



DECANATO DE POSGRADO

TRABAJO FINAL POR OPTAR POR EL TITULO DE

Máster en Administración Financiera

**“Plan de optimización de las alternativas de financiamiento en
las MIPYMES como factor determinante de éxito para el año 2021”**

Caso Empresa “El Patio FC, S.R.L.”

SUSTENTANTE:

Wilbur Winston Walker Vittini

2019-0328

ASESORA:

Ms. Johanna Feliz

Santo Domingo, República Dominicana.
04 de diciembre 2020

**“PLAN DE OPTIMIZACIÓN DE LAS ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO
EN LAS MIPYMES COMO FACTOR DETERMINANTE DE ÉXITO PARA EL
AÑO 2021”**

CASO EMPRESA “EL PATIO FC, S.R.L.”

Dedicatoria

A Dios por la oportunidad de existir, la salud, las capacidades que ha colocado en mí y por hacerme sentir un hijo especial de Él.

A mi esposa Evelyn Irina y nuestras tres hermosas hijas Ashley, Faia y Oriette, por apoyarme incondicionalmente y ser capaces de soportar las tantas horas que estuve fuera de casa. Esto fue más fácil gracias a ustedes.

A todos mis compañeros de maestría, pero de manera especial a Ángela, Hanobel, Juan Michael, Justice y Vianela con quienes comparto una visión de éxito, responsabilidad y lealtad.

A todos mis maestros, por haber aportado tanto a mi formación profesional y ejemplar, esto trasciende más allá de las aulas pues han sembrado valores permanentes.

A todos, ¡Muchas gracias!

Resumen

En la economía mundial, existe un consenso generalizado sobre el papel relevante que juegan las micros, pequeñas y medianas empresas, es decir, cooperar con el PIB para innovar o crear oportunidades de empleo. Sin embargo, uno de los obstáculos recurrentes que deben enfrentar estas empresas es la obtención de financiamiento. El capital social insuficiente o la falta de transparencia de las cuentas son algunas de las razones del acceso restringido al crédito. El objetivo de la presente investigación consiste en aliviar el impacto de la falta de canales de financiamiento en las MIPYMES al optimizar del proceso de selección en la empresa El Patio FC, S.R.L. Para lograr este objetivo, se realizó un levantamiento financiero de la empresa, elaborando los diferentes estados financieros y sus indicadores como la solvencia, rentabilidad y nivel de endeudamiento, para determinar la salud financiera de la misma. A demás, se analizaron los modelos de financiación que existen en el mercado, los programas que apoyan el desarrollo de las MIPYMES, sus características, requisitos y sus beneficios. Luego de aplicar las metodologías de investigación los resultados logrados consistieron, en la comparación de los beneficios de cada una de las instituciones como estrategia para una mejor elección de la fuente de financiamiento de la empresa, así como el diseño de políticas financieras para que la empresa mantenga una buena salud financiera mitigando el impacto que estas inciden en el acceso al financiamiento.

Palabras claves: Mipymes, financiamiento, crédito.

INDICE GENERAL

Resumen.....	ii
LISTA DE TABLAS	vi
LISTA DE FIGURAS	vii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA	7
1.1. Concepto y Clasificación de las MIPYMES	7
1.2. Origen de las MIPYMES.....	12
1.3. MIPYMES en República Dominicana	14
1.3.1. Cantidad de empresas.....	14
1.3.2. Importancia de las MIPYMES	16
1.3.3. Marco legal.	18
1.3.4. MIPYMES en la economía.....	19
1.4. El Financiamiento en las MIPYMES	24
1.4.1. Fuentes y modelos de financiación.....	25
1.4.2. Principales obstáculos para el financiamiento.	32
1.5. Análisis de los Estados Financieros	33
1.5.2. Balance General.	35
1.5.3. Estado de Resultados.....	36

1.5.4. Estado de Patrimonio.....	38
1.5.5. Estado de Flujos.	39
1.6. Indicadores Financieros	40
1.6.1. Rentabilidad	40
1.6.2. Liquidez.....	41
1.6.3. Solvencia	44
 CAPITULO 2: MARCO METODOLOGICO	 47
2.1. Diseño metodológico	47
2.1.1. Tipo de Investigación	47
2.1.2. Métodos de investigación	47
2.1.3 Métodos y técnicas de recolección de datos	48
2.1.4. Objetivos de la investigación.....	48
2.2. Generales de la empresa El Patio FC S.R.L	49
2.2.1. Reseña Histórica.....	49
2.2.2. Organigrama.	52
2.2.3. El Patio FC como MIPYME.	52
2.3. Situación Financiera El Patio FC, S.R.L.	53
2.3.1. Balance General del Patio FC.....	53
2.3.2. Estado de Resultado del Patio FC.	54
2.3.3. Estado de Patrimonio de los Accionistas del Patio FC.	54
2.3.4. Estado de Flujo de Efectivo del Patio FC.....	55
2.4. Análisis de las razones financieras de El Patio FC.....	57

2.4.1. Endeudamiento activo.	57
2.4.2. Indicador de solvencia.	58
2.4.3. Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo.	58
2.4.4. Concentración de las Obligaciones Financieras.	59
2.4.5. Razón de deuda financiera al Capital contable.....	60
2.4.5. Impacto de la Carga Financiera.....	60
2.4.6. Cobertura de Intereses.	61
2.5. Diagnóstico de la Empresa.....	61
 CAPITULO 3: PROPUESTA DEL PLAN ESTRATEGICO DE UNA ALTERNATIVA ÓPTIMA DE FINANCIAMIENTO	 64
3.1. Plan estratégico de Financiamiento.....	64
3.1.1. Criterios de selección de financiamiento.....	65
3.2. Análisis comparativo de las fuentes de financiación.....	66
3.3. Diseño Políticas Financieras El Patio FC.	73
 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	 76
 ANEXOS	 lxxxvi
Anexo No. 1. Estado Balance General	lxxxvi
Anexo No. 2. Estado de Resultado	lxxxvii
Anexo No. 3. Estado de Capital	lxxxviii
Anexo No. 4. Estado de Flujo de Efectivo	lxxxix

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. MIPYMES y empleos generados en el 2013.....	17
Tabla 2. Estado de Patrimonio de los Accionistas al 31 de diciembre 2019 y 2018, Patio FC	55
Tabla 3. Estado de Flujo de Efectivo El Patio FC.	56
Tabla 4. Fuente de financiamiento institución pública, Rep. Dom.....	68
Tabla 5. Fuente de financiamiento institución Privada.....	69
Tabla 6. Comparativo Cuotas	70

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Clasificación de microempresa por números de trabajadores.	10
Figura 2. Clasificación de pequeña empresa por número de trabajadores... ..	11
Figura 3. Clasificación de mediana empresa por número de trabajadores. ...	11
Figura 4. Porcentaje de MIPYME registradas, según tamaño.	15
Figura 5. Porcentaje de empresas (MIPYME) registradas según rango de empleados.	15
Figura 6. Distribución de empresas MIPYMES formales, según región de planificación.	16
Figura 7. Clientes Mipymes.....	20
Figura 8. Salarios promedios pagados por las MIPYMES formales, en el año 2011.	21
Figura 9. Salario promedio pagado por las MIPYMES formales, según actividad económica.....	22
Figura 10. Porcentaje de empresas (MIPYMES) registradas en el 2013 según sección de actividad económica.	23
Figura 11. Porcentaje de MIPYMES por tipo de unidad productiva, según la solicitud o no de crédito.	26
Figura 12. Balance General.	36
Figura 13. Ratios de Solvencia.	45
Figura 14. Logo El Patio FC, S.R.L.	50
Figura 15. Mapa de ubicación geográfica de El Patio FC, S.R.	50
Figura 16. Organigrama Patio FC.	52
Figura 17. Balance General Patio FC, año 2018 y 2019.....	53
Figura 18. Estado de Resultado El Patio FC.....	54
Figura 19. Estado de Flujo de Efectivo al 31 dic 2019 y 2018.	57
Figura 20. Nivel de Endeudamiento Activo.	58
Figura 21. Pasivos / Ventas netas.	58
Figura 22. concentración del Endeudamiento a Corto Plazo.	59
Figura 23. Concentración de las Obligaciones Financieras.	59
Figura 24. Razón de deuda financiera al capital contable.....	60
Figura 25. Impacto de la Carga Financiera.	60
Figura 26. Cobertura de intereses.	61
Figura 27. Diagrama para elección de fuente de financiamiento.	65
Figura 28. Comparativo de cuotas según la tasa de interés.	71

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el mundo está experimentando cambios significativos en diferentes campos, como la tecnología, la geopolítica y la economía, condicionando las oportunidades de crecimiento de la región, generando nuevos espacios de aprovechamiento. El crecimiento económico es lento, la vitalidad del comercio internacional se debilita y el incremento de la revolución digital está cambiando los patrones globales de consumo y producción.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de América Latina y el Caribe representan el 99% de las empresas, el 60% de la población ocupada y alrededor del 25% del PIB de estos países. A pesar de su importancia social y económica, las MYPYMES todavía presentan inconvenientes para obtener financiamiento y/o crédito. La República Dominicana cuenta con una cantidad inmensa de micros, pequeñas y medianas empresas pertenecientes a varios sectores de la industria que buscan avanzar y destacarse con éxito a través de su crecimiento, pero con regularidad estas empresas desconocen las alternativas financiamiento disponibles existentes en el sector financiero nacional, así como también, desconocen los requerimientos básicos necesarios que aplican para las MIPYMES, imposibilitándoles hacer una apropiada selección apalancamiento para su empresa.

Las empresas precisan de fuentes de financiación para resguardar sus actividades operativas. Pueden estar dentro o fuera de la empresa. Ambos incurrirán en costos explícitos o implícitos, como costos de oportunidad, lo que afectará la rentabilidad de la empresa. El objetivo principal de la presente investigación es diseñar un plan de optimización de los procesos de selección de las alternativas de financiamiento en la empresa El Patio FC, S.R.L. mediante una investigación tipo analítica y exploratoria, para incrementar su crecimiento y así disminuir el impacto de la falta de acceso financiamiento en

las MIPYMES del mismo sector económico, centrado en la situación actual que presentan las pequeñas y medianas empresas cuando optan por el financiamiento económico para utilizar en sus empresas, y la importancia de una mejor gestión financiera, que les permita evaluar su capacidad de endeudamiento a través de métodos reconocidos. Este plan de optimización tiene como objetivo bosquejar de manera teórica las generalidades relativas a las MIPYMES desde un enfoque financiero con miras de plasmar un plan relevante que permita a este sector de empresas hacer una selección óptima de financiamiento y de esta forma facilitar su crecimiento y aportes a la economía dominicana. La teoría investigada proveerá un entendimiento más claro de las MIPYMES con información actual, y permitirá contrastar estos entendimientos con la empresa objeto de estudio, El Patio FC, S.R.L.

Las entidades financieras consideran la precisión de los datos y los planes contables y administrativos de la empresa antes de otorgar préstamos para respaldar proyectos específicos de inversión o expansión.

Del mismo modo, si se desea establecer una alianza comercial, un socio de proyecto o incorporar nuevos accionistas, entonces es muy útil tener planes precisos y números transparentes.

Con este trabajo se busca atender estos desafíos que comúnmente presentan las MIPYMES, que, por múltiples razones, no pueden apoyarse de estas soluciones financieras disponibles en el mercado por causa de la informalidad, debilidad en la gestión de liquidez y ausencia de organización financiera. Una de las percepciones de los emprendedores de las MIPYMES es que el financiamiento económico es una solución exclusiva para grandes empresas, corporaciones y transnacionales y que el formalizarse como una empresa debidamente constituida podría ser algo negativo.

Este entendimiento contribuye en muchas ocasiones a la prematura permanencia de estas empresas. Por citar un estudio, en Argentina, de la totalidad las recientes empresas, “No más del 20% de las empresas

sobrevivieron en los dos primeros años: el resto sucumbió por obstáculos internos y externos” (Confederación Argentina de la Mediana Empresa, 2016).

