

**Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña
(UNPHU)**

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Escuela de Mercadeo

**Análisis y Teorías que Reflejen Dificultades Financieras y
Administrativa en una Empresa Comercializadora de Productos
Reemplazo del Municipio de La Vega**



**Informe Final Presentado por
Yokaira Estefani López Taveras
Yenneldy María Paulino Veras**

**Para la Obtención del Grado de:
Licenciada en Mercadeo**

La Vega, Rep. Dom.
2015

**Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña
(UNPHU)**

**Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Escuela de Mercadeo**

**Análisis y Teorías que Reflejen Dificultades Financieras y
Administrativa en una Empresa Comercializadora de Productos
Reemplazo del Municipio de La Vega.**



Informe Final Presentado por
YokairaEstefani López Taveras 09-2072
Yenneldy María Paulino Veras 10-2636

Para la Obtención del Grado de:
Licenciada en Mercadeo

Asesor:
Francisco Demetrio Núñez, MGF.

La Vega, Rep. Dom.
2015

**Análisis y Teorías que Reflejen Dificultades Financieras y
Administrativa en una Empresa Comercializadora de Productos
Reemplazo del Municipio de La Vega.**

Índice

Contenido

Agradecimientos	v
Dedicatorias	viii
Introducción	x
Objetivos	xiii
Objetivo General	xiii
Objetivos Específicos	xiii
Capítulo I. Generalidades de la Administración Financiera	1
1. Antecedentes de Administración Financiera	1
1.2 Conceptos básicos	2
1.2.1 Administración financiera	2
1.2.2 Procesos de planeación y control financiero	4
1.2.3 Perspectiva administrativa	5
1.3 Ambiente financiero	6
1.3.1 Mercados Financieros	6
1.3.2 Instituciones Financieras	8
1.3.3 Mercado de Acciones.	10
1.4 Análisis financiero en las pequeñas empresas	11
Capítulo II. Análisis de Dificultades Financieras y Administrativas	14
2.1 Dificultades financieras	14
2.1.1 Formas de dificultades financieras	15
2.1.2 Causas de las dificultades financieras	16
2.1.3 La pequeña empresa	26

2.1.3.1 Principales Problemas que Afrontan las Pequeñas y Medianas Empresas.	28
2.1.4 Riesgos financieros	29
2.1.5 Tipos de riesgos financieros.....	30
2.2 Dificultades administrativas	33
2.2.1 Causas de dificultades administrativas.....	33
Capitulo III. Empresas Comercializadoras de Productos de Reemplazo en el Municipio de La Vega.....	35
3.1 Definición de empresas de reemplazo.....	35
3.1.1 Historia de la empresa	38
3.1.2 Ejes transversales.....	38
3.1.3 Generalidades de la empresa.....	39
3.1.4 Ubicación de la empresa.....	39
3.1.5 Tipo de productos que comercializa.....	39
3.1.6 Mercado meta.....	40
3.2 Dificultades Financieras y Administrativas que Afectan las Empresas de Productos de reemplazo. Caso YOKAIRA PACAS	40
Conclusión	44
Bibliografía	47
Anexos	49

Agradecimientos

En primer lugar agradezco a mi padre celestial Jehová por darme el preciado regalo de la vida, por ser mi guía y nunca abandonarme especialmente cuando las cosas se ponen difíciles, gracias por darme la fuerza y en entendimiento para poder realizar este trabajo tan importante para mi y mi desarrollo profesional.

A la UNPHU. Por permitirme obtener los conocimientos a través de ella y abrirme las puertas para lograr este objetivo.

A mi asesor Francisco Demetrio Núñez por su paciencia, ser buen guía y un buen profesor, por sus sabios conocimientos implementados hacia mí que fueron de gran enseñanza en importancia para mí y por esa sonrisa que mostraba ante tantas llamadas que le hacía para ayudarme con el trabajo.

A mis padres Nieve María Taveras y Pablo Birino López por ser unos padres tan maravillosos, bondadosos y responsables. Gracias a ustedes soy la persona que he deseado ser y voy por más.

A mi hijos Joseph Monegro López y Justin Monegro López gracias por existir y por darme una razón más para seguir adelante.

A mis hermanas. Yohanna López, Yaritza López, Yamilet López y Yenni López, por ser tan buenas hermanas y por apoyarme en esta y tantas etapas en mi vida.

A mi primos Esther López, Anselmo López y Enyely López por estar ahí y ser parte de mi vida.

A José Luis Monegro Javier por mostrar apoyo en esos momentos que necesitaba.

A mi querido Benjamín que más que un compañero de clases ha llegado a ser un gran amigo para mí, gracias por ayudarme en tan importante trabajo y hacer que todo salga bien. Gracias.

A Yenneldy Paulino por ser mi compañera.

Yokaira López

Agradecimientos

A Dios: por permitir mediante su misericordia, su amor y bondad, poner en mi sabiduría para alcanzar esta meta tan importante para mí y por no permitirme perder en esos momentos difíciles.

A la Universidad Pedro Henríquez Ureña UNPHU. Por dejarme ser parte de ellos y obtener este logro.

A mi asesor Francisco Demetrio Núñez, por sus sabias orientaciones.

A mis familiares y amigos por su colaboración desinteresada.

A Yokaira López por confiar en mí y elegirme como tu compañera para tan importante trabajo, gracias a esto gane no solo una compañera sino también una amiga.

Yenneldy Paulino

Dedicatorias

A mi familia por ser una familia incondicional, que muestra su apoyo sin importar las diferencias, inconveniencias o disgustos que existan entre nosotros, a pesar de todo siempre seremos y somos una familia. ¡Los amo!

A mi hijos porque han sabido esperar en mi ausencia y alegrar mis días cada día.

A esas personas que no mencione su nombre quiero que sepan que los tengo pendiente siempre y en cada momento que necesiten de mi ahí estaré.

Yokaira López

Dedicatorias

A mis padres Jose Luis Paulino y Elsa Miguelina Veras, por ser padres ejemplares, motivarme y apoyarme siempre.

A mi amigo German Soto por su apoyo incondicional.

A mi hermanos Luiggy y Frederick para que esto le sea motivo de superación y entusiasmo en la vida.

Yenneldy Paulino

Introducción

Los entornos financieros y administrativos de las empresas son factores determinantes para lograr el éxito de una empresa, sobre todo en las pymes donde su limitación financiera y administrativa les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera más eficiente para lograr su supervivencia y generar utilidades.

La administración financiera en los últimos años ha tenido y marcado un auge de singular importancia para las empresas, de forma que del manejo y obtención de fondos como tarea prioritaria de la administración, se ha pasado al manejo de las inversiones en momentos de inflación y de recepción. En donde la función financiera de la empresa es una actividad que enfoca directamente el desarrollo empresarial, que es importante determinar y analizar aquellos problemas financieros que enfrentan las empresas, así como también examinar sus soluciones que son implementadas por los empresarios cuando se enfrentan a este tipo de problemas.

Actualmente en el entorno en el que se desarrollan las empresas es tan complejo y dinámico que se requiere de un alto nivel de adaptación de las organizaciones y de un buen conocimiento e implementación de finanzas para poder tener un manejo exitoso cuando se presentan señales de dificultades financieras y administrativas que pueden afectar nuestra empresa de una manera negativa.

Las empresas comercializadoras de productos de reemplazo en estos tiempos han tenido un crecimiento y aceptación por parte de gran número de

consumidores a nivel internacional y no es de esperar que sea mucho menor el impacto en República Dominicana, específicamente en nuestra ciudad de La Vega, ya que gracias a estas empresas se atiende una de las necesidades básicas y primordiales del ser humano que es el vestir.

En este trabajo se pondrán de manifiesto conceptos de administración financiera y administrativa, del negocio de productos de reemplazo y que tipo de riesgos y dificultades se pueden presentar en el manejo del mismo.

La influencia de la cultura del reciclaje en los Estados Unidos de América y Europa ha tenido un papel importante y determinante para facilitar el crecimiento del mercado de la ropa de segunda mano o ropa de paca que se importa hacia el mundo y claro nuestro país. Se puede razonar que la mayor población nacional se beneficia de la importación de prendas de vestir usadas a precios bajos y que se encuentran disponibles en mercados, tiendas de ropa de segunda mano o ropa paca y en casos un poco extremos en boutiques.

Este tipo de prendas de vestir de segunda mano tienen su origen precisamente porque sus primeros dueños toman la decisión de no usarlas por razones personales y por lo tanto las comercializan a precios muy insignificantes o en un caso más común la desechan en la basura, logrando que los exportadores de pacas puedan aprovechar al máximo el beneficio de su venta.

