la información financiera de las Pymex, radica principalmente en el análisis y la valuación de los estados financieros.

#### **Hipótesis = H<sub>4</sub>**

Con el propósito de conocer si los datos son verdaderos y no al azar o a errores de muestreo se procedió a la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado, donde el resultado de  $\chi^2$  es igual a 96.00000003, mayor al valor crítico que es de 9.488, por tanto; se rechaza la hipótesis nula que niega la existencia de relaciones entre las variables y se acepta la hipótesis alterna, a la probabilidad de  $\alpha = 0.05$ ; es verdad la publicación de los estados financieros de las Pymex, estriba principalmente en que la nueva cultura administrativa se desarrolle plenamente en las empresas.

#### **Hipótesis = H<sub>9</sub>**

Con el propósito de conocer si los datos son verdaderos y no al azar o a errores de muestreo se procedió a la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado, donde el resultado de  $\chi^2$  es igual a 214.50000000, mayor al valor crítico que es de 12.592, por tanto; se rechaza la hipótesis nula que niega la existencia de relaciones entre las variables y se acepta la hipótesis alterna, a la probabilidad de  $\alpha = 0.05$ ; es verdad que para tener un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior, estriba principalmente de que se aplique un nuevo modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera.



### **5.3. Aporte Científico de la investigación**

Siendo un tema de interés de todas las Pymes de la Región Huánuco, al igual que de cualquier tipo de empresas, -la rentabilidad financiera-; esta investigación adquiere mucho interés, para los responsables de la Gestión del Gobierno Regional, especialmente a la Gerencia de Desarrollo Social, como ente encargado de promover el desarrollo de las mismas.

Representa un aporte a todas las Pymex del Perú y el extranjero el conocer un nuevo modelo de rentabilidad financiera, al cual hemos denominado: MORFI con Componentes Múltiples, es la primera propuesta realizada en el país, es decir, no se tiene antecedentes sobre el tema investigado.

#### **Modelo de Rentabilidad Financiera con Componentes múltiples**

Ver Anexo N° 5

## CONCLUSIONES

- 1.- Se hizo un estudio de la influencia de diversos factores de las pymes exportadoras de la Región Huánuco, en la cohorte de empresarios, entrevistados el año 2012, con los cuestionarios, respecto a las causas de la rentabilidad financiera desmotivante de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, y haciendo uso –además– de la investigación documental; elaborando posteriormente cuadros estadísticos con los datos obtenidos, clasificados e interpretados, que derivaron en la propuesta de un nuevo modelo de rentabilidad financiera, que tendrá incidencia en el sistema de gestión y el flujo de comercio al exterior, al cual hemos denominado MORFI con componentes múltiples.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **380** datos extraídos el **84.65%** (322) de la unidad de análisis, señala que, un nuevo modelo de rentabilidad financiera que apoye la mejora de la misma, hará posible contar con un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior; mientras que el **15.35%** (58) de la unidad de análisis sostiene que la influencia del modelo no arriba a connotaciones vinculadas a esas decisiones de carácter gerencial.

- 2.- Aplicando la teoría básica de rentabilidad, según la cohorte de empresarios entrevistados el año 2012, es importante la propuesta de un modelo: el MORFICCM, para este segmento de empresarios de la Región Huánuco, y que, si analizamos el perfil financiero de las Pymex, se desprende que es necesaria e importante dicha propuesta, la misma que servirá para un

abanico de posibilidades, como se puede inferir luego de procesar los datos recogidos. .

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **76** datos extraídos el **92.10%** (70) de la unidad de análisis, señala que se considera efectiva la propuesta de un modelo de gestión que logre mejorar la rentabilidad financiera en las Pymex de la Región Huánuco; mientras que el **7.90%** (6) de la unidad de análisis señala que no existe esa consideración, sin embargo, nuestro modelo puede significar una solución.