En el primer capítulo de la presente investigación, se presentan las generalidades de las MIPYMES en la República Dominicana, los conceptos claves, su origen, muestra del impacto en la economía del país, opciones de financiamiento disponibles por sector público o privadas, ofertas y posibles alternativas y los diferentes análisis financieros que estas empresas deben de llevar.

En el capítulo dos, se describen los aspectos metodológicos utilizados en la investigación y las generalidades situación actual de la empresa en estudio. En el capítulo tres, se presentan las propuestas para la optimización de la elección del financiamiento, con diferentes análisis de las fuentes que existen en el país, así como las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Las MIPYMES son parte primordial de la estructura empresarial en América Latina. Este valor se refleja en muchos aspectos, como el número total de empresas implicadas, la creación de empleos y el aporte al PIB. Conforme al informe emitido por el Banco Central para el periodo enero-junio 2020 sobre los Resultados Preliminares de la Economía Dominicana,

“Las empresas del sector de hoteles, bares y restaurantes presentaron una contracción en su valor agregado de un 43.3%. Este comportamiento obedece principalmente al impacto negativo de las medidas de distanciamiento social ante la acelerada propagación del coronavirus, que conllevaron a la paralización y el cese parcial de las actividades de servicios de alimentos, las cuales se encontraron operando únicamente bajo las modalidades de entrega a domicilio (delivery) y de recogida en el establecimiento (take out)”. (Banco Central de la República Dominicana, 2020).

En vista de esto, consideramos que las MIPYMES necesitaran una fuente optima de apalancamiento financiero que les permita mantener sus actividades comerciales y adecuarse a la nueva modalidad con la que muchos no estaban preparados. Como es el caso de la empresa de objeto de estudio, El Patio FC S.R.L.

Una empresa requiere un conjunto de recursos económicos en el inicio y ciclo de vida que le admitan expandir su negocio, obtener nuevos activos, cometer nuevas inversiones, entre otros. Estos recursos económicos pueden obtenerse de dos fuentes diferentes, a saber, el autofinanciamiento y el financiamiento externo. el autofinanciamiento está constituido por sus propios recursos económicos, como capital social, ampliación de capital o reservas. Las empresas no suelen disponer de recursos propios suficientes para autofinanciarse y sobrevivir en el mercado, por lo que buscan fuentes de financiación externas para asegurar su financiación.

Según el momento de la devolución, se pueden establecer dos tipos de financiación: a corto plazo (de un año o menos) o a largo plazo (más de un año).

“Las empresas sin recursos de financiación lucharán bajo la presión de su propia deuda. El financiamiento es la fuerza impulsora de las operaciones comerciales. Las empresas pueden obtener financiación de diferentes formas y hay muchas opciones disponibles. La elección del financiamiento dependerá de la disposición de la empresa a endeudarse, la solvencia del negocio cuando se establece la empresa y la cantidad de fondos que la empresa necesita para comenzar y mantenerse a través de una variedad de métodos” (Francis, 2020).

En el nuevo y cambiante entorno, las empresas afrontan importantes desafíos por su participación en la economía global, entre los cuales, las

estrategias de financiamiento juegan un papel primordial en la promoción del desarrollo. Comúnmente, el financiamiento se estima como unas de las complicaciones más difíciles que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, porque no se adapta a sus particularidades y necesidades reales.

Capítulo 1: Generalidades De Las Mipymes En La República Dominicana

CAPITULO 1: GENERALIDADES DE LAS MIPYMES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA

1.1. Concepto y Clasificación de las MIPYMES

Si bien es intuitivo entender qué son las micro, pequeñas y medianas empresas, cabe señalar que hay diversas formas de definir las MIPYMES según la escala económica en la que se encuentren, pero no existe un consenso internacional, por lo que no existe una definición estandarizada.

“Una Pyme es la unidad económica dirigida personalizada y autónoma, con poco número de trabajadores” (CEPAL, 2013).

La (RAE, 2019) define a las pequeñas y medianas empresas o pyme como “empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación” es decir, es una unidad de negocio con ciertas restricciones ocupacionales y financieras y establecida por un país o región. Las PYMES son agentes con tradición y cultura, intereses y raciocinio. Del mismo modo está el término MIPYME que se refiere a "micro, pequeñas y medianas empresas" que en este caso están incluidas las microempresas.

Los países y/o regiones han señalado dos parámetros comunes para la clasificación: la facturación anual y la cantidad de mano de obra o empleados. Se puede construir, por consiguiente, un concepto universal muy cercano al alcance local de cada región a partir de los matices.

La Ley No. 187-17 estableció una clasificación empresarial para las empresas en función del número de trabajadores y las ventas totales. De acuerdo con las leyes antes mencionadas, las personas naturales o jurídicas que se dediquen a actividades rurales, urbanas agrícolas, industriales,

comerciales o de servicios se clasificarán en:

Una microempresa es una unidad productiva formal o informal de origen natural o legal, con 1 a 10 trabajadores, y un valor de venta o ingreso anual total de aproximadamente ocho millones de pesos dominicanos (RD\$8,000,000.00).

Una pequeña empresa es una unidad de producción de origen natural o legal, de 11 a 50 trabajadores, y un valor de venta o ingreso anual total de hasta cincuenta y cuatro millones de pesos dominicanos (RD\$54,000,000.00).

Una empresa mediana es una unidad productiva con 51 a 150 trabajadores, y las ventas o ingresos anuales totales no superan los doscientos dos millones de pesos dominicanos (RD\$202,000,000.00).

En otras palabras, la clasificación se basará en dos parámetros básicos: “el número de trabajadores, y las ventas brutas anuales. Sin embargo, en América Latina existen países que consideran la capacidad instalada de las empresas (es decir, capital fijo) como el mejor índice de clasificación; al mismo tiempo, otros países utilizan una combinación de algunos o todos estos factores. En el informe Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: un estudio comparativo se resalta la ausencia de un índice único para medir el tamaño de las empresas en los países de la región” (Saavedra G. & Hernández C., 2008, p. 123), enumerando las variables más utilizadas, como:

- Número de trabajadores que emplean.
- Tipo de producto.
- Tamaño del mercado.
- Inversión de bienes de producción por personas ocupadas.

- Volumen de producción o de ventas.
- Valor de producción o de ventas.
- Trabajo de socios o directores.
- Separación de funciones básicas de personal.
- Producción financiera y ventas dentro de la empresa.
- Ubicación o localización.
- Nivel de tecnología en la producción.
- Orientación de mercados.
- Valor del capital invertido.
- Consumo de energía.

De esta forma, se puede observar que la información disponible en un departamento tan complejo y avanzado es aún muy dispersa y escasa. Aunque la definición de cada país de estos negocios generalmente se puede encontrar en sus leyes y regulaciones comerciales. Enfatiza que la mayoría de los países de América Latina incluyen leyes específicas que promueven y protegen las actividades de esta entidad económica, cuyos parámetros oficiales se pueden encontrar en estas leyes oficiales para clasificar las unidades de producción en diferentes grupos empresariales.

Enfocándose en el factor que alcanza mayor consenso, que es el número de trabajadores, como se muestra en la figura no. 1, se analiza que, al clasificar las microempresas según el número de trabajadores, las diferencias entre los diferentes países son muy pequeñas.

A continuación, para el mismo parámetro de número de trabajadores, las figuras no. 2 y no. 3 muestran las pequeñas y medianas empresas por país y/o región.

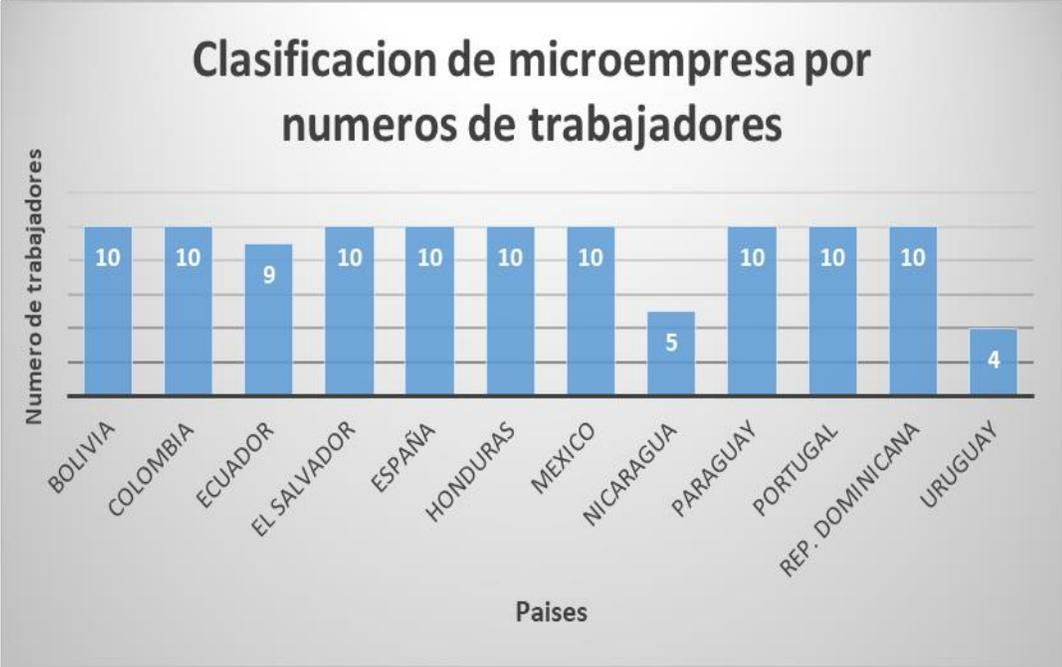


Figura 1. Clasificación de microempresa por números de trabajadores.
Fuente: Elaboración propia, según los datos de las leyes de cada país.

Mediante la figura no. 1 se muestra que la clasificación de microempresa por números de trabajadores va de 1 a 10 trabajadores en la mayoría de los países mostrados. Estos valores son una media para cada país, es decir, valores estadísticos para mejorar la comprensión general.

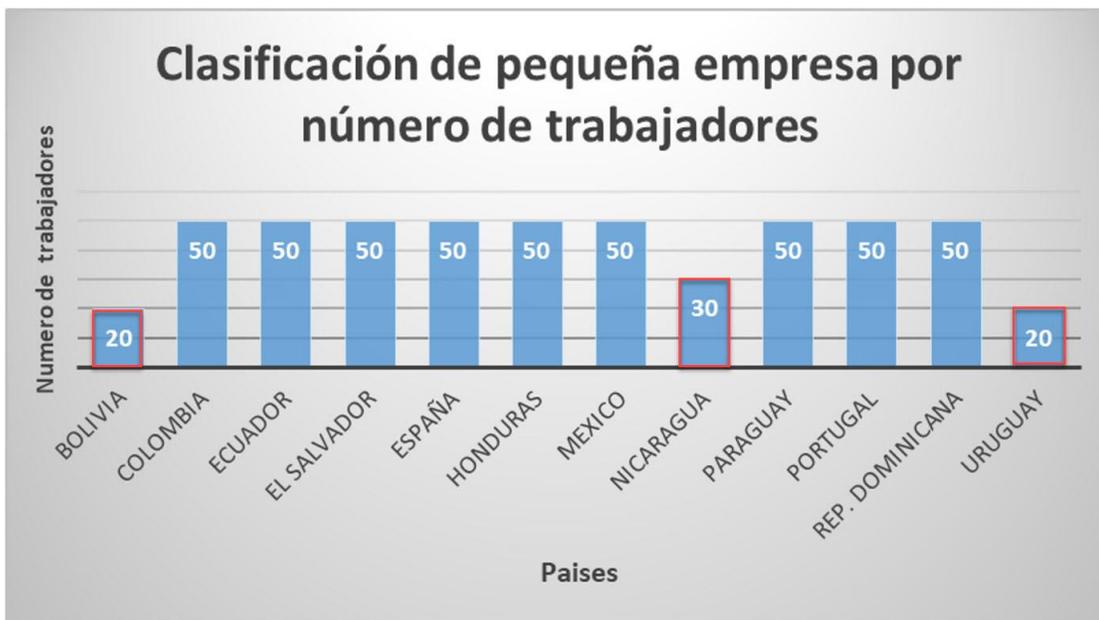


Figura 2. Clasificación de pequeña empresa por número de trabajadores.