En cuanto a la estructura del presente proyecto de investigación, está conformado por tres capítulos, detallados a continuación: El Capítulo I, se presenta generalidades de la administración financiera, que está formado por;

antecedentes de administración financiera, conceptos básicos, ambiente financiero y análisis financiero en las pequeñas empresas. El Capítulo II, se describirán análisis de dificultades financieras y administrativas, desglosado de la siguiente manera; dificultades financieras y dificultades administrativas. El Capítulo III, está basado en empresas comercializadoras de productos de reemplazo en el municipio de La Vega, que está compuesto de; definiciones de empresas de reemplazo y dificultades financieras y administrativas que afectan las empresas de productos de reemplazo. Caso YOKAIRA PACAS.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar diferentes análisis y teorías que reflejen dificultades financieras y administrativa en una empresa comercializadora de productos reemplazo del municipio de La Vega.

Objetivos Específicos

1. Investigarla situación financiera y administrativa en que están vinculadas las empresas comercializadoras de productos de reemplazo.

2. Analizar los problemas financieros justo a tiempo que nos permita el funcionamiento eficaz de la empresa.

3. Proponer diferentes alternativas de solución ante las dificultades financieras y administrativas.

Capítulo I. Generalidades de la Administración Financiera

1. Antecedentes de Administración Financiera

Nociones sobre Administración financiera se cree que surge con Roma. Desarrollaron sistemas de fabricación de armamento, de cerámica y textiles; construyeron carreteras; organizaron empresas de bodegas; utilizando el trabajo especializado; formaron los gremios; emplearon una estructura de organización autoritaria basada en funciones.

Tuvo influencia de la Iglesia Católica. La Iglesia. Se basaba en una Estructura jerárquica descentralizada con control estratégico y políticas centralizadas.

Desarrollo como herramienta de la administración. Es partir de la década del 40 cuando se inicia el desarrollo de la Administración Financiera que persigue en principio administrar los recursos de forma tal que se pugnaba por reducir los desperdicios. No se administraban las fuentes de financiamiento.

Desarrollo como Ciencia a partir de los años 70-80. En este paseo por la historia de las decisiones financieras asumiremos que el objetivo de la Gestión Financiera es maximizar el valor de mercado de la empresa. Este es un objetivo señalado por gran cantidad de estudios e investigadores como Bierman y Smidt, Robichek, Mao, Beranek, Weston y Brigham, Pike y Dobbins, Suárez.

Desde los 80 a la actualidad. En los años 90, las finanzas han tenido una función vital y estratégica en las empresas. El gerente de finanzas se ha convertido en parte activa: la generación de la riqueza. Leland (1994) en la búsqueda de la estructura financiera óptima descubre que el valor de la deuda y

el endeudamiento óptico están conectados explícitamente con el riesgo de la empresa, los impuestos, los costes de quiebra, el tipo de interés libre de riesgo y los ratios pay-out.(Riveros, J.)

1.2 Conceptos básicos

1.2.1 Administración financiera

En sentido etimológico, para algunos, administración proviene del latín de “ad” y “ministrare” que significa “servir a”. Para otros autores proviene de “ad manusltrahere” lo que implica “manejar, gestionar, traer a la mano”.A poco que analicemos se comprueba que son significaciones casi idénticas y que lo importante es que este sentido pone de resalto el carácter de que es una actividad subalterna o subordinada.

Administración, en sentido lato o vulgar, es el cuidado, manejo o gobierno de personas y bienes; de intereses o negocios, privados o públicos, propios o ajenos.

Según Ortega, A. (2002.): “La Administración Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios. Por lo tanto las principales funciones de la administración

financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes. Una buena Administración Financiera coadyuva a que la compañía alcance sus metas, y a que compita con mayor éxito en el mercado, de tal forma que supere a posibles competidores.

El autor Montalvo, O. (2002), define de la siguiente manera: “La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

1. La Inversión
2. El Financiamiento
3. La Administración de los Activos

Si el conjunto de temas de la administración financiera debiera clasificarse sistemáticamente en grandes temas, dichos temas serían los tres antes mencionados.”

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

1. La adquisición de activos y la realización de operaciones que generen rendimiento posible.

2. El Financiamiento de los recursos que utilizan en sus inversiones y operaciones, incurriendo en el menos costo posible determinando como y cuando devolverlos a los acreedores, y retribuir a los inversores con ganancias en dinero y en bienes de capital, y

3. La Administración de los activos de la organización.

Todo ello con el propósito de maximizar la riqueza del inversor y minimizar el riesgo de resultados desfavorables. Con este propósito, para evaluar el nivel del desempeño de la gestión financiera la firma dispone de indicadores como la liquidez, endeudamiento, rentabilidad, cobertura y apalancamiento, que le permiten evaluar y controlar el proceso de Administración financiera mediante diagnósticos periódicos.

El tema central de la Administración Financiera es la utilización de recursos de dinero para invertir financiar pagar a los inversores y administrarlos eficientemente en forma de activos”.

1.2.2 Procesos de planeación y control financiero

La planeación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como bases estratégicas alternativas de producción y mercadotecnia y posteriormente decidiendo como serán satisfechos los requerimientos pronosticados. En el proceso de planeación financiera los administradores deben evaluar los planes e identificar aquellos cambios en las operaciones que mejorarían los resultados.

El control financiero se refiere a la fase de ejecución relacionada con el proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere; 1) para asegurar que se sigan los planes y 2) para modificar los planes existentes en respuesta a los cambios en el medio ambiente operativo. El proceso empieza con la especificación de las metas corporativas, después de lo cual la administración presenta una serie de pronósticos y presupuestos para cada área significativa de las actividades de la empresa.

El análisis de la preparación de pronósticos financieros empieza con proyección de ingresos de ventas y costo de producción. En la terminología ordinaria de los negocios, un presupuesto es un plan que establece los gastos proyectados para cierta actividad y explica de donde provendrán los fondos requeridos.

1.2.3 Perspectiva administrativa

Una administración financiera adecuada ayudará a que cualquier negocio proporcione mejores productos a sus clientes a precios más bajos, pague salarios más altos a sus empleados y genere rendimientos mayores para los inversionistas que hayan aportado los fondos necesarios para formar y operar la empresa. Debido a que la economía, tanto nacional como mundial está formada por; clientes, empleados e inversionistas, una administración financiera sólida contribuye al bienestar tanto de los individuos como de la población en general. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

1.3 Ambiente financiero

Los administradores Financieros deben entender el ambiente y el mercado en el cual operan las empresas, en donde estas obtienen fondos, negocian los valores, y en donde se establecen los precios de las acciones, así como las instituciones que operan en estos mercados.

1.3.1 Mercados Financieros.

Los Mercados Financieros son un ámbito en el que las personas y las organizaciones que desean solicitar dinero en préstamo entran en contacto con aquellas que tienen sobrantes de fondos. A diferencia de los mercados de activos físicos, los cuales operan con productos tales como computadoras, automóviles, bienes raíces y maquinaria, los mercados de activos financieros negocian acciones, bonos, hipotecas y otros derechos sobre activos reales con respecto a la distribución de los flujos futuros de dinero. (Turnero, I. 2015)

Por esto el mercado financiero se refiere a un "mecanismo" conceptual en lugar de referirse a un local físico o a un tipo específico de organización o estructura. Los mercados financieros son un sistema formado por individuos e instituciones, instrumentos y de procedimientos que reúnen a los prestamistas y a los ahorradores, sin importar su ubicación. Cada uno de ellos formado por un gran número de instituciones, que trata con distintos instrumentos en términos de vencimiento del instrumento y de los activos que los respaldan, estos por consiguiente atienden a diferentes tipos de consumidores

Existe una gran diversidad de mercados financieros, entre los cuales podemos citar:

1. Los mercados de deuda: son aquellos en los que se negocian los préstamos.

2. Los mercados de dinero: son aquellos en donde se solicitan fondos en préstamo o son prestados durante periodos cortos.

3. Los mercados de capitales: son mercados financieros donde se negocian acciones y deudas a largo plazo.

4. Los mercados primarios: son mercados en los que las corporaciones obtienen fondos mediante la emisión de nuevos valores.

5. Los mercados secundarios: son mercados en donde los inversionistas negocian valores y otros activos financieros después de que son emitidos por las corporaciones y las agencias públicas tales como las municipalidades.