- 3.-** La propuesta de un modelo de rentabilidad financiera, que coadyuve a mejorar la rentabilidad financiera, implica conocer los factores que afectan el ROE de las Pymes exportadoras, luego de identificadas las deficiencias, en la cohorte de empresarios entrevistados el año 2012; modelo que es superior en bondades de practicidad y mejor gestión, a su similar de uso generalizado, por los diversos empresarios de la Región Huánuco.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **85.08%** (97) de la unidad de análisis, señala que identificadas las variables que inciden en el ROE de las Pymex de la Región Huánuco, dadas algunas deficiencias halladas, se puede proponer un modelo que consiga mejorar la rentabilidad financiera. Mientras que el **14.98%** (17) de la unidad de análisis señala que no existe ningún modelo que cumpla ese cometido. Aun así, nuestra propuesta de modelo (o ensayo), incluye dicha conceptualización.

4. El análisis sobre la exactitud de la información financiera de las Pymes exportadoras, según la cohorte de empresarios del año 2012, el fenómeno de analizar y valorar los estados financieros, sirve para resumir de forma eficiente a las Pymex de la Región Huánuco, siendo este factor mencionado, -ciertamente-, de gran importancia para cualquier empresa en general.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo se deja entrever que de los **76** datos extraídos, es decir el **78.95%** (60) de la unidad de análisis, señala que si el análisis y la valuación de la información financiera son exactos, ello permitirá resumir eficientemente a las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **21.05%** (16) de la unidad de análisis señala que no es posible esa eficiencia. Sin embargo se prevé, que las utilidades, y por ende la rentabilidad, reinvertidas adecuadamente representa expansión de la capacidad instalada, actualización de la tecnología en uso, nuevos esfuerzos de marketing, intensificación de logística, o una mixtura de todas estas medidas.

5. Sobre la necesidad de conocer la información financiera, por los distintos grupos de interés, esto tiene relación directa con la cultura administrativa o de entornos organizacionales, según la teoría de los sistemas, -en las Pymes exportadoras especialmente-, significó que en la cohorte de empresarios entrevistados el año 2012, un número representativo de estos han respondido estar de acuerdo con esta reflexión práctica.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **82.46%** (94) de la unidad de análisis, señala que si logramos desarrollar una cultura administrativa, conoceremos los estados financieros básicos de las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **17.54%** (20) de la unidad de análisis niega la certeza de ello. Aun así, en una empresa el ambiente externo tiene elementos de acción directa y de acción indirecta. Los elementos de acción directa, también llamados grupos de interés, incluyen a los accionistas, los sindicatos, los proveedores y a muchos más que ejercen influencia en la organización, por eso, en la actualidad la administración de empresas se está volviendo muy compleja. Factores como los estilos de hacer negocios, la velocidad de los cambios políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos, junto a la tecnología así como las modificaciones en el entorno global, dificultan la planeación y ejecución exitosa de los negocios. Uno de los elementos esenciales dentro del proceso de planeación estratégica es la información disponible, que desencadenará –más temprano que tarde–, en la publicación de los estados financieros básicos de las Pymex.

## SUGERENCIAS

- 1.- **Que**, los Gobiernos Regionales y los Gobiernos locales, deben considerar de manera prioritaria, la aplicación de los diversos modelos de rentabilidad financiera, de las Pymes, como parte de su política de apoyo y aporte a la innovación para la competitividad, a este nicho de empresas, tal como lo dice la Ley Mype **28015**, en el Perú, promoviendo un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el soporte a los nuevos emprendimientos, y estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, para el crecimiento económico con empleo sostenible.
  
- 2.- **Que**, los perfiles financieros desmotivantes de las Pymex, irán disminuyendo en la medida en que se aproveche los nuevos modelos de rentabilidad, encaminados a incrementar el ROE, haciendo uso de las herramientas promocionales del Estado, como Sierra Exportadora, Exporta Fácil y otros que surjan como parte del desarrollo económico inclusivo del Gobierno Central. No está demás, manifestar, que la Gerencia de Desarrollo Económico, del GORE Hco, aquí debe cumplir un rol muy importante
  
- 3.- **Que**, las variables que inciden en el ROE de las Pymex, servirá para hacer uso de los diversos modelos de rentabilidad, de acuerdo a las necesidades de decisión y gestión particulares del manejo del comercio al exterior por este tipo de empresas de la Región y del Perú, las que deben ser asumidas por las organizaciones que las agrupan: Codemype, Coremype, Promcompite y otras, y fundamentalmente el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo;

propiciando el apoyo al financiamiento de sus operaciones comerciales e industriales.