En la figura no. 2 se evidencia que solo en tres países hay diferencia en la cantidad de trabajadores, los cuales son Bolivia, Nicaragua y Uruguay.



Figura 3. Clasificación de mediana empresa por número de trabajadores.

Fuente: elaboración propia, según los datos de las leyes de cada país.

1.2. Origen de las MIPYMES

Las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) son estructuras económicas que sus inicios datan de tiempos remotos y las mismas son las responsables del subsistir de los humanos que han decidido, por distintas razones, trabajar de manera independiente.

Volviendo al nacimiento de los núcleos corporativos llamados pymes, se encuentran que aparecían de dos formas. Por un lado, aquellas empresas que se originan en la propia empresa, es decir, donde se puede distinguir correctamente la organización y la estructura, están la gestión empresarial (dueños de la empresa) y el trabajo remunerado. Estos son en gran parte intensivos en capital y se desenvuelven dentro de la economía formal. En comparación, algunas tienen inicio familiar, y su gestión solo se preocupa por su propia estabilidad sin dar suficiente atención a la financiación la cual favorece el crecimiento o el costo de oportunidad del patrimonio de ellos accionistas.

Hasta la década de los '90 el interés y atención de los economistas y estudiosos de las organizaciones se encontraban focalizados hacia el estudio de las Grandes Empresas. Aquello se debió “al enfoque dominante en materia empresarial que imperó durante las décadas previas, conocido como la era de la producción en serie, el cual se alineaba al modelo de industrialización promovido por Henry Ford a inicios del siglo XX llamado Fordismo. Por aquel entonces cualquier otro tipo de organización que difiriera del Modelo de Industrialización Fordista era considerado ineficiente, o signo de subdesarrollo económico, o bien en estadios de menor crecimiento donde no valía la pena hurgar demasiado” (Pérez, 2013).

Las grandes empresas se consideran palacios formales porque están sujetas a leyes laborales y se benefician de incentivos gubernamentales. Por

el contrario, se considera que las pequeñas y medianas empresas pertenecen al sector informal con características familiares.

La conocida crisis productiva mundial que tuvo lugar en la década del '70 puso en jaque al paradigma Fordista, debido a que la envergadura y rigidez de sus estructuras eran incapaces de adaptarse a los nuevos mercados de cambio continuo. Como consecuencia un nuevo paradigma, “conocido como Toyotismo en honor a los métodos de producción ajustada de la empresa japonesa Toyota, comenzó a asomarse por el horizonte cobrando fuerzas con el transcurrir de los años” (Pérez, 2013).

Está orientado a la especialización flexible, cuenta con trabajadores y maquinaria bien capacitados, y es fácil de adaptarse a los cambios del entorno. Por otro lado, el declive del fordismo ha hecho que los economistas presten atención a las pequeñas y medianas empresas, que han sobrevivido con éxito a la crisis actual por su flexibilidad y motivación interna. Desde entonces, han comenzado a ser vistos como agentes de cambio, con excelente capacidad de adaptación e innovación de productos y servicios, e implican bajos capitales, costos y riesgos.

Por tanto, desde la década de los noventa “se ha incrementado el interés por la investigación en estas empresas, lo que les ha permitido disponer de unidades conceptuales propias y singulares con características especiales y dinámicas distintas a las de las grandes empresas.” (Pérez, 2013). Paralelamente a este proceso, se han mejorado mucho las políticas públicas de apoyo a las PYMES y se han establecido instituciones para tal fin.

1.3. MIPYMES en República Dominicana

Las micro, pequeñas y medianas empresas son un soporte significativo para la economía dominicana, constituyen una de las principales fuentes de creación de empleo en el país y contribuyen mucho a la tasa de crecimiento anual del PIB.

La entidad responsable de diseñar, coordinar, implementar y supervisar las políticas de promoción de las PYMES es el Viceministro del Ministerio de Promoción de las PYMES, dependiente del Ministerio de Industria y Comercio. El departamento adjunto implementará la gestión, formulará planes de negocio, innovación, calidad, relevancia, transformación tecnológica, formalización empresarial, inteligencia empresarial y otros planes y servicios de desarrollo empresarial. Negocio, capacidad exportadora, emprendimiento, vinculación sectorial, aumento de la productividad, cadena productiva, entre otros.

1.3.1. Cantidad de empresas

Al observar los datos generados por el Directorio de Empresas y Establecimientos (DEE) en 2013, se identificaron aproximadamente 56,290 empresas registradas a un grado estatal, en atención a lo cual no más del 19.42% tiene más de 151 trabajadores, de manera que se utilizó como indicador la cantidad de empleados para medir su tamaño, estas se consideraron grandes empresas. El restante 80.58% pertenece al género de las MIPYME distribuidos en un 60.72% con 1 a 10 empleados, 16.60% de 11 a 50 empleados y 3.26% de 51 a 150 empleados. Esta información resulta llamativa puesto que el DEE expone solamente a empresas del sector formal de la economía, se considera que la generalidad de las MIPYMES corresponde al sector informal, como se mencionó anteriormente, de modo que las informaciones involucrados en el sector empresarial deben ser distantes, mayor que los datos proporcionados por DEE. (Ver figura No. 4).

Porcentaje de MIPYME registradas, según tamaño.

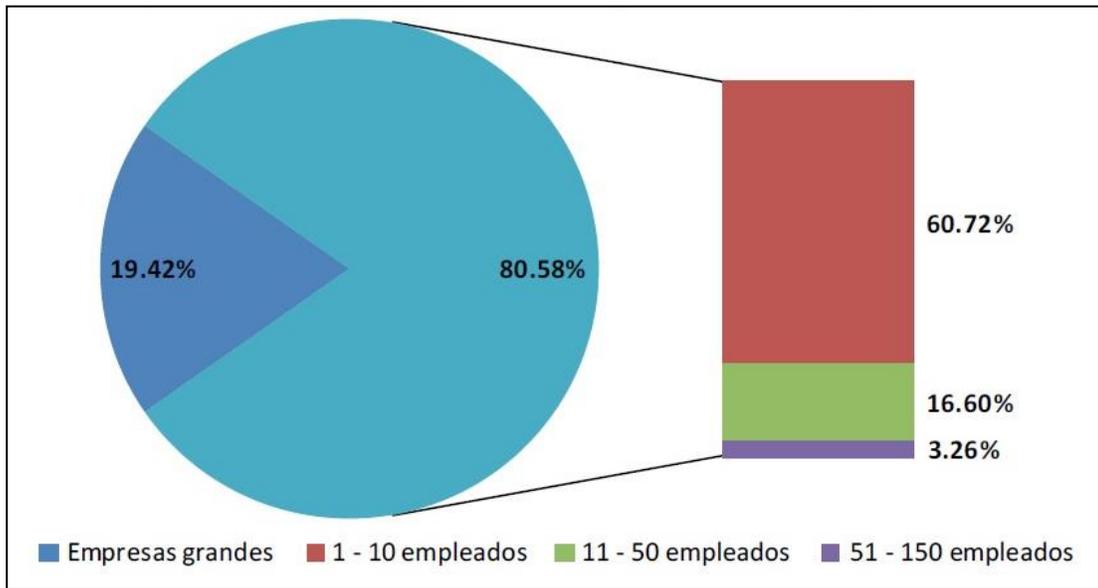


Figura 4. Porcentaje de MIPYME registradas, según tamaño.
Fuente: (ONE, 2018).

La figura No, 5 muestra que, para 2013, había 45,358 empresas en el país, con menos de 150 empleados registrados y asignados de la siguiente manera: 34,177 microempresas (75.35%), 9,346 pequeñas empresas (20.60%) y 1,835 el resto se clasifica como empresas medianas (4.05%).

Porcentaje de empresas (MIPYME) registradas según rango de empleados

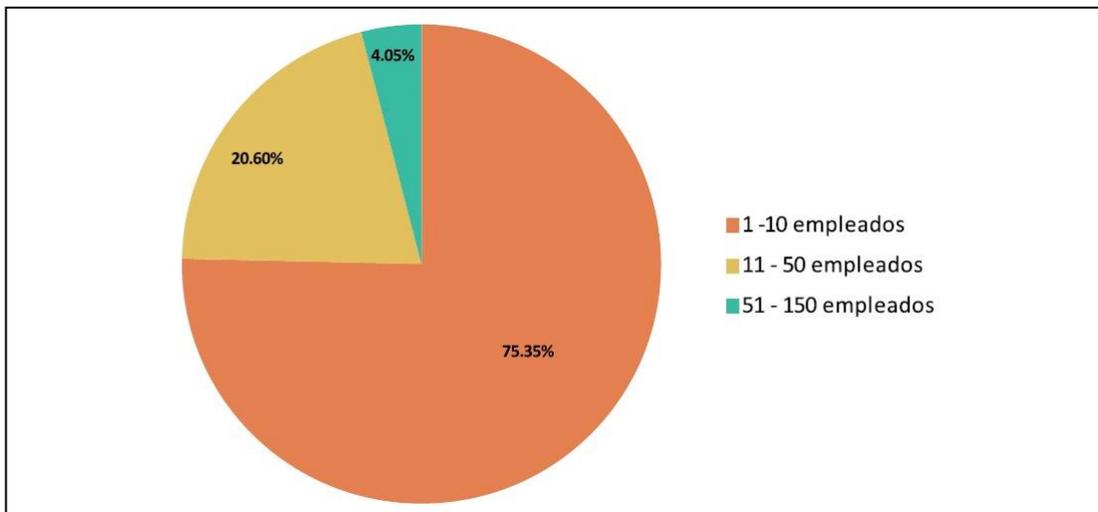


Figura 5. Porcentaje de empresas (MIPYME) registradas según rango de empleados.
Fuente: (ONE, 2018).

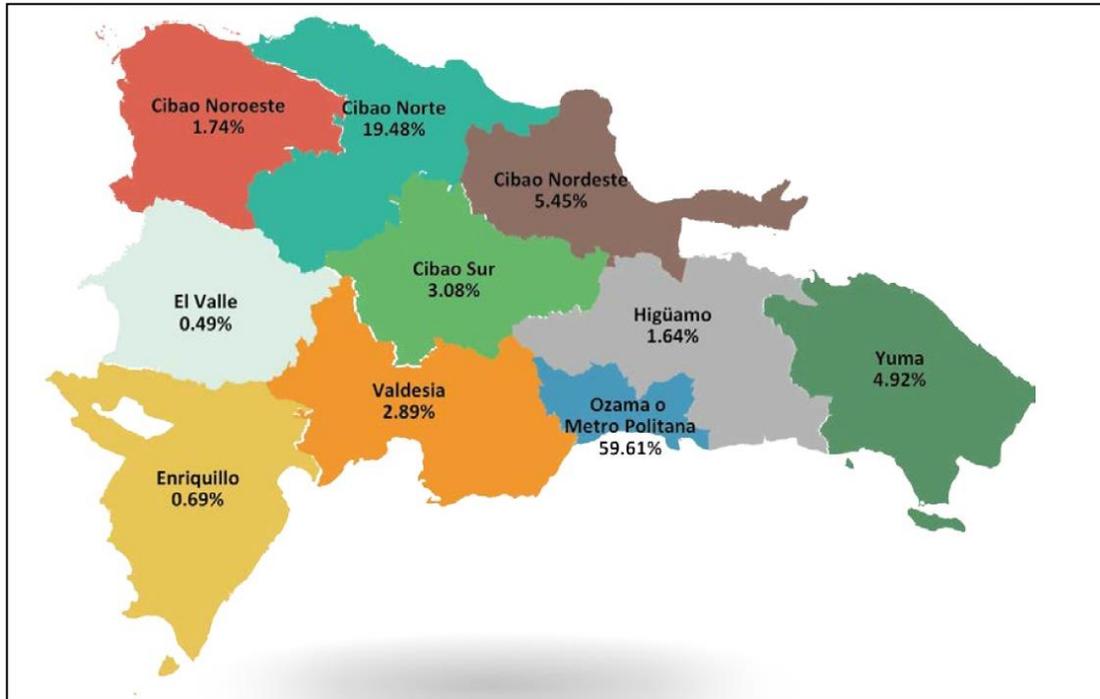


Figura 6. Distribución de empresas MIPYMES formales, según región de planificación.
Fuente: (ONE, 2016).