6. Los mercados de hipotecas: se negocian préstamos sobre bienes raíces residenciales, comerciales e industriales.

7. Los mercados al contado y los mercados a futuro: en estos se compran o venden activos para ser entregados "al contado", o en alguna fecha posterior.

8. Los mercados mundiales, nacionales, regionales y locales, que de acuerdo con la magnitud y alcance de las operaciones de una organización, una empresa puede solicitar fondos en préstamo en todo el mundo, o podría reducir su demanda a una mercado estrictamente local, o incluso a un vecindario. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

1.3.2 Instituciones Financieras.

Mediante tres procesos diferentes los fondos se transfieren entre aquellos que tienen capital para invertir y aquellos que lo necesitan. Estos son:

1. Transferencia directa de dinero y de valores: cuando un negocio vende sus acciones o bonos directamente a los ahorradores (los inversionistas), sin que en tal operación intervenga ningún tipo de institución financiera. El negocio entrega sus valores a los ahorradores, quienes a la vez le proporcionan a la empresa el dinero que necesita.

2. Mediante una casa de banca de inversión que funciona como intermediaria y facilita la emisión de valores. La empresa vende sus acciones o bonos al banco de inversiones, quien a la vez los vende a los inversionistas. Los valores del negocio y el dinero de los ahorradores solo "pasa a través" de la casa de banca de inversiones. Sin embargo, la banca de inversión compra y mantiene los valores durante cierto periodo, por lo que corre un riesgo, pues en ciertas ocasiones puede resultarle imposible revenderlos a los ahorradores por una cantidad igual a la que pago por ellos. Debido a que existen nuevos valores involucrados en esta operación, y ya que la corporación recibe dinero por la venta, esta es una transacción del mercado primario.

3. Por medio de un intermediario financiero como sería un banco o un fondo mutualista. El intermediario recolecta fondos de los ahorradores mediante la emisión de sus propios valores o pasivos a cambio, posteriormente utiliza el dinero obtenido para hacer préstamos o para comprar los valores de otro negocio.

Las transferencias de fondos desde los ahorradores hacia los negocios son posibles y ocurren en algunas ocasiones, pero es más eficiente que un negocio contrate los servicios de un banquero de inversiones, la cual es una organización que asegura y distribuye nuevas emisiones de valores, ayuda a los negocios y a otras entidades a obtener el financiamiento necesario. Los intermediarios financieros son firmas especializadas que facilitan la transferencia de fondos desde los ahorradores hacia los prestatarios. Entre los cuales se pueden observar las siguientes clases:

1. Bancos Comerciales: son instituciones que proporcionan una amplia gama de servicios de crecimiento permanente, que incluyen operaciones de fideicomiso, servicio de corretaje de valores y seguros, así como actividades tradicionales como el manejo de cuentas de cheques, y por medio de ellas, el sistema federal ampliaba o reducía su oferta de dinero.

2. Las asociaciones de ahorro y préstamo: han atendido de manera tradicional a los ahorradores individuales y a los prestatarios de hipotecas a nivel comercial y residencial, toman los fondos de muchos ahorradores pequeños y posteriormente prestan este dinero a los compradores de casas y a otro tipo de prestatarios. Los ahorradores se benefician al poder invertir sus ahorros en cuentas más líquidas, mejor administradas y menos riesgosas, mientras que los prestatarios se benefician de las economías de escala que les permiten obtener más capital a costos más bajos que los que serían posibles de otra manera.

3. Las uniones de crédito: son asociaciones cooperativas cuyos miembros tienen un vínculo en común, tal como tener la misma ocupación o ser empleados de la misma empresa. Los ahorros de los miembros son prestados solo a otros miembros, generalmente para la compra de automóviles, mejoras en el hogar y otros aspectos similares.

4. Los fondos de pensiones: son planes de retiro financiados por corporaciones o por agencias del gobierno para sus trabajadores, administrados principalmente por los departamentos de fideicomisos de bancos comerciales o por compañías de seguros de vida. Estos invierten principalmente en instrumentos financieros a largo plazo como bonos, hipotecas, y bienes raíces.

5. Las compañías de seguros de vida: reciben los ahorros bajo la forma de primas anuales para invertirlos en acciones, bonos, bienes raíces e hipotecas y finalmente hacer pagos a los beneficiarios de las partes aseguradas.

6. Los fondos mutualistas: son compañías de inversiones que aceptan dinero de los ahorradores y posteriormente usan estos fondos para comprar diversos tipos de activos financieros tales como acciones, bonos a largo plazo, instrumentos de endeudamiento a corto plazo y otros instrumentos similares. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

1.3.3 Mercado de Acciones.

En el mercado de acciones se establecen los precios de las acciones de la empresa y. debido a que la meta primaria de la administración financiera es

maximizar el precio de las acciones de la empresa, conocerlo es esencial para cualquier persona que esté involucrada en la administración de un negocio.

Las bolsas de valores, pertenecen al mercado de acciones, estas son organizaciones formales que cuentan con instalaciones físicas en donde se ejecutan las operaciones de los mercados de subasta de valores designados. Al igual que otros mercados, las bolsas de valores facilitan la comunicación entre los compradores y los vendedores.

Mercado de ventas sobre el mostrador, es una organización intangible que consiste en una red de corredores y de negociantes distribuidos alrededor de todo el país. Este es un grupo de gran tamaño formado por corredores y negociantes, conectados electrónicamente por medio de teléfonos y computadoras, que se encarga de hacer posibles las negociaciones con valores no inscritos en las bolsas de valores organizadas. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

1.4 Análisis financiero en las pequeñas empresas

El análisis y razones financieras son especialmente útiles en el caso de empresas pequeñas. Además, las fuentes actualmente disponibles proporcionan datos comparativos organizados con base en el tamaño de las empresas. Sin embargo, el análisis de los estados financieros de una empresa pequeña presentan algunos problemas singulares.

Examínenos algunos de estos problemas desde el punto de vista de un funcionario de préstamos bancarios, uno de los usuarios más frecuentes del análisis de razones financieras.

El primer problema al que probablemente tendrá que enfrentarse el banquero es que a diferencia de los clientes más grandes de una compañía, una empresa pequeña podría no tener a su disposición estados financieros disponibles podrían haber sido elaborados sobre bases irregulares.

Por tanto la calidad de sus datos financieros puede ser un problema para un negocio pequeño que trate de establecer una relación bancaria. Este tipo de anomalías pueden evitar que la empresa pueda obtener el crédito requerido en el momento. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

1.5 Importancia de la administración financiera

En épocas anteriores el gerente de marketing era quien proyectaba las ventas; el personal del área de ingeniería y producción se encargaba de determinar que activos eran necesarios para satisfacer esas demandas, mientras que el trabajo del administrador financiero solo consistía en obtener el dinero que se necesitaba para comprar la planta, el equipo, los inventarios necesarios. Esa situación ha dejado de existir en la actualidad; hoy en día las decisiones se toman de una manera mucho más coordinada, por lo que el administrador financiero tiene por lo general una responsabilidad directa sobre el proceso de control.

Es de suma importancia una planeación financiera adecuada para la supervivencia corporativa a largo plazo; tal conocimiento ha incrementado la importancia que se otorga a la función de la administración financiera. En efecto, su valor se encuentra reflejado en el hecho de que la mayor parte de los

directores ejecutivos de las mil empresas más importantes del mundo optaron por estudiar finanzas en vez de otras carreras. (Besley, S. Brigham, E, 2001).

Capítulo II. Análisis de Dificultades Financieras y Administrativas

2.1 Dificultades financieras

Administrar las finanzas requiere algunas habilidades de organización, capacidad para asignar prioridades y disciplina. Las deficiencias en estas áreas pueden causar problemas financieros con efectos de larga duración. Como los problemas financieros tienden a estar interrelacionados, permitir que un sólo problema financiero se vuelva más serio puede crear un efecto dominó que genere más problemas financieros. En general, un problema financiero es un evento, hábito o situación que amenaza la estabilidad y bienestar financiero de una persona o negocio. Examinar los diferentes tipos de problemas financieros puede ayudarte a tomar medidas preventivas para evitarlos. (García, C. 2015)

Se considera que una empresa enfrenta dificultades financieras cuando no puede atender la totalidad de los compromisos de pago de un modo regular. Los compromisos de pago pueden tener origen operativo; proveedores, personal, impuestos o bien origen financiero; servicios de los préstamos.