- 4.- **Que**, la información financiera que se origina en las Mypes, debe ser presentada, a la Superintendencia del Mercado de Valores, con la finalidad de hacerlas partícipes y actores del mercado de capitales, y así desarrollarse con las mismas oportunidades que se ofrecen a las demás empresas, para el efecto en las regiones deberían contar con Oficinas de la SMV.
  
- 5.- **Que**, si se consigue desarrollar la cultura administrativa o de entornos organizacionales, no sólo se conocerán los estados financieros básicos de las Pymex, sino será posible el desarrollo concertado de estas organizaciones empresariales, coincidiendo con lo que dice la Colección Gestión Competitiva para una Mediana y Pequeña Empresa, Tomo 8 (2002:21) “La cultura organizacional de estas empresas está enfocada hacia la calidad total, la mejora continua de la calidad; a la satisfacción del cliente; al aprendizaje más rápido que el de la competencia; a la innovación para adelantarnos en el mercado...”.

## BIBLIOGRAFIA

1. AMECONI, Oscar Eduardo. "Microempresas en Acción", Ediciones Macchi, Buenos Aires, 2004.
2. ANDRIANI, CARLOS S., BIASCA, RODOLFO E. Y RODRÍGUEZ M., MAURICIO. "Un Nuevo Sistema de Gestión para lograr PYMES de Clase Mundial", Grupo Norma, Bogotá, 2003.
3. APAZA MEZA, Mario. "Contabilidad Estratégica del EVA", Editorial Infineg, Lima, 2005.
4. APAZA MEZA, Mario. "Consultor Económico Financiero", Pacífico Editores, Lima, 2010.
5. APAZA MEZA, Mario. "Estados Financieros", Pacífico Editores, Lima, 2011.
6. AYLLÓN FERRARI, Antonio. "Metodología de la Investigación Aplicada a las Ciencias Contables", Ediciones Ayllón Ferrari Asesores y Consultores, Lima, 2000. Quinta Edición.
7. BELLIDO SÁNCHEZ, Pedro Alberto. "Administración Financiera", Volumen I, Editorial Técnico Científica, Lima, 1989.
8. CABALLERO ROMERO, Alejandro. "Metodología de la Investigación Científica", Editorial Técnico Científica, Lima, 1990. Segunda Edición.
9. COLECCIÓN GESTIÓN COMPETITIVA PARA UNA MEDIANA Y PEQUEÑA EMPRESA, Tomo 8, Editorial Organización San Ignacio de Loyola, Lima, 2002.
10. GARCÍA QUISPE, José Luis. "NIIF para PYMES", Pacífico Editores, Lima, 2012.
11. HERNANDEZ, SAMPIERI, Roberto, FERNÁNDEZ COLLADO, Carlos y BAPTISTA LUCIO, Pilar, "Metodología de la Investigación", Ed. Mc Graw Hill; México, 2010. Quinta Edición.
12. ISAAC, FLORES, HERNÁNDEZ, LOREDO TORRES E ISAAC GARCÍA: "La rentabilidad económica (ROA) en las PYMES exportadoras De Monterrey Nuevo León, México" en Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 116, 2009. Texto completo en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/ifhtg.htm>
13. KERLINGER, FRED N. y LEE, Howard B. "Investigación del Comportamiento – Métodos de Investigación en Ciencias Sociales", Ed. Mc Graw Hill; México, 2001. Cuarta Edición.
14. MENDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo. "Metodología – Diseño y desarrollo del proceso de Investigación", Ed. Graw Hill, Bogotá, 2001. Tercera Edición.
15. ORTEGA GALARZA, Edwyn Tobías. "Metodología de Investigación", Editorial Universitaria UNHEVAL, Huánuco, 2008.
16. PÉREZ-CARBALLO VEIGA, Juan F. "Diagnóstico Económico-Financiero de la Empresa", ESIC Editorial, Madrid, 2010.
17. REBAZA CARPIO, Ildelfonso. "La Investigación Contable – Tributaria", Ediciones Fondo Editorial CCPL, Lima, 2004.
18. RODRIGUEZ SOSA, Miguel A. "Teoría y diseño de la Investigación Científica", Ed. Atusparia; Lima, 1988.
19. SLYWOTZKY, Adrián J. "El arte de hacer RENTABLE una empresa", Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2004.