En 2013, la distribución de las MIPYMES en este país / región mostró claramente que la zona de "Ozama o gran ciudad" fue la zona con más MIPYMES ese año, con el 59.61% de estas empresas, seguida del área "Cibao Norte" con el 19.48%. Este resultado es predecible porque son las dos provincias donde se encuentra el mayor número de MIPYMES formales. Por otro lado, la región con menos pymes registradas en el mismo año es "El Valle", con un 0.49%.

1.3.2. Importancia de las MIPYMES

Como el resto del mundo, las micros, pequeñas y medianas empresas dominicanas poseen una incidencia decisiva en el desarrollo económico del país, que además de jugar un papel muy significativo en la relación social, también contribuyen a la generación de empleo, ingresos, erradicación de la pobreza y promoción de la producción nacional. Actividades de cooperación con el desarrollo regional, sectorial, económico y social del país.

Dentro de las características más distinguidas, se destacan que estas empresas son: se desarrollan detonadores locales, lugares que generan empleo e ingresos, promueven mercados competitivos, son el motor de la innovación tecnológica y complementan el trabajo de las grandes empresas (cadenas productivas).

“Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) constituye uno de los sectores más importantes de la economía de la República Dominicana” (Congreso Nacional de la República Dominicana, 2017).

Existen 1.4 millones de pequeñas y medianas empresas en República Dominicana, que representan el 98% del total de empresas, lo que genera 2.16 millones de puestos de trabajo en la economía, equivalentes al 54.4% de la población activa en el mercado laboral. (Ver Tabla No 1). Representa el 38.6% del PIB. Entre estas empresas, el 50.98% están ubicadas en ubicaciones fijas, el 26.78% están ubicadas en ubicaciones móviles, el 21.70% están en el sector agrícola y solo el 0.55% están en el sector agrícola, pesquero y minero, según el Informe de Gestión 2015-2016 MIPYMES.

Tabla No. 1.

MIPYMES y empleos generados en el 2013.

REPÚBLICA DOMINICANA: MIPYMES y empleos generados en el 2013		
Tipo	Empresas	Empleados
Microempresas	772,899	1,644,260
Pequeñas y medianas	18,337	522,231
Total MIPYMES	791,236	2,166,491
PEA (empleos) de las MIPYMES		46.20%
Porcentaje de ocupados en las MIPYMES		54.40%

Fuente: Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la República Dominicana. (FONDOMICRO., 2013)

En adición a lo antes mencionado, es importante resaltar, que las microempresas tienen una unidad productiva más flexible que las empresas de gran escala, y que, a pesar de experimentar restricciones operativas y competitivas, se caracterizan por estar limitadas de producción a gran escala y también por poseer una elevada informalidad. Por mencionar, cerca del 83.3% están ubicadas en la zona urbana y cerca del 16.7% se localiza en la zona rural, en ese sentido, y que un 51.3% de las microempresas del país están representadas por las mujeres.

Según una encuesta nacional de MIPYMES realizada por República Dominicana, según la distribución porcentual de la actividad económica, la gran mayoría de ellas pertenecen al sector comercial, con un 46.7%, seguido del sector servicios, con un 38.4%, y la industria con un 14.9%. (FONDOMICRO., 2013).

1.3.3. Marco legal.

El marco legal de las MIPYME se rige por las siguientes leyes y regulaciones:

- Ley N ° 488-08: El 19 de diciembre de 2008 se dio a conocer el sistema regulatorio para el desarrollo y la competitividad de la pequeña y mediana empresa (MIPYMES).
- La Ley N ° 187-17 fue emitida el 28 de julio de 2017, que revisó y modificó la Ley N ° 488-08 (Clasificación y Registro de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MYPIMES)).
- La Junta Monetaria aprobó el “Reglamento de Microfinanzas” por su segunda resolución de 14 de agosto de 2014. Su propósito es establecer lineamientos para el otorgamiento y manejo de las microfinanzas y los métodos que deben seguir los intermediarios

financieros. Para evaluar y mitigar los riesgos crediticios asociados a su negocio de microfinanzas, esta resolución ha sido revisada por la primera resolución 17/05/2018.

- El Reglamento de Protección a los Usuarios de Productos y Servicios Financieros el cual se adoptó la primera resolución de 5 de febrero de 2015 para la constitución de la Junta Monetaria. El propósito de este reglamento es adoptar mecanismos de transparencia apropiados, condiciones de contratación para productos y servicios financieros, y procedimientos para la pronta atención a reclamos y consultas de información financiera.

1.3.4. MIPYMES en la economía.

Los principales clientes de las microempresas son las personas de comunidades dedicadas a actividades productivas, que representan el 76.8% del total de clientes, seguidas de las personas de otros lugares, que representan el 19.9%, las empresas solo el 2.8% y otro 0.4%. Al analizar las pequeñas y medianas empresas, se observó que la distribución entre los clientes fue uniforme, de los cuales el 38.2% eran particulares del barrio, el 31.9% eran particulares de otros barrios, el 26.1% eran empresas y el 3.8% eran otros clientes, como se muestra en la figura No, 7.

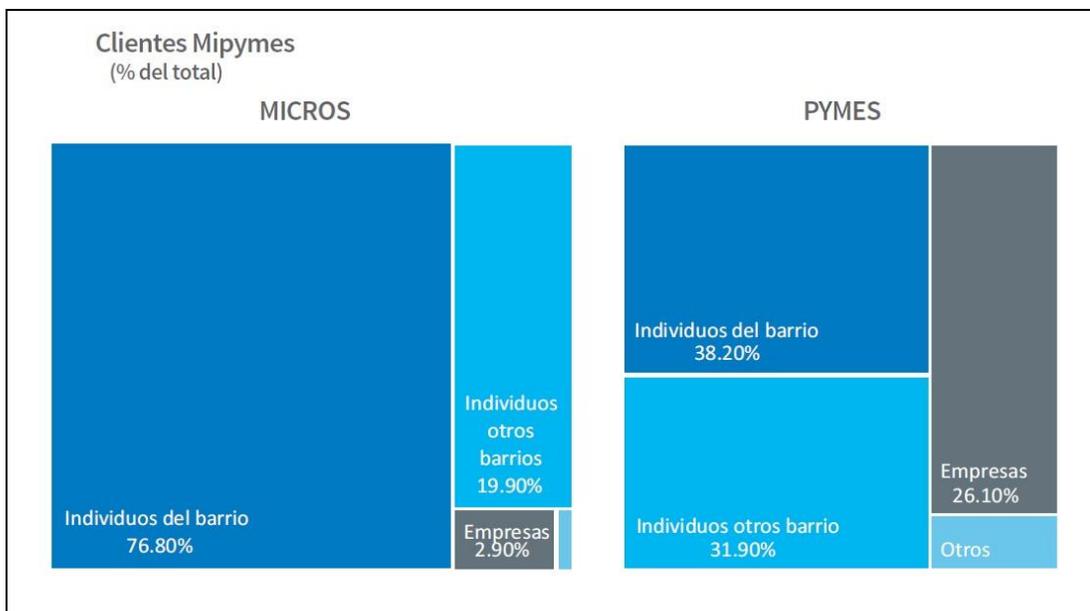


Figura 7. Clientes Mipymes. Fuente: (CONEP, 2019).

La característica básica de las microempresas es que su producción es solo para el mercado nacional. En la encuesta realizada por (FONDOMICRO., 2013), solo el 1.3% de las microempresas dijo tener conexiones con empresas o extranjeros que obtienen ciertos bienes y servicios.

Este no es el caso de las pequeñas y medianas empresas, el 95.2% de sus productos solo se vende en el mercado local, el 1.10% solo se vende en el exterior y el 3.60% se vende local y exteriormente. Las empresas manufactureras de exportación se dedican a la impresión gráfica, procesamiento de alimentos y bebidas, textiles, actividades de vidrio, alfarería y cerámica, productos de exportación, productos procesados de metales, empresas comerciales las cuales promueven la exportación de productos químicos y se dedican al reciclaje al por mayor.

Salarios

Dado que este departamento es uno de los que mayor cantidad de empleados contratan, es importante observar los niveles salariales de los

empleados que laboran en MIPYMES formales, por lo que a partir de 2011 se estudió los salarios que pagan las empresas de este departamento a sus empleados, partiendo de los resultados lanzados por la Encuesta Nacional de Actividad Económica (ENAE) en el año 2012.

El salario promedio mensual que se paga a los empleados de las microempresas es de RD 13,080.41; en las pequeñas empresas estos precios son de RD \$ 13,867.65; y en el caso de los precios medianas, alcanzan los RD\$15,143.62. Éste muestra que incluso si los ingresos, el valor de producción total y el valor agregado de las empresas medianas son mucho más altos que las de las micros y pequeñas empresas, el concepto de empleados y el monto promedio pagado a los empleados en realidad no son muy diferentes. (Ver Figura 8).

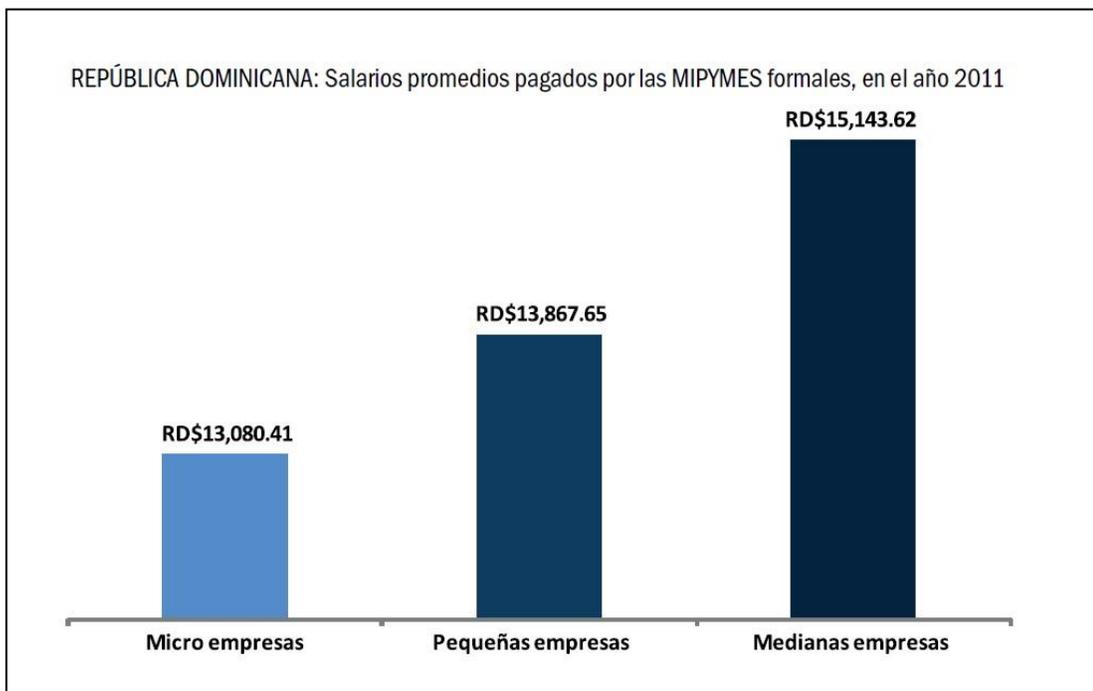


Figura 8. Salarios promedios pagados por las MIPYMES formales, en el año 2011.
Fuente: (CONEP, 2019)

Por otra parte, de igual forma es sustancial determinar estas diferencias en función de las actividades económicas que realiza la MIPYME formal. La actividad más económica para los empleados es el suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, el salario promedio mensual

de cada empleado es de RD\$36,967.17. Seguidas por las empresas que se especializan en actividades relacionadas con la información y las comunicaciones, estas empresas pagan a un promedio de RD\$24,554.73 por empleado al mes. Luego, las personas dedicadas a la minería y minería de canteras ocuparon el tercer lugar, RD\$24,135.23. (Ver figura No. 9).