Una vez que se han manifestado las dificultades financieras, es decir, que se hacen evidentes para todos los interesados, puede existir solución o no. La solución implica algún acuerdo de pago que modifica la secuencia de compromisos. Cuando no existe solución la empresa desaparece: se liquidan los activos y este dinero se distribuye entre los acreedores.

Desde la perspectiva de los acreedores lo más importante es anticipar la posibilidad de que una empresa enfrente dificultades financieras. Este

diagnóstico se realiza mediante los indicadores contables y el análisis del flujo de fondos esperado.

El rendimiento patrimonial y sus componentes es el indicador básico para el diagnóstico: una empresa con rendimiento bajo tiene más posibilidades de enfrentar dificultades, sea para mantenerse en funcionamiento, sea para financiar su crecimiento. (Fornero, A. 2015)

2.1.1 Formas de dificultades financieras

Las dificultades financieras de las empresas se dan por diferentes factores que afectan el desarrollo y las probabilidades de supervivencia, entre los factores más representativos se encuentran: recursos financieros limitados, alto nivel de endeudamiento, problemas en materia de créditos y cobranzas, problemas de materia prima, falta de capital para invertir, mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez, fallas en los controles internos, falta de enfoque, mala selección de personal, La resistencia al cambio.

Un elevado número de organizaciones tienen algún tipo de dificultades financieras. El bajo nivel de ventas representa la principal problemática que tienen las empresas, seguida por la falta de recursos financieros y el incremento en costo de la materia prima. En los últimos años, incluso a las empresas mejor dirigidas les ha costado trabajo mantener, ya no elevar, su nivel de beneficios. También han tropezado cada vez con mayores dificultades a la hora de trasladar los aumentos de costo a sus clientes subiendo el precio de los productos o servicios.

Si se analizan los problemas financieros en función del tamaño de la organización, existen algunas diferencias. En una gran empresa el único problema financiero que se presenta con frecuencia, es la ausencia de control financiero; en la mediana empresa la mayor dificultad a la que se enfrentan es la cartera vencida y la falta de capital para invertir; y en la pequeña organización el principal obstáculo es el nivel de ventas, seguido por la ausencia de control financiero.

Evidentemente los problemas financieros se encuentran interrelacionados entre sí, algunos son problemas centrales, otros son consecuentes, los cuales a su vez generan problemas indirectos.

2.1.2 Causas de las dificultades financieras

A continuación se desarrollarán cada uno de los factores explicando su razón de ser y los riesgos que los mismos acarrear.

1. Recursos Financieros Limitados. Uno de los problemas financieros más frecuentes es la falta de recursos en las organizaciones, entendiéndose por recursos financieros a los recursos monetarios que tiene una organización para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente. Cuando una organización no cuenta con los recursos monetarios suficientes no puede hacer frente a las obligaciones de corto plazo de la organización, sostener la operación diaria, realizar inversiones de capital, ni desarrollar nuevos proyectos.

En muchos casos, las empresas difícilmente alcanzan un nivel de estabilidad financiera adecuada debido a la presión que se ejerce sobre la generación de utilidades y el incremento de ventas para fines personales y no para uso de la organización con fines de ampliar el negocio, capacitar al personal, adquirir inventarios, mejorar el sistema de comercialización, invertir en publicidad, implementar sistemas de información, entre otros, que impliquen un proyecto de mejora y crecimiento de la empresa. Cuanto más limitados son los recursos financieros de una empresa, menor es su capacidad de desarrollo, no sólo porque dificulta la operación del negocio sino porque el empresario ejerce mayor presión por generar las utilidades necesarias para mantener a la familia.

2. Alto Nivel de Endeudamiento. El nivel de endeudamiento de una organización puede ser explicado por diversas variables. El tamaño de la empresa es una de las variables más utilizadas para explicar el nivel de endeudamiento. Un gran número de estudios sostiene que el tamaño de la empresa está relacionado positivamente con el nivel de endeudamiento. Esto se debe a que entre más pequeña sea una empresa existe mayor asimetría de información lo que implica la posibilidad de manipular o modificar la información financiera de la empresa limitando la posibilidad de obtener recursos financieros por parte de instituciones bancarias.

Las empresas con mayores oportunidades de crecimiento tienen un menor nivel de endeudamiento que aquéllas con menores probabilidades de crecer, ya que de acuerdo a la Teoría del Pecking Order, los empresarios prefieren financiarse internamente a través de la retención de utilidades para

evitar que las ganancias obtenidas por el crecimiento o nuevos proyectos queden en manos de los obligacionistas. Sin embargo, cuando las organizaciones se encuentran en su fase de crecimiento y el autofinanciamiento no es suficiente para generar la expansión de la organización, es necesario solicitar financiamiento externo con el objetivo de obtener los recursos necesarios para llevar a cabo los proyectos de inversión.

3. Problemas en materia de créditos y cobranzas. No basta con diseñar buenos productos y servicios, tener buena atención a los clientes y consumidores, producir de manera excelentes los productos o servicios, y venderlos en buen número y buen margen de rentabilidad, es fundamental en caso de vender a crédito seleccionar convenientemente los clientes, sus límites crediticios, los plazos de pago y gestionar correctamente las cobranzas. No hacer correctamente éstos últimos pasos llevará a la empresa a una situación de peligrosa iliquidez. Estos aspectos están directamente vinculados con otras fallas de la empresa como son la falta de sistemas confiables de información interna y la falta de adaptación al entorno.

4. Problemas de materia prima. La dependencia de determinadas materias primas o productos, los cuales por diversas razones puedan ser difíciles o costosos de adquirir, pueden impedir el normal desenvolvimiento de las actividades de la empresa.

5. Falta de capital para invertir. Es fundamental contar con la suficiente cantidad de fondos que hagan innecesario por un lado la solicitud de préstamos, y por otro contar con lo necesario para desarrollar las operaciones

básicas que la actividad en cuestión requiere. Así por ejemplo cierto tipo de actividades requieren de egresos fijos mensuales, como lo es el caso de la publicidad en diarios por parte de los negocios inmobiliarios, no disponer de los suficientes fondos para amparar dichos egresos hasta tanto las operaciones propias de la empresa permitan abonarlos sin mayores problemas, es de fundamental importancia para ocupar un lugar en el mercado.

6. Mala gestión financiera en materia de endeudamiento y liquidez.

Contraer deudas de corto plazo para inversiones de largo plazo, o la adquisición de mercaderías, o bien depender de líneas crediticias no adecuadas para financiar la cartera crediticia suele terminar de manera nefasta para la marcha de la empresa. Debe tenerse muy en cuenta la real capacidad de venta sin caer en excesos de optimismo, de igual forma no deberán realizarse grandes inversiones sobre la base de financiación bancaria, siendo lo correcto ampliar las capacidades sobre la base de la reinversión de las ganancias generadas o bien mediante la participación de nuevos socios.

Debe tenerse muy en cuenta que cambios en los ciclos económicos con la aparición de prolongadas etapas recesivas harán caer las ventas de manera que la situación de liquidez pasará por graves zozobras en caso de poseer deudas con entes financieros. También es común el caso de aquellos empresarios que viendo la posibilidad de concretar grandes negocios aprovechando bajos precios de productos de reventa o insumos, adquieren grandes cantidades con financiación bancaria.

En el mercado de insumos y productos terminados suele ocurrir algo muy parecido a lo que acontece en el mercado bursátil, los operadores que ven a tiempo la llegada de la recesión o caída de la demanda liquidan de la manera más rápida posible sus stocks y cancelan sus deudas, quedándose los menos informados con stock y deudas.

De igual forma deberá controlarse de manera estricta los flujos de fondos, verificando que la velocidad de ingresos de fondos sea siempre superior como promedio a la velocidad de egresos de los mismos. Establecer un presupuesto en base a los ingresos y egresos, y adoptando los ajustes periódicamente es fundamental, no hacer ello implica hacer caer a la empresa en un estado de incapacidad para continuar operando. Debe siempre guardarse una correcta relación entre la financiación de los activos con capital propio y con créditos comerciales y financieros.

7. Fallas en los controles internos. Las fallas en los controles internos es fundamental tanto a la hora de evitar los fraudes internos, como externos. Una importante cantidad de empresas quiebran todos los años producto de los fraudes. Este es un punto vinculado directamente con las fallas en materia de seguridad.

Cabe acotar además que al hablar de controles internos no sólo estamos haciendo referencia a evitar fraudes, también se trata de evitar la comisión de errores o fallas que lleven a importantes pérdidas para la empresa, como podría ser los errores en materia fiscal.