20. SOROS, George. "El Nuevo Paradigma de los Mercados Financieros", Santillana Ediciones Generales, México, 2008.
21. SOTO PINEDA, Eduardo y DOLAN, Simón L. "Las Pymes ante el reto del Siglo XXI : Los nuevos mercados globales", Editorial Thomson, México, 2004.
22. STONER, James F., FREEMAN, R. Edward y GILBERT Jr., Daniel R. "Administración", Ed. Prentice Hall Hispanoamerica, México, 2009. Octava Edición.
23. VISCIONE, Jerry A. "Análisis Financiero Principios y Métodos", Editorial LIMUSA, México, 1982.
24. XXI CONGRESO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS DEL PERÚ, Editorial Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú, Ayacucho, 2008.
25. (2010, 01). Propuesta De Un Modelo De Rentabilidad Financiera. *BuenasTareas.com*. Recuperado 01, 2010, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Propuesta-De-Un-Modelo-De-Rentabilidad/86475.html>

# ANEXOS

## CUESTIONARIO

La presente encuesta tiene por objeto recoger datos para un estudio sobre rentabilidad financiera de las MYPEX de la Región Huánuco. POR TANTO: Se le agradece responder con la seriedad y objetividad que le caracteriza, marcando con una X una de las alternativas:

- 1 ¿Considera Ud. necesario proponer un modelo de rentabilidad financiera para la PYMES exportadoras de la Región Huánuco?
  - a) Si
  - b) No
  - c) No sabe/no opina
  
- 2 ¿Está Ud. de acuerdo con que la propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para Pymes exportadoras de la Región Huánuco, coadyuva a un sistema de gestión y flujos de comercio exterior?
  - a) Si
  - b) No
  - c) No sabe/no opina
  
- 3 ¿Considera Ud. que las utilidades netas determinan la rentabilidad financiera de la empresa?
  - a) Si
  - b) No
  - c) No sabe/no opina
  
- 4 ¿El Capital Contable y la rentabilidad financiera tienen relación con el perfil financiero de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?
  - a) Si

- b) No
- c) No sabe/no opina
- 5 ¿Tiene relación el consumo de productos de exportación con el margen neto obtenido por las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?
- a) Total relación
- b) Mediana relación
- c) No tiene relación
- 6 ¿Considera Ud. importante el Capital Contable que permita tener acceso al comercio de productos de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?
- a) Completamente
- b) Medianamente
- c) No conoce
- 7 ¿Considera Ud. exhaustivo y oportuno el análisis de las Ventas netas que se realizan a las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?
- a) Si
- b) No
- c) No sabe/no opina
- 8 ¿Diga Ud. si el Activo Total mostrado en los estados financieros tiene concordancia con el perfil financiero de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?
- a) Si
- b) No
- c) No sabe/no opina

9 ¿Cuáles son los objetivos más importantes de presentar Información Financiera con Capital Contable real en las Pymes exportadoras de la Región Huánuco?

a) Liquidez en la empresa

b) Solvencia económica

c) Adecuada utilización de sus recursos

10 ¿Las políticas de Rotación de Inventarios, tiene importancia en las Pymes exportadoras?