Figura 9. Salario promedio pagado por las MIPYMES formales, según actividad económica. Fuente: (ENAE, 2012).

Actividades económicas

La actividad económica se refiere al proceso de producir bienes o servicios a través de factores de producción con el fin de satisfacer las necesidades sociales con el objetivo de obtener ganancias. Las actividades económicas ayudan a crear riqueza y contribuyen a la economía de un país. (Caurin, 2016).

Al realizar una encuesta para actualizar el DEE 2013, también es posible determinar las actividades económicas que desarrollan estas

MIPYMES; el comercio es la empresa más formal que participa en actividades, con 15,663; seguida de 4,456 empresas manufactureras y 3,926 empresas dedicadas a actividades profesionales, científicas y tecnológicas.

En el mismo sentido, se puede apreciar el peso relativo del desempeño de cada actividad en relación con la actividad económica general de las MIPYMES: "comercios" es la actividad de mayor desempeño, representa el 34.53%, y la compra y venta de productos que no incluye la transformación. Las actividades con menor participación son los comprometidos con el "suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado", que es del 0.12%; además, las relacionadas con "actividades de organismos e instituciones extraterritoriales" son del 0.06%. (Ver figura No, 10).



Figura 10. Porcentaje de empresas (MIPYMES) registradas en el 2013 según sección de actividad económica.

Fuente: (ENAE, 2012).

1.4. El Financiamiento en las MIPYMES

El financiamiento de la empresa se basa en los fondos obtenidos, lo que le permite pagar las inversiones necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa, tal como lo expresa (Rey, 2018): “La financiación incluye la obtención de los recursos económicos que necesita la empresa para realizar actividades o determinados proyectos a corto y a largo plazo”.

Todas las empresas requieren activos financieros para ejecutar sus proyectos empresariales, por lo que acuden a distintas fuentes de financiación para obtener los recursos esenciales para ejecutarlos. El financiamiento se puede realizar a corto o largo plazo. El financiamiento a corto plazo se refiere a los fondos que deben reembolsarse en menos de un año, mientras que el financiamiento a largo plazo se utiliza para inversiones más grandes y debe reembolsarse durante un período de tiempo más largo.

“El éxito de las pequeñas y medianas empresas en República Dominicana que explican los esenciales factores de estas incluyen: cómo obtener recursos al realizar negocios; la edad del empleador; el nivel de conocimiento de gestión empresarial; el mercado y posicionamiento del consumidor; la capacitación laboral; la obtención de préstamos luego del inicio de operaciones y el entorno macroeconómico” (Aristy Escuder, 2012).

Para las empresas de esta industria, el área de financiamiento puede ser el área más crítica para sus actividades continuas o el establecimiento de tales negocios. Un problema recurrente de las MIPYMES es la falta de acceso al capital, el cual está directa o indirectamente relacionado con otros temas que se mencionarán más adelante.

Según (Zevallos, 2003) este problema deriva de:

Las fallas en el mercado de capitales, como el escaso financiamiento de capital de riesgo, los excesivos trámites, las altas tasas de interés y los plazos restringidos. Esta es un área de especial interés en los países donde las reformas institucionales están comenzando, o donde no hay experiencia con mecanismos modernos de financiamiento (Zevallos, 2003).

1.4.1. Fuentes y modelos de financiación.

No cabe duda de que el financiamiento de las pymes es uno de los puntos clave para su conservación. No es desde la perspectiva de esta demanda básica en el mediano y largo plazo, tan solo desde la misma financiación del activo móvil o circulante y el ajuste de la demanda empresarial de fondos. El marco general para el funcionamiento de las MIPYMES gira en torno a dos hipótesis fundamentales: garantizar su desempeño futuro y asegurar su funcionamiento en las mejores condiciones posibles de rendimiento. En este aspecto, la organización de la gestión financiera y la gestión de la generación de información de la empresa se han convertido en los elementos fundamentales para la toma de decisiones y la consecución del correcto equilibrio. No obstante, muchas empresas, fundamentalmente las microempresas, no logran vencer este desequilibrio de información, lo que dificulta gravemente su camino al financiamiento.

En la vida de una empresa es común la interacción con instituciones financieras para llevar a cabo sus operaciones. Pero, el acceso a estos recursos no es igual para todo tipo de empresa; se le da preferencia a las más grandes, ya que generalmente representan menor riesgo para las entidades financieras (cuentan con mayores flujos de efectivo y con mayores activos para solventar la deuda). (Pérez, 2013).

Los dueños de Mipymes son conscientes de esta realidad, por lo que es interesante evaluar qué porcentaje de propietarios intenta acceder al sistema financiero para obtener sus recursos operativos. De acuerdo con los resultados de la aplicación del módulo MIPYME de ENHOGAR 2013, solo el 28,1% de las MIPYMES intenta ingresar al campo financiero, como muestra la figura No, 11.

REPÚBLICA DOMINICANA: Porcentaje de MIPYMES por tipo de unidad productiva, según si solicitaron o no crédito en los últimos doce meses, 2013					
Solicitaron crédito	Tipo de unidad productiva				Total
	MIPYMES con local fijo	MIPYMES móviles	Agropecuarias	Minas y pesca	
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Sí	30.5%	26.8%	22.9%	10.8%	28.1%
No	69.5%	73.2%	77.1%	89.2%	71.9%

Figura 11. Porcentaje de MIPYMES por tipo de unidad productiva, según la solicitud o no de crédito.
Fuente: Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples, ENHOGAR (ONE, 2013)

Generalmente, el financiamiento de las MIPYMES es básicamente sus préstamos a entidades bancarias, propios fondos, proveedores y otros recursos, incluidos prestamistas privados o créditos familiares. Las nuevas tecnologías y las restricciones del mercado financiero han dado lugar a la creación de nuevas fuentes de financiación alternativas. Las opciones de financiación de las pymes y pequeñas empresas se han incrementado exponencialmente, y cada vez se centran más en las necesidades individuales de cada empresa. A continuación, se explican los diferentes modelos de financiación.

Financiamiento Bancario

El préstamo bancario es una actividad financiera en la que intervienen dos protagonistas, el banco (la entidad que ofrece el servicio financiero) y el deudor (la persona física o jurídica que recibe el dinero). El monto del préstamo y la tasa de interés aplicable se determinarán la primera

vez, generalmente dentro de un tiempo específico antes de que el notario público se comprometa a pagar. Las empresas pueden utilizar la financiación bancaria para mantener las operaciones diarias del negocio. “Se entiende por préstamo, o préstamo bancario, la operación por la cual una entidad financiera pone a disposición del cliente una cantidad de dinero determinada que se estipula a través de un contrato, en el que se adquiere la obligación de devolver ese dinero en un tiempo establecido” (Diego, 214).

El contrato también estipula la comisión y los intereses que el cliente debe pagar al banco a cambio del préstamo. Cuando se refieren a préstamos, el dinero que se toma prestado del banco se llama capital, y el interés es el precio que se paga para obtener el dinero. El período durante el cual se puede reembolsar el préstamo se denomina período.

El objetivo para solicitar un crédito para las empresas, los préstamos deben ser requeridos para enfrentar un período de falta temporal de liquidez o para pagar circunstancias especiales relacionadas con el capital de trabajo. Algunos ejemplos de solicitudes de crédito son los siguientes:

- Adquirir maquinarias.
- Obtención de elementos de transportación.
- Remodelación del área de trabajo.
- Inversiones en tecnología.
- Contratos de servicios profesionales relacionados con actividades comunes.

Capital riesgo

Es una forma de financiación de empresas alternativa a las tradicionales, por medio de la cual, sociedades de capital riesgo invierten en proyectos de negocio con expectativas de un gran crecimiento en un periodo de tiempo relativamente corto. Estas sociedades gestionan de manera

profesional patrimonios privados, por tanto, su principal objetivo es obtener las mayores ganancias posibles. (Seco, 2017).

Una de las primordiales discrepancias con los métodos habituales es que en este tipo de financiación el beneficio no proviene del pago regular de intereses, sino que la empresa de capital riesgo pasa a formar parte de los accionistas de la empresa, es decir, pasa a ser socia en cualquier aspecto. Como socio, tendrá derecho a participar en la toma de decisiones del plan estratégico y también cooperará para brindar asesoramiento a la dirección de la empresa. Asimismo, se favorecerá de los beneficios que genera, que es la principal motivación para realizar dichas inversiones.

Aunque el término "capital riesgo" se utiliza comúnmente en español para definir todas las entidades que realizan esta actividad, "en el mundo anglosajón existe una clara distinción entre las entidades que apoyan el desarrollo temprano de proyectos empresariales (capital riesgo). Varias entidades de capital riesgo ingresan para promover las actividades del proyecto, y entre sus actividades se incluyen entidades que invierten en empresas fusionadas, por lo que es más correcto utilizar capital de inversión o capital privado en lugar de capital riesgo. El capital de riesgo privado o informal opera a través de inversores ángeles". (Diario Expansion, 2015).

Se puede concluir que el capital riesgo generalmente tiene las siguientes características comunes, según lo expresa (Ucha, 2018):

- Se invierte en empresas no cotizadas
- El horizonte de inversión es de entre 4 o 10 años.
- La rentabilidad de este tipo de inversión suele rondar el 20%
- El capital riesgo invierte en empresas en fase de crecimiento mayoritariamente.
- Además de inyectar fondos y recaudar fondos para la empresa, los

profesionales de las entidades de capital riesgo suelen ser también miembros de la junta.

- El equipo directivo es, en la mayoría de los casos lo que marca la diferencia en las empresas objeto de inversión.

Capital semilla

Los emprendedores tienen diferentes posibilidades de financiar empresas a través de capital riesgo. Uno de ellos es el capital semilla que proporciona financiamiento en la etapa previa al establecimiento de la empresa.

“El capital semilla o seed capital es una fuente de financiación utilizada por las personas que buscan crear una empresa, en las que se financian proyectos empresariales antes de que nazcan. Es un método de financiación inicial con el objetivo de aportar fondos para que se pueda desarrollar una idea de negocio con muchas posibilidades de futuro”. (Caurin, 2017).

El financiamiento semilla es definido como un tipo de capital de riesgo el cual se emplea para fundamentar el inicio de nuevas empresas que han surgido por medio de proyectos emprendedores. El significado de capital semilla se refiere a la inversión utilizada para desarrollar el negocio.

Inversor Ángel (Business Angel)

Uno de los métodos de financiación empresarial más populares establecidos en el mundo empresarial es la imagen de un " inversor ángel" este se define como “una persona la cual contribuye con el capital, experiencia y contactos a nuevas empresas creadas por emprendedores con el objetivo de alcanzar una participación accionarial y una ganancia futura.” (Andbank, 2014).

Sin duda, una de las principales aportaciones del inversor es la financiación para impulsar el desarrollo del proyecto y la constitución de la empresa. Sin embargo, el valor añadido que aportan los inversores ángeles a la empresa también es muy importante. Muchos de estos son grandes emprendedores, líderes en sus respectivos campos de actividad, y tienen una alta reputación, lo que indirectamente apoya enormemente su proyecto, haciéndolo creíble y sólido.

“El Inversor Ángel no sólo aporta financiación y apoyo económico a tu proyecto; también te enriquecerá con su experiencia y amplios conocimientos”. (Nuño, 2016).

Micro Patrocinio (Crowdfunding)

Entre las fuentes alternativas de financiación, la financiación colectiva es una de las opciones más asequibles a disposición de las empresas. El propósito es recaudar fondos para que ciertas personas que ingresen como inversionistas y usen una pequeña cantidad de dinero para financiar el proyecto publicado. El término proviene del inglés **crowdfunding**, que se traduce al español como financiación de masas. Su concepto es el siguiente:

“El Micro Patrocinio es un tipo de financiación alternativa que ha surgido gracias a la generalización de internet. Nace de dos términos en inglés: *crowd* que significa **multitud** y *funding* que significa **financiación**. Ambos términos dicen mucho del significado de este término, es decir, la financiación de proyectos generalmente empresariales a través de la colaboración de un conjunto de personas que aportan su dinero para hacerla realidad”. (Rey, 2018).