8. Falta de enfoque. Una empresa que concentra sus energías posee un mayor poder en el mercado. Muchas empresas al desenfocarse pierden dicho poder.

Así muchas empresas empiezan a sumar nuevos renglones e inclusive actividades internas. Ello va generando una acumulación de despilfarros de recursos, incrementa el desorden interno, pierden posicionamiento en el mercado, se vuelven confusas para sus clientes en cuanto a su oferta de valor.

Las empresas se desenfocan en la búsqueda del crecimiento, para lo cual suman constantemente nuevos mercados, nuevos productos, nuevos servicios, nuevas líneas, adquieren empresas. Si bien el crecimiento puede ser un objetivo admirable, la búsqueda del crecimiento por el crecimiento es un error estratégico grave. Es esa búsqueda del crecimiento la principal razón por la cual muchas empresas se desenfocan.

No es sólo la búsqueda del crecimiento lo que genera el desenfoco en una organización. El propio desenfoco aparece como un fenómeno natural. Una empresa casi siempre comienza con un enfoque muy concentrado en un producto, servicio o mercado. Con el transcurso del tiempo, se va desenfocando ofreciendo demasiados productos y servicios para demasiados mercados y a excesivos niveles diferentes de precios. Perdiendo su sentido de dirección, no sabe hacia dónde va y por qué. El enunciado de su misión estratégica va perdiendo paulatinamente significado.

En empresas pequeñas el exceso de diversificación hace perder el control de la rotación de los diversos productos e impide al mismo tiempo

concentrar la energía en aquellas actividades que generan mayor rentabilidad. El principio de 80/20 es claro al respecto. Un 80% de las actividades o productos son generadores del 20% de los beneficios, en tanto que el otro 20% de actividades, productos o servicios dan lugar al 80% de los beneficios. Es acá, en la pérdida de recursos y energías en los muchos triviales, en lugar de concentrar los esfuerzos en los pocos vitales, donde está la causa del desacople y desequilibrio financiero.

Reenfocar la empresa desprendiéndose de todas aquellas actividades, productos y procesos generadoras de bajos rendimientos o pérdidas es de fundamental importancia para cortar el despilfarro de recursos.

9. Mala selección de personal. No elegir al personal apropiado para el desarrollo de las diversas tareas que se ejecutan en la empresa, ya sea por carencia de experiencia, aptitudes, actitudes o carencias de orden moral pueden acarrear pérdidas por defraudaciones, pérdidas de clientes por mala atención, e incrementos en los costos por improductividades, aparte de poder llegar a generar problemas internos con el resto del personal o directivos por motivos disciplinarios.

Las fallas en materia de selección, dirección, capacitación, planificación de necesidades, motivación, salarios, premios y castigos lleva con el transcurso del tiempo a disminuir tanto la productividad del personal, como la lealtad de estos para con la empresa, lo cual es motivo de aumento en la rotación de personal con sus efectos en los costos de selección y capacitación, niveles de

productividad y satisfacción del cliente, y como resultante de todo ello caída en la rentabilidad.

10. La resistencia al cambio. Aplicable ello tanto a empleados y directivos, pero sobre todo al propietario, quién subido al podio por sus anteriores triunfos cree que los logros del pasado servirán eternamente para conservar su cuota de mercado y satisfacer plenamente a clientes y consumidores de manera eficaz.

11. Fallas en la planeación. Producto tanto de la falta de experiencia y / o de la ausencia de capacidades técnicas puede llevar al empresario o directivo a no fijar correctamente los objetivos, no prever efectivamente las capacidades que posee la empresa y aquellas otras que debe conseguir, desconocer las realidades del entorno y las posibilidades reales de la empresa dentro de su ámbito de acción. Es de importancia fundamental conocer cuáles son las demandas o necesidades de los consumidores, y nuestra capacidad para cubrirlas, o dicho de otra forma, debemos conocer la real potencialidad de nuestros productos o servicios.

12. Graves errores en la fijación de estrategias. Vinculadas directamente al punto anterior implica la comisión de graves fallas a la hora de fijar y / o modificar la misión de la empresa, su visión, los valores y metas, como así también reconocer sus fortalezas y debilidades, y las oportunidades y amenazas cambiantes en el entorno.

De igual modo implica no evaluar los cambios en las capacidades y potencialidades de sus clientes, proveedores, competidores actuales, posibles

nuevos competidores y proveedores de bienes y servicios sustitutos. No cambiar las estrategias del negocio en función a los cambios producidos en el entorno pueden llevar a la empresa a su ruina. Ello implica la necesidad de monitorear de manera continua los cambios a nivel económico, social, cultural, tecnológico, político, y legal.

13. No contar con buenos sistemas de información. La información inexacta, poco confiable y fuera de tiempo, llevará a no adoptar las medidas precautorias a tiempo, además de dar lugar a pésimas tomas de decisiones. Este es un aspecto fundamental a la hora tanto de evaluar el control interno, como el control de gestión y presupuestario. Ejemplo: en una empresa de con máquinas o rodados es de fundamental importancia un sistema de información que permita realizar el mantenimiento preventivo de forma tal de evitar daños en dichos activos.

Las empresas que carezcan o posean información poco precisa y / o fuera de tiempo, o que contando con ella, la misma se limite a datos patrimoniales y financieros, dejando de lado datos de carácter operativo, vinculados a los procesos y niveles de satisfacción de los clientes, tendrá graves inconvenientes a la hora de adoptar decisiones efectivas, dejando a la competencia mejor informada la capacidad de quitarle participación en el mercado.

El éxito en los negocios depende, entre otras cosas, de una buena gestión de su dinero, su tiempo y el activo físico de la empresa. Además, como empresario, deben elaborarse planes, trazarse estrategias y motivar al personal.

Para todo ello es fundamental contar con información. Es importante que el empresario comprenda cómo la información, tanto financiera como de otra índole, es recopilada, analizada, almacenada y entregada a los efectos de tomar decisiones que garanticen la buena marcha de la firma.

14. Mal manejo de inventarios. Relacionado al punto anterior, como así también a la carencia de información relevante y oportuna, lleva a la empresa a acumular insumos y productos finales, o artículos de reventa en una cantidad y proporción superior a la necesaria. Este punto se relaciona también muy directamente con los altos niveles de desperdicios y despilfarros. Ellos llevan por un lado a mayores costos con la consecuente pérdida de competitividad. Por otro lado estas fallas redundan en una reducción del flujo de efectivo, e inclusive llegar a pasar a un flujo de efectivo negativo. El no detectar las fallas propias de los procesos y actividades, que generando costos no agregan valor para el cliente son factores que condicionan la marcha de la empresa.

15. Graves fallas a la hora de resolver problemas y tomar decisiones. La falta de definición del problema, o lo que es más grave aún su no detección, el no detectar las causas del mismo, la incapacidad para generar soluciones factibles, y la falta de capacidad para su puesta en ejecución, lleva en primer lugar a no solucionar los problemas, o a solventar momentáneamente sólo los síntomas, o bien a que al no dar solución a los mismos estos persistan en el tiempo y se agraven.

Una gran mayoría de los empresarios actúan por impulso, intuición o experiencia, careciendo de un método sistemático para dar solución a los

problemas y adoptar decisiones de manera eficaz y eficiente. Ello es algo que también debe ampliarse a una gran mayoría de los profesionales que los asesoran.

16. Falta o errores en el control presupuestario y de gestión. La nueva realidad hacen necesario más que nunca hacer un seguimiento constante de la actuación de la empresa mediante un efectivo control de gestión, además de presupuestar convenientemente de manera tal de mantener en todo momento la situación bajo control.

Dentro de éste factor de riesgo debemos mencionar claramente los errores de previsión. Este puede dar lugar a un exceso de inversión o gastos previendo ingresos o ventas que luego al no tener lugar ocasionan graves desequilibrios patrimoniales y financieros para la empresa.

2.1.3 La pequeña empresa

La pequeña empresa ha demostrado a lo largo del tiempo y en la mayoría de países que es un componente importante de la economía, y en muchos casos, es la base de las medianas y grandes empresas.

Por ello, resulta conveniente conocer qué es la pequeña empresa o cómo definirla, qué características la distinguen, cuáles son sus ventajas y desventajas y qué situaciones originan su creación; todo lo cual, se verá en detalle en el presente artículo.