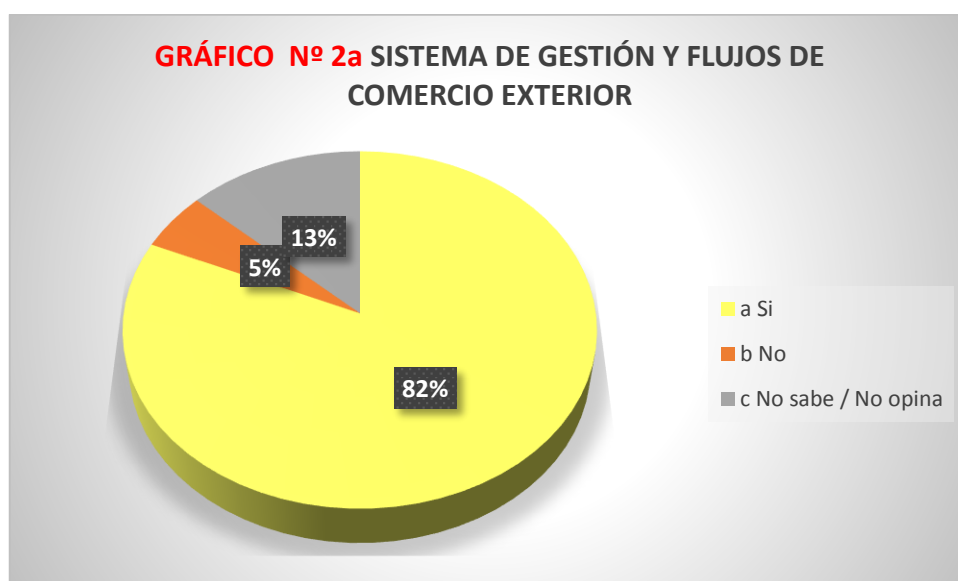
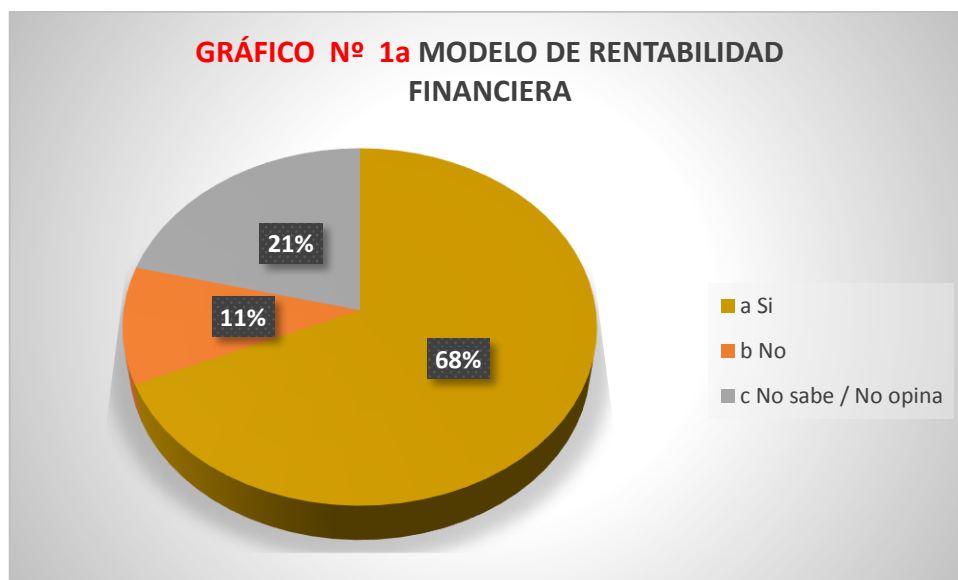
a) Si