La cooperación en la financiación suele realizarse a través de pequeñas donaciones, por lo que habitualmente muchas personas utilizan el

Micro Patrocinio para financiar estos proyectos. La principal razón para participar en este tipo de financiamiento suele ser el interés por ideas, proyectos o la colusión con personas que promueven ideas de negocio.

Factoraje (Factoring)

Todas las MIPYMES que quieran expandir su negocio y exportar productos deben comprender una de las siguientes herramientas financieras: **factoraje**.

“El factoraje es una vía que tienen las empresas para adelantar el mecanismo de cobro. Se trata de un contrato por el que una persona o empresa cede los créditos derivados de su actividad comercial a otra, que se encarga de gestionar su cobro. No tiene una regulación específica en nuestro Derecho. Se basa en la libertad contractual. Existen diversas modalidades, que pueden incluir la cobertura del riesgo de insolvencia del deudor y la posibilidad de financiar anticipando el importe de la factura, con o sin recurso”. (Diccionario de Economía, 2016).

Un contrato de factoraje es una operación para que la empresa transfiera créditos cobrados de instituciones financieras. Dicho factoraje es un servicio financiero con varias características importantes. Incluye tanto el mecanismo de anticipo de crédito como las hipotéticas consecuencias de impago que pudieran derivarse del producto. “El factoraje es la cesión de un factor (de ahí el nombre de factoring) de carácter comercial por parte de su titular a una entidad especializada, generalmente una entidad financiera, a cambio de un precio pactado” (Pedrosa, 2020)

En el caso de las pymes, el factoraje solo suele ser aceptado por las instituciones financieras cuando estas pequeñas empresas cooperan con grandes empresas. Dentro de los servicios del factoraje que menciona (Diccionario de Economía, 2016), están los siguientes:

- Asumir riesgo crediticio se denomina factoraje sin recurso.
- Si la factura es en moneda extranjera, se asume el riesgo de cambio.
- Al realizar la gestión de cobranza, no asume el riesgo de impago, esto se denomina factoraje con recurso.
- Realice una cobranza de crédito eficaz.
- Asesoramiento financiero y empresarial a deudores.

1.4.2. Principales obstáculos para el financiamiento.

Diferentes autores consideran el tema de las finanzas como una barrera negativa importante para las MIPYME en la región, para su desarrollo. Jennifer Herman en su estudio Restricciones financieras del desarrollo económico: teoría y política para los países en desarrollo (Herman, 2014) arroja datos interesantes con respecto a las restricciones financieras que se presentan a las empresas en los países latinoamericanos, en especial a las MIPYME. Según la profesora del Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro, en los países en desarrollo los desafíos impuestos por la propia condición de rezago y por la competencia de economías más avanzadas crean dificultades adicionales.

Por una parte, la necesidad de recursos es especialmente aguda en varios sectores. Por otra, el atraso se extiende también a los sistemas financieros que, generalmente, son limitados y poco diversificados. (Herman, 2014). Llega a la conclusión de que en los países en desarrollo como los de América Latina las dificultades se ven agravadas por las propias características, ya que se distinguen como menos desarrollados; en especial en la baja diversificación estructural del sistema financiero y la intermitente dependencia financiera externa. Estas características hacen que los países en desarrollo estén más sujetos a periodos de crecimiento sin desarrollo, así

como la presencia de fragilidad financiera, sobre todo en su dimensión externa, de manera que se crea un círculo vicioso que perpetúa su posición desfavorable en el ámbito internacional.

Por las razones anteriores, algunas MIPYMES están trabajando en conjunto en la articulación funcional de la cadena empresarial, conformando diferentes tipos de clústeres (*grupo de empresas, pertenecientes a diferentes departamentos, ubicadas en un área geográfica delimitada, en torno al mercado que constituye el núcleo dinámico del sector industrial, la tecnología y el capital productivo se interrelacionan en sentido vertical, horizontal e incidental*) según los tipos de actividades económicas, lo que les permite superar con éxito las limitaciones inherentes a su escala y la expansión de la escala de producción de productos y servicios de un mayor valor agregado por medio de:

- Mejoramiento de la Innovación, (transferencias tecnológicas).
- Integración de nuevos procesos productivos.
- Mayor penetración en los mercados nacionales e internacionales.
- Mejoramiento en los beneficios empresariales.
- Mejoramiento en la calidad del entorno y el poder de negociación.
- Esto le ha permitido compartir riesgos de costos a través de los clústeres, línea de producto y diversificar otros, canales de distribución, medios y servicios de abastecimiento, mejor uso del potencial financiero local e internacional.

1.5. Análisis de los Estados Financieros

El análisis financiero se puede definir como un acumulado de metodologías y procesos utilizados con la finalidad de diagnosticar el estado y las opiniones de una empresa. El propósito básico del análisis financiero es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito empresarial. Estos métodos,

esencialmente, se basan en la información contenida en los estados financieros y están diseñadas para diagnosticar la empresa y extraer conclusiones sobre el avance del negocio y su desarrollo futuro.

“El análisis financiero tiene como finalidad obtener un diagnóstico que permita a las entidades económicas interesadas o relacionadas con la organización tomar la mejor decisión”. (Roldán, 2018).

El análisis financiero se comete observando los datos contables de la entidad comercial (especialmente los estados financieros de un período determinado), índices, ratios y otros indicadores, y otra información relacionada principalmente con el entorno económico y competitivo en el que opera la empresa. (Roldán, 2018) describe tres conceptos básicos sobre los cuales se debe informar: Rentabilidad, liquidez y solvencia.

Según describe, existen dos métodos de acuerdo como se estructura el análisis; vertical, el cual se analizan los estados financieros de un solo período; y el horizontal, mediante el cual se estudian los estados financieros de más de un período y/o más de una empresa. (Roldán, 2018).

Los estados financieros, también conocidos como estados de contabilidad o contables, reportes financieros y/o cuentas anuales, son informes usados por las organizaciones para publicar las condiciones económicas y financieras y los cambios que se han producido en una fecha o período determinados. Esta información es útil para la administración corporativa, agencias reguladoras y otros tipos de partes interesadas (como accionistas, acreedores o propietarios).

La mayor parte de los informes componen productos finales de contabilidad preparados habitualmente conforme a principios de contabilidad reconocidos, normas de contabilidad o normas de información financiera. Estos estados “muestran el ejercicio económico de un año de la empresa. Las cuentas anuales permiten a los inversores sopesar si la empresa tiene una estructura solvente o no y, por tanto, analizar si es rentable invertir en ella o no” (Sevilla, 2015).

Los estados financieros deben información financiera con explícitas características cualitativas para alcanzar sus objetivos y, por tanto, asegurar la eficiencia de su uso por diferentes destinatarios.

Los componentes habituales de los estados financieros son los siguientes:

1. Balance General.
2. Estado de Resultados.
3. Estado de Patrimonio.
4. Estado de Flujos.

1.5.2. Balance General.

“Un balance general es un documento contable que informa el estado financiero de una empresa en un momento específico. Básicamente, este es un informe que describe el estado financiero de la empresa de manera muy clara: la empresa posee (activos), deudas (pasivos), su propiedad y derechos, obligaciones y valor de capital” (Calvo, 2019).

El balance general nunca puede estar desequilibrado, lo cual es fundamental. Esto significa que los activos totales deben ser iguales a la suma de los pasivos más el patrimonio neto. Si este no es el caso, debe verificar dónde está el error. En el balance se muestra lo siguiente:

Activo: efectivo, moneda depositada en un banco o propiedad. Se divide en activo corriente y activo no corriente. Este último se refiere a activos y derechos que pasarán a formar parte de los activos corporativos durante al menos un año. Incluye (entre otras cosas) bienes raíces, inversiones financieras a largo plazo o maquinaria donde obtiene alquiler. Por otro lado, los activos corrientes se refieren a aquellos activos cuyo patrimonio es inferior a 12 meses. (Calvo, 2019).

Pasivos: Las deudas de empresas y bancos, proveedores y otras

entidades financieras. Se cataloga en corriente (deudas a corto plazo) y no corriente (deudas a largo plazo).

Patrimonio Neto: la contribución de los socios y los ingresos generados por la empresa.

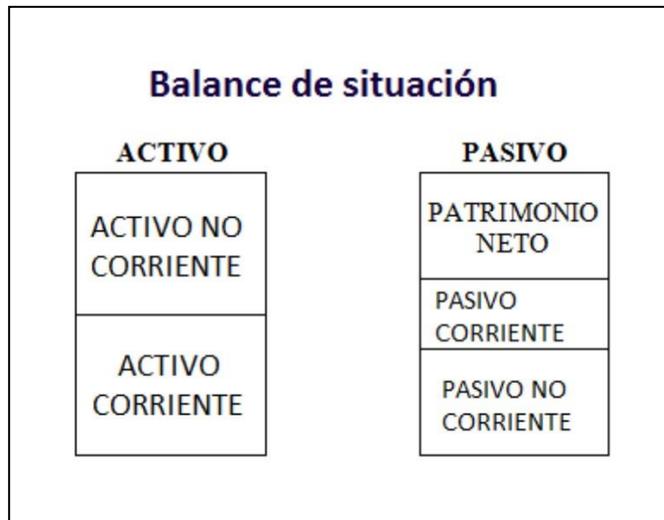


Figura 12. Balance General.
Fuente: (Sevilla, 2015)

1.5.3. Estado de Resultados.

Este se define como “un estado financiero que muestra de manera ordenada y detallada la forma de cómo se obtuvieron los resultados del ejercicio operativo durante un periodo determinado” (Wikipedia, 2020).

Los estados de resultados comparan los ingresos de la empresa con los costos de la empresa y demuestra si hay ganancias para pagar dividendos; sintetiza las operaciones generadas por las actividades económicas de la empresa en un período establecido. En otras palabras, se define como:

“un estado financiero contenido en un documento, que detalla de manera minuciosa todos los ingresos, gastos y pérdidas y ganancias. Esto se genera durante un período de tiempo específico de la empresa (por ejemplo, un trimestre o un año)” (Nuño, 2017).

El estado de resultado es una excelente herramienta de gestión que permite a cualquier empresa, independientemente de su tamaño, conocer mejor su situación financiera: sus recursos, la entrada y salida de fondos, la rentabilidad generada y la gestión financiera diaria. Para preparar el estado de resultados, se detallarán todos los gastos, pérdidas, ganancias e ingresos. Se dividen en diferentes categorías para obtener dos tipos de resultados: antes de impuestos y después de impuestos. Este documento se utiliza para manifestar si la empresa ha alcanzado sus objetivos financieros. También brinda la posibilidad de conocer la rentabilidad, qué activos posee, cómo obtener estos activos, e incluso cuánto dinero puedes conseguir por cada peso invertido.

(Nuño, 2017). Muestra los principales componentes que se reflejan en un estado de resultados son los siguientes:

1. **Ventas:** Los primeros datos de cualquier cuenta de resultados. Se refiere a los ingresos totales por ventas en un período específico.
2. **Coste de ventas:** El importe directo de bienes vendidos por la empresa. Esta cantidad incluye los costos de materiales y mano de obra utilizados de manera directamente para crear o establecer el producto o servicio.
3. **Utilidad bruta:** La diferencia entre las ventas y el costo de ventas, representa las ganancias totales de la empresa con los productos vendidos.
4. **Gastos de operación:** Gastos directamente relacionados con las operaciones de la empresa (luz, agua, salarios, etc.).
5. **Utilidad sobre flujo (EBITDA):** Beneficios de la empresa, pero no considera gastos financieros, impuestos y otros gastos contables.
6. **Utilidad operativa:** La diferencia entre el EBITDA y el monto de la depreciación y amortización la cual indica las ganancias y pérdidas generadas por la empresa por medio de sus actividades de producción.
7. **Gastos y productos financieros:** Gastos e ingresos que no están

directamente relacionados con el negocio principal de la empresa. Generalmente se refiere al monto involucrado en el banco: como pagos de intereses.