Teniendo en cuenta que el término "pequeño" es relativo en el mundo empresarial, porque depende de varios factores como la realidad económica,

social y demográfica de cada región, país e incluso ciudad, resulta imprescindible tomar en cuenta las siguientes consideraciones antes de responder a ésta básica pero fundamental pregunta:

En varios países se toma en cuenta un límite numérico de personas que puede emplear la pequeña empresa para ser considerada como tal. Ese límite varía de un país a otro y de una industria a otra, por ejemplo, en Estados Unidos en la industria de la manufactura el número máximo de empleados puede estar dentro del rango de los 500 a los 1.500 dependiendo del tipo de producto que se fabrique; en cambio, en la venta al mayoreo el número máximo de empleados puede variar de 100 a 500 dependiendo de la particularidad del producto que se supla. En el caso de México, tiene un límite de 50 trabajadores para industria y servicios y de 30 para el comercio, en Colombia el límite es de 50 empleos y en el Perú es de 20.

En algunos países se toma en cuenta otros factores que son importantes en la definición de la "Pequeña Empresa". Por ejemplo, en Estados Unidos además del límite de personas se toma en cuenta el hecho de que la pequeña empresa es aquella que es operada independientemente, creada para ser rentable y que no es dominante en su campo de operación. En el caso de la Argentina, se considera pequeña empresa a aquella que no sobrepasa un tope de ventas anuales, el cual, depende del sector al que pertenezca; Agropecuario, industria y minería, comercio, servicios o construcción. En el caso del Perú, una pequeña empresa es aquella cuyo número de empleados y su valor anual de ventas no excede una determinada cantidad. (Thompson, I. 2015).

2.1.3.1 Principales Problemas que Afrontan las Pequeñas y Medianas Empresas.

En la actualidad la mayoría de los propietarios de micro, pequeña y medianas empresas provienen de anteriores trabajos asalariados y de la población económicamente inactiva. Por consiguiente se infiere que en la mayoría de los casos los fundadores de estas empresas las crearon por motivos de tipo económico, ya que para los bajos ingresos percibidos como asalariados o simplemente por no encontrar trabajo como empleados, sin tener una intuición como empresario, lo cual provoca que estos negocios no estén administrados en forma adecuada.

Debemos tomar en cuenta que las Pymes se encuentran limitadas ante las grandes empresas, pero esto más que nada por la falta de equidad que existe, aunque también las Pymes se encuentran con las siguientes limitantes (Regalado, R. 2007)

- 1- Conseguir clientes,
- 2- Contratar trabajadores calificados,
- 3- Financiamiento,
- 4- Conseguir proveedores,
- 5- Obtener equipo,
- 6- Adaptar sus productos al cliente,
- 7- Información de mercado,
- 8- Calidad del producto,
- 9- Productividad,

10- Administración de la empresa

Cabe mencionar que las limitantes que las Pymes tienen se debe a fallas principales en el conocimiento del empresario, que en su mayoría no cuenta con los conocimientos administrativos necesarios, no contar con un soporte que le permita garantizar para obtener créditos, que por consiguiente limitan la adquisición de tecnología, desconocen completamente el mercado que los margina y se les complica el posesionarse en el mercado, y cada día es más difícil el competir, conseguir nuevos clientes que cada día son más y más exigentes. (Regalado, R. 2007).

2.1.4 Riesgos financieros

El riesgo financiero hace referencia a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras de formas negativas para la empresa u organización.

El concepto debe entenderse en sentido gran amplitud pero también incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. Según (Boddie, Z. 1998) “La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente. Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”.

2.1.5 Tipos de riesgos financieros

Riesgo de crédito

Según (Martínez, I. 2012). Es el riesgo de incurrir en pérdidas debido a que una contrapartida no atienda las obligaciones de pago expuestas en su contrato. Ejemplos incluyen tanto el tomador de un préstamo que incumple los pagos pendientes del mismo, como un emisor de un bono de renta fija que no hace frente a los pagos de interés y/o capital. En general los distintos factores de riesgo no se presentan de modo aislado. Para ilustrar esto consideremos la emisión de un bono por parte de la corporación A. Mediante dicha emisión la entidad tendrá que pagar un interés de forma periódica a los bonistas y devolver el nominal comprometido N a vencimiento de la emisión. Los inversores que quieran suscribir esta emisión pagarán un precio inicial P y estarán sujetos a los siguientes riesgos:

Riesgo crédito. Se trata del riesgo de que la entidad emisora incumpla alguno de los pagos comprometidos, bien sea interés o nominal. Además este bono cotiza en un mercado transaccional y por tanto está sujeto a los siguientes riesgos de mercado:

Riesgo de tipo de interés. Es el riesgo de que los tipos de interés suban con fecha posterior a la emisión, ya que en este escenario la rentabilidad del bono será comparativamente menos atractiva para el mercado, resultando en una bajada de precio del bono, con la consiguiente pérdida de valor. (Martínez, I. 2012).

Riesgo de spread. Aunque los tipos de interés no sufran variaciones y el emisor no incumpla sus pagos, las condiciones de la entidad emisora en su actividad habitual pueden verse perjudicadas respecto al momento de la emisión. (Martínez, I. 2012).

Riesgo de liquidez

Se produce cuando una de las partes contractuales tiene activos pero no posee la liquidez suficiente con la que asumir sus obligaciones. Cuando una sociedad no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo ni vendiendo su activo corriente, dicha sociedad se encuentra ante una situación de iliquidez. Además, también puede suceder que una empresa puede encontrarse en una fase de continuas pérdidas de cartera, hasta que llega el momento que no puede pagar a sus trabajadores. (Eva, C. 2015)

Riesgo de mercado

Según (Eva, C. 2015). Es el que nos encontramos en las operaciones enmarcadas en los mercados financieros. Dentro de este tipo, distinguimos tres tipos de riesgo en función de las condiciones de mercado:

Riesgo de cambio: Está muy relacionado con los cambios en los precios de las monedas extranjeras. El riesgo cobra sentido en esta operación cuando la moneda en la que se basa una operación suba de valor y, por tanto, el coste de la operación sea más elevada. Es sencillo de comprender con este ejemplo: el Sr Actibva quiere comprarle un regalo a su novia en Amazon. Existiría el riesgo de cambio si el Sr Actibva compra el portátil en dólares y el dólar sube notoriamente desde que compra hasta que lo paga. (Eva, C. 2015)

Riesgo de tasas de interés: Como su propio nombre indica, hace referencia al riesgo de que los tipos de interés suban o bajen en un momento no deseado. Es el caso, de que tengas una hipoteca y el tipo de oferta intercambiara, por ejemplo, aumente. (Eva, C. 2015)

Riesgo de mercado: es uno de los riesgos más comunes. Se trata del riesgo de que se produzcan pérdidas en una cartera como consecuencia de factores u operaciones de los que depende dicha cartera. Cada día se cierran muchas empresas y otras tienen éxito. Tendrán éxito aquellas empresas con capacidad empresarial y de gestión, así como, con capacidad de anticiparse al futuro y a las necesidades de los consumidores. Sería el caso de que un comprador invierta en una determinada marca de ropa, pero dado que el precio de la ropa aumenta desmesuradamente, su inversión ya no es rentable y comienza a tener pérdidas. (Eva, C. 2015)

2.1.7 Medición de riesgos financieros

La medición de riesgos es fundamental para una gestión adecuada de los mismos ya que, si las entidades son capaces de cuantificar sus riesgos, podrán gestionarlos, penalizarlos, restringirlos y limitarlos. Además, una medición precisa garantiza la solvencia de la entidad, aún en momentos de crisis, pues es la base para establecer el nivel de capital a mantener en cada momento.

A su vez, una correcta cuantificación del riesgo exige previamente identificar y clasificar las distintas tipologías de riesgo descritas en el apartado anterior.

Así, las pérdidas por riesgo de mercado son causadas por bajadas de precios que están relacionadas con la oferta y demanda de los mercados, bien sean estos de renta variable, de renta fija o de futuros y derivados. La magnitud de la pérdida puede llegar a ser por la totalidad del importe invertido, en algunos casos incluso podría llegar a ser mayor (ej. apalancamiento, etc.), si bien por lo general es posible liquidar las posiciones antes, sin llegar a perder la totalidad de la inversión. El proceso de medición consistirá en estimar la magnitud de dichas pérdidas.

Por su parte, las pérdidas de riesgo de crédito están motivadas por el incumplimiento de la contraparte, variable de carácter binario (incumplimiento o no incumplimiento). En caso de incumplimiento, el inversor sufrirá una pérdida en los pagos o el valor asociados a la inversión, si bien existen procesos recuperatorios que pueden reducir las pérdidas sufridas. (Martínez, I. 2012).