b) No

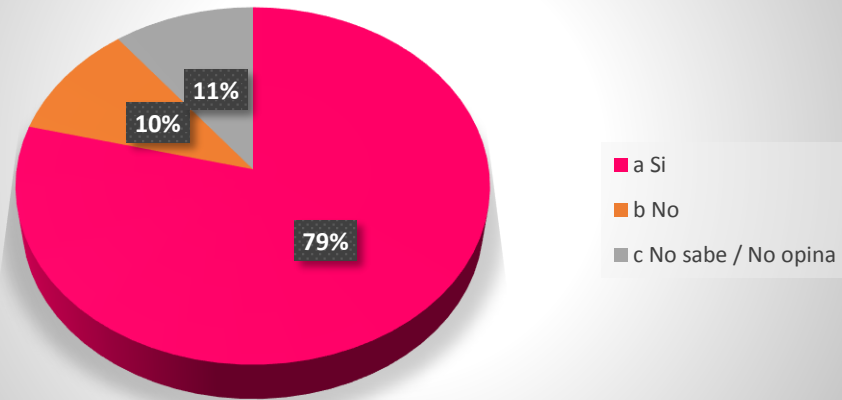
c) No sabe/no opina

**GRACIAS POR SU  
RESPUESTA**

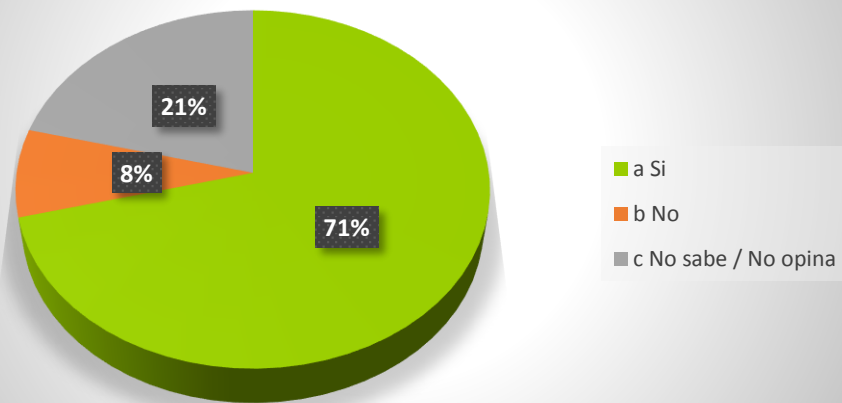
## GRÁFICOS



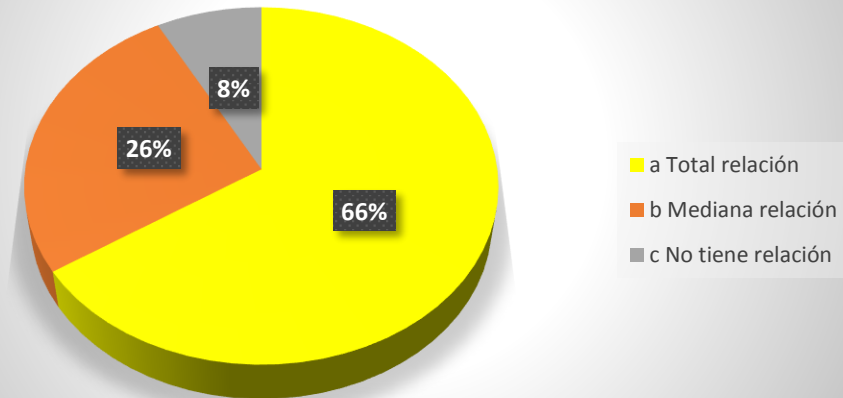
**GRÁFICO Nº 3a UTILIDAD NETA Y RENTABILIDAD FINANCIERA**



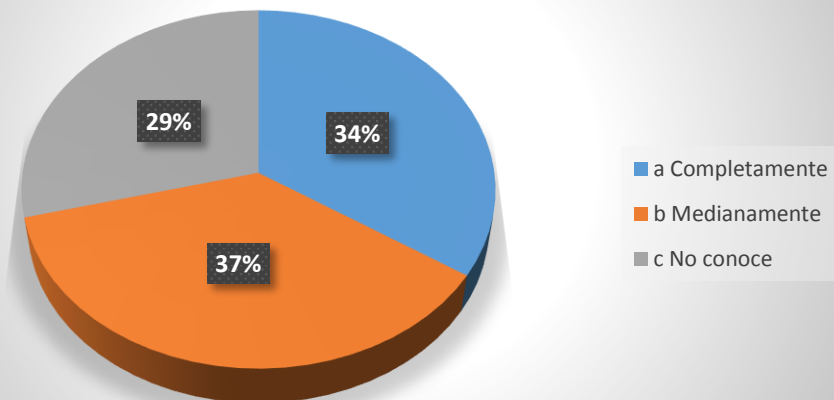
**GRÁFICO Nº 4a CAPITAL CONTABLE, RENTABILIDAD FINANCIERA Y SU RELACIÓN CON EL PERFIL FINANCIERO**