8. **Utilidad antes de impuestos:** Pérdidas o ganancias después de asumir obligaciones operativas y financieras.
9. **Impuestos:** El monto que la empresa paga al estado en función de su ocupación.
10. **Utilidad neta:** La última cuenta en el estado de resultados mediante la cual se muestra la ganancia y pérdida final después de deducir los gastos operativos, financieros y fiscales.

1.5.4. Estado de Patrimonio.

Muestra los cambios en la entrada y salida operativa de la empresa entre el comienzo del período y el final del período (generalmente un año). Mediante este estado se puede determinar el comportamiento financiero de la empresa en relación con su patrimonio. Además de mostrar estos cambios, también intenta explicar y analizar cada variación en la estructura financiera de la empresa, sus causas y consecuencias. Es importante para comprender las razones del comportamiento de los activos en un año determinado. De su análisis se encuentran situaciones positivas y negativas, que pueden servir de base para tomar decisiones correctivas o aprovechar las oportunidades y ventajas que se encuentran en el comportamiento de gestión del patrimonio.

Para preparar un estado de cambios en el patrimonio neto, se requieren un estado de pérdidas y ganancias y un balance general.

“Se requiere el balance y el estado de resultados con dos fechas como fecha de corte para poder determinar la diferencia. Es mejor tener dos períodos consecutivos, aunque puede usar el mismo período (inicio y final del mismo período). Todo lo que tiene que hacer es juntar cada valor en dos períodos diferentes y luego compararlos para ver cuáles son sus cambios, que pueden ser negativos o positivos” (Gerencie, 2020).

1.5.5. Estado de Flujos.

El flujo de caja o cash-flow es el flujo de efectivo o divisas que es generado por una empresa y es la forma en que se maneja la moneda durante las operaciones de la empresa en un periodo específico.

“Utiliza estimaciones directas (más comúnmente utilizadas) o estimaciones indirectas para mostrar la fuente, la regularidad y el uso del efectivo de la empresa. Las estimaciones directas muestran el efectivo neto generado por las operaciones. Dado que esta variable refleja la liquidez de la empresa, es fundamental para analizar la situación de la empresa” (Sevilla, 2015).

El estado de flujo de efectivo es uno de los estados financieros fundamentales los cuales muestran cambios y variaciones en el efectivo y sus equivalentes durante un período específico. Presenta el efectivo generado y utilizado en las operaciones, inversiones y actividades de financiación de la empresa.

Los objetivos básicos del estado de flujo de efectivo según (Castro, 2015). son los siguientes:

- Brindar a la gerencia información oportuna para tomar decisiones que ayuden a las operaciones de la empresa.
- Proporcionar información sobre los artículos y / o actividades para los que se ha gastado el efectivo disponible.
- Informar los flujos de efectivo pasados para generar pronósticos.
- Determinar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones con terceros y accionistas.
- Cuando haya excedente de efectivo disponible, ayudar a tomar decisiones de inversión a corto plazo.

La finalidad de este estado financiero es exhibir la información de gestión de caja que posee la empresa de forma clara y fácil de entender; es decir, es obtenida y utilizada por la autoridad competente dentro de un plazo determinado, y de esta forma obtiene el estado financiero relevante, logrando un informe para conocer y evaluar la liquidez o solvencia de la empresa.

1.6. Indicadores Financieros

Los ratios o razones financieros son instrumentos que se utilizan en contabilidad y finanzas para evaluar las condiciones económicas que atraviesa una empresa. También se llaman indicadores o razones financieras; y son parte integral del análisis financiero. Las razones o indicadores financieros se cimentan en las informaciones de los estados financieros de la compañía. Son muy importantes porque pueden proporcionar un análisis en profundidad de las entidades y su capacidad para responder a los compromisos. Son indicadores y, por tanto, ayudan en la toma de decisiones y permiten realizar comparaciones entre períodos para inferir cambios en el comportamiento económico.

1.6.1. Rentabilidad

En la rentabilidad se prestar atención a las cuentas relacionadas con costos, ingresos y resultados. No solo debe determinar el valor de la empresa, sino también su composición, calidad, desarrollo y previsión.

“La rentabilidad sobre el patrimonio neto (ROE por sus siglas en inglés, return on equity) es un ratio de eficiencia utilizado para evaluar la capacidad de generar beneficios de una empresa a partir de la inversión realizada por los accionistas. Se obtiene dividiendo el beneficio neto de la empresa entre su patrimonio neto” (Fajardo, 2016).

La rentabilidad financiera se entiende como una medida de los

beneficios de la empresa en relación con el capital invertido por los accionistas. Generalmente se expresa como porcentaje.

La rentabilidad financiera, ROE, se calcula:

$$ROE = \frac{\textit{Beneficio neto}}{\textit{Patrimonio Neto}}$$

Figura 13. Fórmula para calcular la Rentabilidad.
Fuente: (Wikipedia, 2020).

Cuando la rentabilidad económica es mayor al coste de la deuda, cuanto mayor es el grado de endeudamiento, mayor es el valor de la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad financiera. Los accionistas utilizan el llamado juego de efectos de apalancamiento. En cambio, cuando la rentabilidad económica es inferior al coste de la deuda (las plusvalías de otras empresas son inferiores a su coste de endeudamiento), se producirá el efecto contrario: la deuda erosiona o reduce la rentabilidad de su propio capital.

“Hay tres formas de mejorar la rentabilidad financiera: incrementar los márgenes de beneficio, incrementar las ventas o reducir los activos o incrementar la deuda, de forma que la distribución entre activos y patrimonio sea mayor” (Sevilla, 2015).

En cuanto a beneficios económicos, de acuerdo con un estudio presentado por FondoMicro, las PYMES que pertenecen a hombres reportan ganancias promedio de RD\$773,491 al mes, y las de mujeres RD\$549,059. Sin embargo, las que generan el mayor promedio de rentabilidad mensual son las de propiedad conjunta con RD\$831,695. (FONDOMICRO., 2013).

1.6.2. Liquidez.

La capacidad que posee una entidad o empresa para adquirir efectivo y, por lo tanto, cumplir con sus obligaciones a corto plazo se denomina liquidez financiera. La liquidez se refiere a la calidad de los activos que se convierten inmediatamente en efectivo sin una pérdida de valor significativa.

(Eolivier, 2018). Expresa:

“Dependiendo de la capacidad que tu empresa tenga para convertir los activos en efectivo, tendrá más o menos liquidez financiera”.

Para empresas o particulares, la liquidez es la capacidad de cumplir con sus obligaciones en el corto plazo. La forma más eficaz de calcular el índice de liquidez de una empresa es dividir los activos corrientes (los activos más líquidos de la empresa) entre los pasivos corrientes (la deuda a corto plazo de la empresa). Si el resultado es mayor a uno, significa que la entidad podrá utilizar la liquidez actual para pagar sus deudas; si el resultado es menor a uno, significa que la entidad no tiene suficiente liquidez para hacer frente a estas deudas. El siguiente paso de la empresa es analizar su solvencia, que es su liquidez a largo plazo. (Sevilla, 2019).

La liquidez es uno de los rasgos esenciales de los activos financieros y mantiene una estrecha relación con la rentabilidad y el riesgo.

(Sevilla, 2019). Clasifica los activos según su liquidez de la siguiente manera:

- **Dinero en curso legal:** Monedas y billetes, es dinero en sí. Se puede cambiar sencillamente por otros bienes.
- **Dinero en los bancos:** Depósitos a la vista, depósitos de ahorro y de plazo.
- **Deuda pública a corto plazo:** Se refiere a la deuda nacional con un vencimiento generalmente menor a un año, que es una letra de cambio nacional. Está representado por letras del Tesoro de Estados Unidos, que se utilizan para satisfacer las necesidades de tesorería del país.
- **Pagarés de empresa:** Activos emitidos por empresas privadas.
- **Deuda pública a largo plazo:** Su misión es proporcionar financiamiento para gastos no recurrentes y ganancias a largo plazo. A largo plazo es de un año o más, pero, su vencimiento puede ser muy diferente, e incluso puede ser indefinido, dando lugar a una deuda

permanente, es decir, para este tipo de deuda, existe un modelo de deuda perpetua en el que no hay fecha de vencimiento, por lo que el país nunca reembolsará el principal. A cambio, su titular recibirá permanentemente los beneficios pactados en su emisión. Para que esta deuda sea significativa, debe haber un mercado en el que se pueda negociar este valor.

- **Renta fija:** Es una inversión formada por todos los activos en los que el emisor debe pagar una determinada cantidad y tiempo de pago. Deuda emitida por las empresas privadas. La renta fija actúa de la misma manera que los préstamos bancarios, pero hay algunas características especiales: Los prestamistas son un gran número de inversores, llamados obligacionistas. La deuda está representada por valores que se pueden negociar en el mercado, por lo que los inversores pueden acudir al mercado para vender sus acciones y recuperar rápidamente su inversión. Se llama "fija" porque se sabe desde el inicio la cantidad que siempre se pagará. Por lo general, pagan un cupón fijo cada seis meses. Por tanto, el margen de beneficio se fija desde la emisión del título hasta su expiración. La renta fija es el tipo opuesto de inversión en acciones o renta variable. En acciones, no sabemos cuánto interés o dividendos nos pagarán durante la compra.
- **Renta Variable:** Desde acciones hasta derivados financieros. La renta variable comprende especialmente los mecanismos financieros que pertenecen al capital, como las acciones en sociedades anónimas. El nombre "variable" está relacionado con la variable en la cantidad de dividendos que se pueden recibir. Al mismo tiempo, los dividendos pueden ser en efectivo o acciones. Los instrumentos de renta variable generalmente informan ganancias o retornos a largo plazo a sus tenedores a cambio de un mayor riesgo. La inversión de renta variable está compuesta por los activos financieros con rentabilidad incierta. Es decir, no hay garantía de rendimiento del capital de inversión o rendimiento de los activos. Entre los activos de renta variable más

importantes están: materias primas, acciones, ETF (Fondos Cotizados) e índices bursátiles.

Los gobiernos y los bancos centrales han estado tomando medidas para reducir el impacto sobre la liquidez de casi todas las jurisdicciones de la región de América Latina y el Caribe ALC. Aunque no existe una regla general para esta relación, en tales casos, es deseable una relación más alta de activos circulantes a pasivos a corto plazo. La relación promedio de activos líquidos regionales a depósitos y financiamiento a corto plazo es de 31%, lo que significa que, por cada unidad monetaria de pasivos a corto plazo, existen activos con vencimientos similares de 31 centavos. (Herrera, 2020).

1.6.3. Solvencia

La solvencia es la capacidad de una entidad, persona física o jurídica, de generar fondos para cumplir con sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas.

“La solvencia es un indicador practicado en los estados financieros, es la relación entre el activo total y el pasivo total de una entidad (persona física o jurídica). La razón es la cantidad de recursos que expresa el cociente en comparación con los activos y pasivos, forma parte del análisis patrimonial o financiero a largo plazo de la entidad que emite los estados financieros” (Pérez J. , 2005).

Las entidades financieras y prestamistas utilizan la solvencia como un instrumento fundamental para calificar a los solicitantes para el otorgamiento de facilidades de financiamiento, pero también es útil para comprender la situación actual de los deudores que actualmente enfrentan obligaciones de deuda. La liquidez, a modo general, se refiere a la capacidad de la empresa para honrar con los compromisos financieros a corto o mediano plazo, mientras que la solvencia financiera mide su capacidad para cumplir con las obligaciones a largo plazo. Para medir la solvencia se utiliza:

“El índice o ratio de solvencia es el método más utilizado para calcular la solvencia de una empresa, estos son el ratio de deuda (total deuda/total activos) y el ratio de apalancamiento (total activos/patrimonio neto).” (Caballero, 2015).