2.2 Dificultades administrativas

Las dificultades administrativas son aquellas que sufren ciertas empresas sin llevar a cabo una buena planeación, para poder trazar mejores estrategias y planes de acción. Pese a esto no logran conseguir un buen rendimiento.

2.2.1 Causas de dificultades administrativas

Recursos Humanos poco calificados: la visión de que un mejor y más calificado personal solo incrementa los costos atenta contra un mejor performance de la empresa.

Estructuras organizativas inadecuadas: La velocidad del cambio y las formas de gestión, suelen dejar obsoletas las formas organizativas de las PYMES.

Escasa atención a los mercados externos: Pocas son las empresas que entienden que los mercados ahora son globales o como mínimo regionales.

Capítulo III. Empresas Comercializadoras de Productos de Reemplazo en el Municipio de La Vega

3.1 Definición de empresas de reemplazo

El comercio de ropa de paca está infligiendo un duro golpe a las tiendas populares producto de la carestía y la poca calidad de las mercancías de estos últimos establecimientos. Algunos propietarios de tiendas dicen que han tenido que dedicarse a la venta de paca.

En una atractiva opción se han convertido estos puestos de ropa para aquellas personas que por su limitado poder adquisitivo no pueden comprar una camisa, un zapato o un pantalón nuevos en una tienda.

Ese negocio se ha propagado por todo el país. Muchos comerciantes traen sus mercancías del exterior. Unos la compran a mayoristas y otros viajan a la zona fronteriza. Algunos comerciantes han instalado sus pequeñas tiendas de paca en sus viviendas.

Para aquel que no tiene dinero para comprar una prenda de vestir de marca en una boutique o en una plaza, encuentra la opción del bazar de paca. El auge de ese tipo de negocio encuentra su razón en la carestía y la baja calidad de la ropa que, según clientes, ofertan las tiendas de las arterias populares.

Afluencia. Cada día se ven decenas de compradores que se encorvan para escarbar entre cajas la prendas de vestir de su preferencia por el un precio que puede ir desde 20 hasta 300 pesos.

Este comercio se ha dinamizado de tal forma, que muchos comerciantes sostienen que han tenido que cerrar sus tiendas para dedicarse a ese tipo de venta de ropa usada importada de Estados Unidos y Europa.

El creciente apetito del mundo occidental por la moda rápida y desechable, alimentada por el abastecimiento y disponibilidad de productos baratos fabricados en China y otros países, significa que estamos consumiendo y deshaciéndonos de cantidades cada vez más grandes de ropa. (BBC Mundo, 2015)

Y alentados por las organizaciones de caridad y las compañías de reciclaje, nos sentimos cada vez más dispuestos a entregar estas prendas a tiendas, bancos de ropa o contenedores para que encuentren nuevos dueños.

Pocos disputan el hecho de que, en lugar de tirar una prenda usada a la basura, es mejor que encuentre una nueva vida.

Pero un nuevo libro revela que en países como Estados Unidos y Europa, la mayoría de la ropa que la gente dona pensando que ayudará a alguien, en realidad termina siendo exportada y vendida en el exterior.

Y esto forma parte de una gigantesca industria global de ropa de segunda mano que vale US\$4.300 millones.

Eso es lo que argumenta Andrew Brooks, profesor de estudios de desarrollo del King's College de Londres, en su libro *Clothing Poverty*. Según cifras de Naciones Unidas, el principal exportador de ropa usada del mundo es Estados Unidos, seguido de Reino Unido, Alemania, Corea del Sur y Holanda.

Estados Unidos exporta US\$687 millones a:

- 1- Canadá US\$104 millones
- 2- Chile US\$61 millones
- 3- Guatemala US\$55 millones
- 4- India US\$46 millones
- 5- Emiratos Árabes US\$30 millones
- 6- México US\$30 millones
- 7- Tanzania US\$23 millones
- 8- Honduras US\$23 millones
- 9- Angola US\$21 millones
- 10- República Dominicana US\$19 millones

Ese tipo de negocio tiene la particularidad de no aceptar devoluciones y algunas de ellas no permiten ni que el comprador se mida la pieza elegida. Vendedores reconocen que la venta de paca se ha convertido en uno de los negocios más atractivos.

Concentración. Su principal concentración está en el mercado de Pulgas de la carretera Sánchez con las avenidas 30 de Mayo y Luperón, que opera sólo los domingos. En la calle París, próximo a la Duarte, ahí funciona todos los días en ambos lados de la vía. La ropa de paca que antes sólo era usada por la clase menos pudiente, ahora también es buscada por jóvenes de clase media.

3.1.1 Historia de la empresa

YOKAIRA PACAS es una empresa que comienza su labor el 1 de septiembre del año 2014.

Esta empresa nace del sueño de una joven emprendedora y con mucha fe en nuestro Dios Jehová, decide lanzarse al mercado de la venta de artículos de reemplazo (ropas, artículos de pacas) en la misma se pueden encontrar tanto ropas para niños, damas y caballeros como artículos de necesidad y decoración para el hogar todo con la mejor calidad del mercado.

La tienda tiene un concepto de organización el cual le es asequible al cliente a la hora de entrar a la misma y buscar cualquier artículo lo que la hace especial en el mercado donde se desarrolla.

3.1.2 Ejes transversales

Misión

Brindar a nuestros clientes prendas de vestir, calzados, artículos del hogar y complementos en general, agregando valor en nuestro servicio que aseguren el máximo nivel de satisfacción en nuestros clientes.

Visión

Convertirnos en el outlet líder en la venta de ropas, calzados y artículos del hogar. Diferenciado nuestra mercancía por su calidad, diseño y exclusividad que haga nuestro servicio único e incomparable.

Valores

- 1- Compromiso
- 2- Calidad
- 3- Responsabilidad
- 4- Respeto

3.1.3 Generalidades de la empresa

YOKAIRA PACAS es una empresa que se dedica a la comercialización de productos y artículos extranjeros de segunda mano (pacas).

3.1.4 Ubicación de la empresa

YOKAIRA PACAS está ubicada en la calle Juana Dolores Gómez de las Carreras, La Vega, República Dominicana. Ver anexo No.1

3.1.5 Tipo de productos que comercializa

Los productos que se comercializan son; Blusas, Vestidos, Pantalones, Suéteres, Camisa, Ropa interior para hombres, mujeres y niños, Ropa de niños desde recién nacidos hasta 14 años de edad, Carteras, Bultos, Almohadas, Corchas, Sabanas, Cojines, Alfombras, Cortinas, Toallas, Accesorios para dama, Zapatos, Abrigos, Juguetes, Corrales para niño, Andador, cargador, sillas para carro y Correas

3.1.6 Mercado meta

Va dirigido hacia todo el público que le gusten los artículos exclusivos pero sobre todo a las personas que quieran calidad a buen precio. Se pretende penetrar de la siguiente forma cubriendo un total del 100% en todos los sectores económicos.

3.2 Dificultades Financieras y Administrativas que Afectan las Empresas de Productos de reemplazo. Caso YOKAIRA PACAS

Recursos financieros limitados. Este es uno de los problemas más frecuentes entendiéndose por recursos financieros a los recursos monetarios que tienen una organización para realizar sus operaciones, desarrollarse y funcionar adecuadamente.

Cuando los recursos son limitados en estos casos las empresas no pueden hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. Como por ejemplo; realizar su compra semanal de paca, realizar el famoso destape que es lo que mantiene viva la actividad principal del negocio. Ya que, en este tipo de negocios se hace adictivo al cliente y siempre está esperando que destapen la paca nueva para este buscar y elegir lo mejor según su percepción, no podrá pagar posibles facturas de endeudamiento, pagar alquiler a tiempo y cumplir con los salarios de posibles empleados.

Si los recursos son limitados, menor será su capacidad de desarrollo y no solo porque dificulte la operación del negocio sino porque el empresario

ejercherà mayor presión a las utilidades para mantener la familia en caso de no tener otros ingresos.

Toda persona que cuente con este tipo de negocios debe de contar con un flujo de dinero constante por que como el negocio es de artículos usados también puede aprovechar posibles oportunidades de personas que vendan artículos que ya no usen o que se lo envíen familiares del extranjero a buen precio y que les pueden generar grandes ganancias para el negocio, de este tipo de vendedores informales estos negocios se benefician en gran manera por la alta calidad de las prendas, debido a que se pueden ver y elegir algo imposible cuando la empresa compra las pacas ya que estas vienen selladas y aunque tengan números de clasificación de calidad la verdadera sorpresa es vista cuando se destapa debido a que casi nunca salen como la empresa lo espera.