**GRÁFICO Nº 5a CONSUMO DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN Y MARGEN NETO**

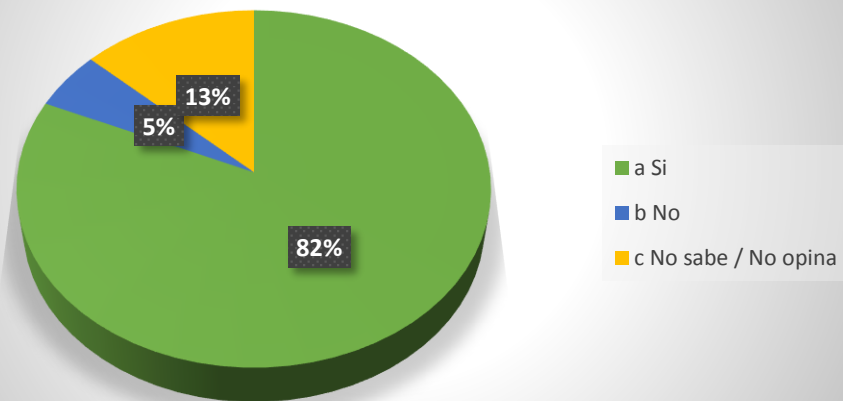


**GRÁFICO Nº 6a CAPITAL CONTABLE DE LAS PYMES EXPORTADORAS**

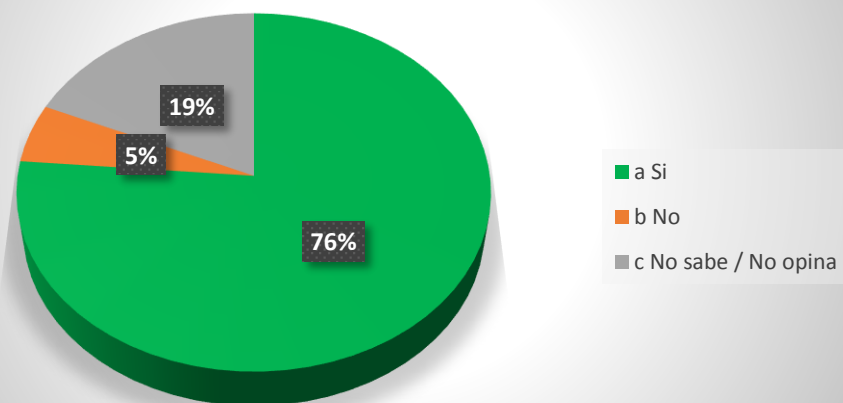




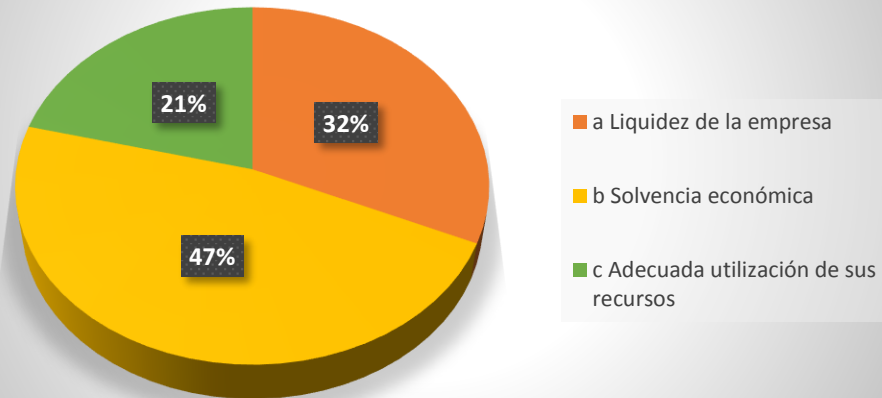
**GRÁFICO N° 7a ANÁLISIS DE LAS VENTAS NETAS DE LAS PYMES EXPORTADORAS**



**GRÁFICO N° 8a ACTIVO TOTAL Y SU CONCORDANCIA CON EL PERFIL FINANCIERO**



**GRÁFICO Nº 9a** PROPORCIÓN INADECUADA DE CAPITAL CONTABLE Y LA INFORMACIÓN FINANCIERA



**GRÁFICO Nº 10a** ROTACION DE INVENTARIOS EN LAS PYMES EXPORTADORAS