Nivel de endeudamiento. El tamaño de la empresa está relacionado con su nivel de endeudamiento, esta mientras más pequeña sea, tiende a tener la posibilidad de que existan mayores asimetrías de información financiera, lo que implica la posibilidad de manipular o modificar la información financiera de la empresa limitando la posibilidad de obtener recursos financieros por parte de las instituciones bancarias.

Esto es un fenómeno que afecta directamente al pequeño empresario a la hora de trabajar con grandes créditos bancarios, muchas veces debido a la falta de información financiera de la empresa afectará el crédito que quisiera obtener. Casos como estos se dan diariamente en las instituciones bancarias debido al

gran número de empresas que están operando de manera clandestina y no llevan un registro continuo de sus actividades comerciales.

Es por esto que es necesario llevar registros diarios de las operaciones que se realizan en las empresas especialmente de las facturas de compras, ya que estas nos pueden ayudar a la hora de dirigirse a instituciones financieras para obtener posibles préstamos.

Es importante también que a la hora de endeudarse con base en el negocio, se tiene que realizar un análisis de para qué se quiere el prestamos si será beneficioso para el empresario, para el negocio y ver si realmente los ingresos que se están recibiendo se podrán solventar a la hora de pagar para no poner en riesgo la estabilidad del mismo.

Problema de créditos y cobranzas. No basta con tener buenos productos también se debe que tener buena atención a los clientes, porque en estos tiempos existe mucha competencia ofreciendo los mismos productos, es por esto que hay que saber ganárselos para que sean leales y sigan prefiriendo la empresa.

Y en caso de vender a crédito hay que seleccionar conveniente los clientes, hay que explicarles sus límites y los modos de pagos para evitar futuros problemas entre el cliente y la empresa.

Los problemas de créditos y cobranza en los tiempos tan difíciles en que estamos han llevado varias empresas a la quiebra, ya que la gran mayoría de las personas han perdido la responsabilidad y si se no toma medidas a la hora de dar un crédito puede perder el dinero y al cliente. Es por esto que, en este tipo

de negocios es bueno no realizar ventas de esta manera, se puede implementar el método de apartado con la mitad del dinero y darle 15 días para que pague lo restante y de esta forma se puede retirar el o los artículos que el cliente ya había elegido previamente, de no efectuarse esto a tiempo la empresa no tendría pérdidas.

Conclusión

Al hacer una evaluación de las diferentes teorías y análisis en lo que se muestran todas las dificultades financieras y administrativas por las que pueden pasar todas las empresas, y precisamente en esas dificultades que afectan a las empresas comercializadoras de productos de reemplazo, se pudo destacar la importancia de su empleo responsable en este tipo de empresas, ya que la falta del mismo puede ser fatal para estas.

Se requiere de habilidades de capacidad para asignar prioridades y disciplina pero también organización, debido a que un problema financiero y administrativo es un evento que amenaza la planeación, las estrategias, el plan de acción, la estabilidad y el bienestar de todas la empresas incluyendo las de reemplazo o ropa de segunda mano, esto hace que sea más difícil o casi imposible conseguir un buen rendimiento.

Hacerle frente a estas situaciones no es fácil pero tampoco imposible atendiendo la totalidad de los compromisos, tales como los de pago a proveedores, servicios de los préstamos, pero más adentrados a la empresa como es el caso de los administrativos llevar un control diario de las actividades de comercialización asimismo los recursos de la misma, nos brinda una mayor satisfacción empresarial, que en las empresas de reemplazo y en todas las empresas es un objetivo claro y preciso.

El desarrollo de las empresas comercializadoras de ropas y productos de reemplazo ha sido notorio y ascendente en los últimos tiempos, la multiplicación de los puestos de venta de la ropa de segunda mano es perceptible a los ojos

del observador. La importación de prendas de vestir “usadas” o “de segunda mano” procedente de países con economías desarrolladas como los Estados Unidos o Europa a primera vista podría haber tomado un repunte dentro de la economía dominicana a tal grado que su incidencia podría representar una sustitución de la oferta y demanda de la producción de productos textiles nacionales por ropa de segunda mano importada, que no necesariamente sería de beneficio para todos los ciudadanos.

Lo que queda plasmado en este contexto, es que la forma en que los dominicanos buscan alternativas de satisfacer sus necesidades de vestuario comprando ropa de segunda mano importada, crea estímulos para la oferta de prendas usadas en el mercado castigando a las mismas fuentes nacionales de producción de vestuario para el consumo doméstico.

El nivel de endeudamiento es otra dificultad que afecta directamente a los negociantes de productos de reemplazo, casi siempre estas empresas son comercios pequeños, erradicados en nuestros hogares, donde la mayoría de los casos carecen de información y registro financiero que pueden ayudar a la hora de dirigirse a instituciones bancarias a solicitar préstamos.

El crédito es un fenómeno que puede ser controlado al momento de la cobranza porque de lo contrario llevaría a una quiebra segura, debido a que no es recomendable vender a crédito los productos de reemplazo porque margen de beneficio es mínimo por pieza tanto así que la diferencia entre el costo y el precio de venta por unidad. Por factores como la variación del valor del peso

dominicano no es rentable entregar la mercancía a los clientes y estos tarden semanas o meses para pagarla.

Para las empresas de productos de reemplazo dificultades como las financieras, se ven afectadas por sus recursos monetarios, ya que una empresa que cuente con escasos recursos tiene que tener claro de la manera en la que los va a emplear. Muchas de esas empresas comienzan de ideas de personas que han sido desempleadas o que no tienen otros recursos para vivir, más que de los ingresos que le otorga esta solo empresa.

Las empresas de reemplazo mayormente no poseen una buena información crediticia debido a que en su mayoría no están debidamente registradas y para las instituciones bancarias no existen. Lo más recomendable sería ir creando créditos en esas instituciones de manera responsable, para el crecimiento de la empresa.

En caso de que se requiera de este tipo de venta hay que analizar bien a las personas poniendo claro el límite de crédito, tiempo y los modos de pago para evitar futuros problemas. La empresa es como un niño hay que dejar que crezca para luego ver sus beneficios, no se puede hacer uso o malgaste de las utilidades lo más recomendable es invertirlo para que el negocio crezca y progrese.

Bibliografía

- BBC Mundo. *El negocio global de la ropa de segunda mano*. Extraído el 12 de agosto de 2015 de http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/02/150212_negocio_ropa_usada_men
- Besley, S. Brigham, E. (2001). *Fundamentos de administración financiera*. McGraw Hill 12va Edición. México
- Boddie, Z. (1998). *Finanzas*. Prentice Hall Hispanoamérica S.A. 1era. Edición. México
- Eva, C. *Finanzas para todos: el riesgo financiero y sus tipos*. Extraído el 14 de agosto de 2015 de <http://www.actibva.com/magazine/productos-financieros/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos>
- Fornero, A. *Análisis Financiero con Información Contable*. Extraído en fecha 11 de agosto de 2015 de http://www.unsa.edu.ar/afinan/dfe/trabajos_practicos/afic/AFIC%20Cap%209%20Dificultades%20financieras.pdf
- García, C. *¿Qué es un problema financiero?*. Extraído el 11 de agosto de 2015 de http://www.ehowenespanol.com/problema-financiero-info_384025/
- Martínez, I. (2012). *Definición y Cuantificación de los Riesgos Financieros*. Global Risk Management, BBVA. España

- Montalvo, O. (2002). *Administración Financiera Básica. El Corto Plazo*.
Universidad Mayor de San Andrés. La Paz, Bolivia.
- Ortega, A. (2002.). *Introducción A Las Finanzas*. McGraw Hill. México.
- Regalado, R. (2007). *Las MIPYMES en Latinoamérica*. Edición electrónica gratuita
- Riveros, J. *Administración*. Extraído en fecha 10 de agosto de 2015 de
<https://especialidadadministracion.wordpress.com/administracion/>
- Thompson, I. *La pequeña empresa*. Extraído el 11 de agosto de 2015 de
<http://www.promonegocios.net/empresa/pequena-empresa.html>
- Turmero, I. Mercados financieros. Extraído el 10 de agosto de 2015 de
<http://www.monografias.com/trabajos100/trabajo-mercados-financieros/trabajo-mercados-financieros.shtml>

Anexos



Figura 1. Mapa de la ubicación de YOKAIRA PACAS