Se consideran cuatro las ratios de solvencia: el ratio de endeudamiento, el ratio de endeudamiento a largo plazo, el ratio de deuda y el ratio de apalancamiento financiero:

$\text{Ratio de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}}$	$\text{Ratio de endeudamiento a largo plazo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio Neto}}$
$\text{Ratio de deuda} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activo}}$	$\text{Ratio de apalancamiento financiero} = \frac{\text{Activo}}{\text{Patrimonio Neto}}$

Figura 13. Ratios de Solvencia. *Fuente:* (Sevilla, 2015).

Por lo general, los expertos en la materia señalan que determinados resultados son el mejor y más adecuado valor de la empresa. Para ratios o indicadores de solvencia, suelen fijar el mejor valor alrededor de 1.50. De esta forma, se interpreta de la manera siguiente:

Si el resultado está por debajo a 1.50, se explica que el nivel de solvencia de la empresa es insuficiente. Y cuanto menor es, mayor es la desconfianza hacia los acreedores o acreedores potenciales.

Si el resultado es mayor a 1.50, fortalecerá la posición del acreedor. A pesar de, en la industria, esto puede indicar demasiados activos improductivos. Esto no se recomienda en absoluto.

Toda empresa debe encontrar siempre la mejor estructura de capital en función de sus necesidades y condiciones de mercado. El indicador de endeudamiento activo permitirá saber qué porcentaje de las actividades de la empresa (activos totales) son financiados por sus acreedores (pasivos totales). Por cada peso invertido en activos, cuánto está financiado por terceros y qué garantía está presentando la empresa a los acreedores.

Capítulo 2: Marco Metodológico

CAPITULO 2: MARCO METODOLOGICO

2.1. Diseño metodológico

2.1.1. Tipo de Investigación

Exploratorio: El trabajo de investigación será realizado consultando fuentes fidedignas que permitan tener una comprensión clara del tema, y establecer criterio independiente para la propuesta de un plan estratégico.

Análisis: Se realizará un análisis financiero detallado con la finalidad de evaluar y definir cuales alternativas de financiamiento es la óptima para la empresa objeto de estudio.

Deductivo: Con los resultados obtenidos de los análisis previos establecer los lineamientos recomendados para que la empresa pueda autoevaluarse y decidir de manera objetiva la opción de financiamiento más conveniente.

2.1.2. Métodos de investigación

Analítico: Debido a que analizaremos el desempeño de la empresa objeto de estudio mediante las informaciones obtenidas y del mercado financiero orientado a las MIPYMES, para establecer la relación costo-beneficio de las alternativas de financiamiento existentes.

Comparativo: Estaremos comparando el desempeño operativo de la empresa para el periodo comprendido del 2018-2019 y así delimitar las variaciones que permitan definir un plan para el financiamiento óptimo.

La investigación está enfocada en el escenario actual que presentan las MIPYMES al momento de optar por financiamiento económico para apalancar sus empresas, y la importancia de una óptima gestión financiera que

le permita evaluar su capacidad de endeudamiento a través de métodos generalmente aceptados que permitan medirlo para diagnosticar y hacer las observaciones necesarias.

Esta metodología colocará a la empresa en la posición de saber con certeza si dispone de una alternativa optima de financiamiento y si puede afrontar con sus recursos propios los costos asociados al financiamiento.

2.1.3 Métodos y técnicas de recolección de datos

Las técnicas de recolección de datos son las formas de obtener información. Sin tecnología de recopilación de datos, la investigación no tiene sentido. Estas técnicas conducen a la verificación de las cuestiones planteadas. Cada tipo de investigación determinará la técnica o método que se utilizará y cada técnica determinará las herramientas y los medios que utilizará.

En el proceso de levantamiento de la información estaremos utilizando técnicas asociadas a las entrevistas, encuestas, conversaciones y otras técnicas afines a la recolección de información como la documentación y registros, tanto interna a la empresa objeto de estudio y externas como es el caso de las empresas del sector financiero.

De igual forma usaremos técnicas de análisis financiero debido a que estaremos revisando en detalles los estados financieros para los años de interés.

2.1.4. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Mitigar el impacto de la falta de acceso financiamiento en las

MIPYMES a través de la optimización del proceso de selección en la empresa El Patio FC, S.R.L.

Objetivos específicos

- Ilustrar a través de datos estadísticos la importancia de las MIPYMES en la economía y las características particulares de estas.
- Examinar las normas, leyes y decretos aplicados a las MIPYMES y establecer como inciden es las flexibilizaciones de financiamiento.
- Evaluar los desafíos que enfrentan las MIPYMES al momento de optar por financiamiento y las opciones disponibles en el mercado.
- Proponer un plan estratégico que permita al Patio FC escoger la opción de financiamiento económico más optima que se ajuste a sus necesidades y sirva de ejemplo para las MIPYMES del sector.

2.2. Generales de la empresa El Patio FC S.R.L

2.2.1. Reseña Histórica.

El Patio FC S.R.L, es una microempresa de comida rápida iniciada en el 27 de febrero del 2015 y formalizada el 9 de mayo del 2018. Como actividad se dedica principalmente a la elaboración de alimentos y bebidas, así como también a servicios de buffet y comidas empresariales. Esta empresa se distingue por la calidad, frescura e higiene con que prepara los productos y la relación estrecha que existe entre su costo beneficio, cualidades que le han permitido colocarse en un importante sitio en la zona oriental.



Figura 14. Logo El Patio FC, S.R.L.

Actualmente ofrece sus servicios en El Almirante, Villa Carmen y Cancino, cubriendo unos de los polígonos microempresariales más importantes de la zona oriental.

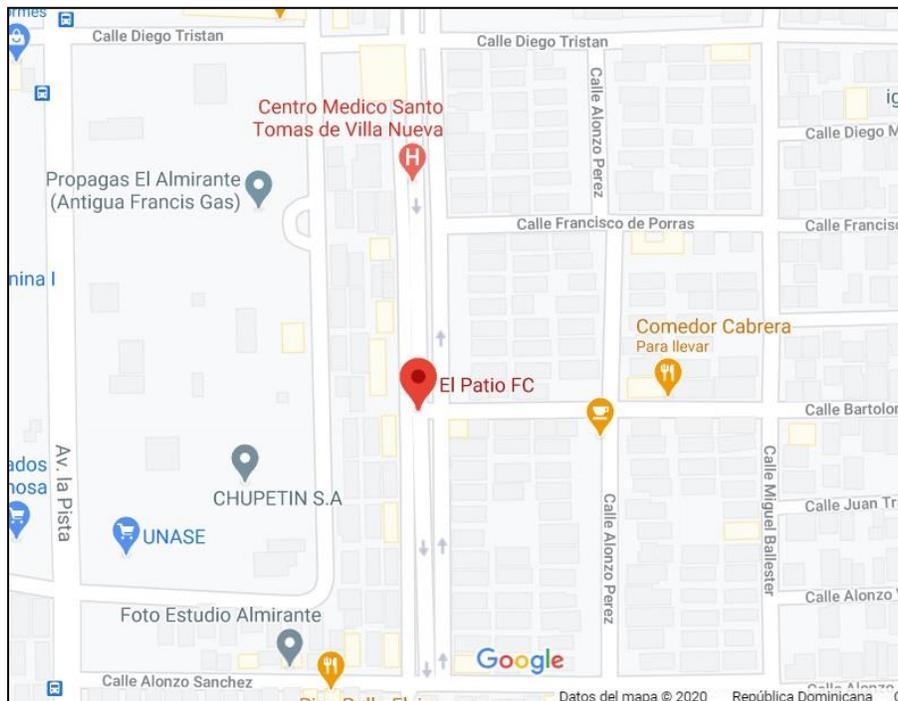


Figura 15. Mapa de ubicación geográfica de El Patio FC, S.R.

Fuente: Google Maps.

Misión

Crear las mejores comidas rápidas con el más alto nivel de sabor, higiene y calidad para complacer el gusto y preferencia de todos nuestros clientes en la zona oriental y ofrecer un lugar para pasarla bien en familia.

Visión

Ser la primera opción del consumidor al momento de pensar donde ir a compartir en familia y disfrutar de la mejor comida rápida en Santo Domingo Este en donde el cliente reciba un servicio excepcional en un ambiente seguro e higiénico.

Valores

- Compromiso
- Calidad
- Honestidad
- Integridad
- Responsabilidad

2.2.2. Organigrama.

El Organigrama de El Patio FC S.R.L, se clasifica por su naturaleza tipo micro administrativo, ya que es una sola organización y se refiere a ella de forma global mencionando las áreas que las conforman, tal como se muestran en la siguiente figura No 15.

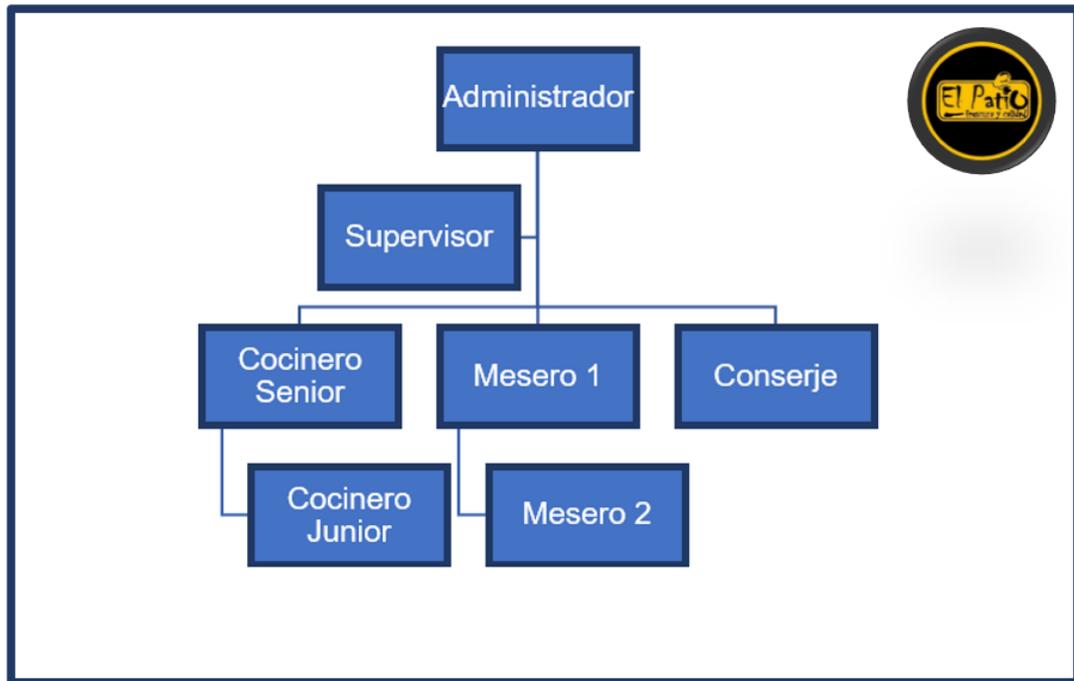


Figura 16. Organigrama Patio FC.

2.2.3. El Patio FC como MIPYME.

Las microempresas son actividades económicas de pequeña escala categorizadas por las leyes de cada país o región. El volumen está determinado por el número de empleados y/o determinado por el volumen de ventas al año. Las microempresas suelen tener entre 1 y 10 empleados como máximo los cuales representan el 75.35% del total de las MIPYME y pueden trabajar en cualquier sector, ya sea industrial, comercial o de servicios. En el caso del Patio FC, cuenta con siete (7) empleados, los cuales son: un administrador, un supervisor, dos cocineros, dos meseros y un conserje. Su actividad económica pertenece al sector comercial el cual representa el 46% de las actividades en que se desarrollan las MIPYMES en el país.

2.3. Situación Financiera El Patio FC, S.R.L.

El estado financiero de una empresa se basa en el diagnóstico de un agregado de variables contables que permiten evaluar el desempeño de la empresa para tomar decisiones orientadas a la resolución de problemas. Para diagnosticar el estado financiero de una empresa, es necesario iniciar con un balance (también llamado estado financiero). Asimismo, se deben considerar estos tres conceptos: solvencia, estabilidad y productividad.

2.3.1. Balance General del Patio FC.

A continuación, se muestra el balance general de la empresa El Patio FC, S.R.L. para los años 2018 y 2019.

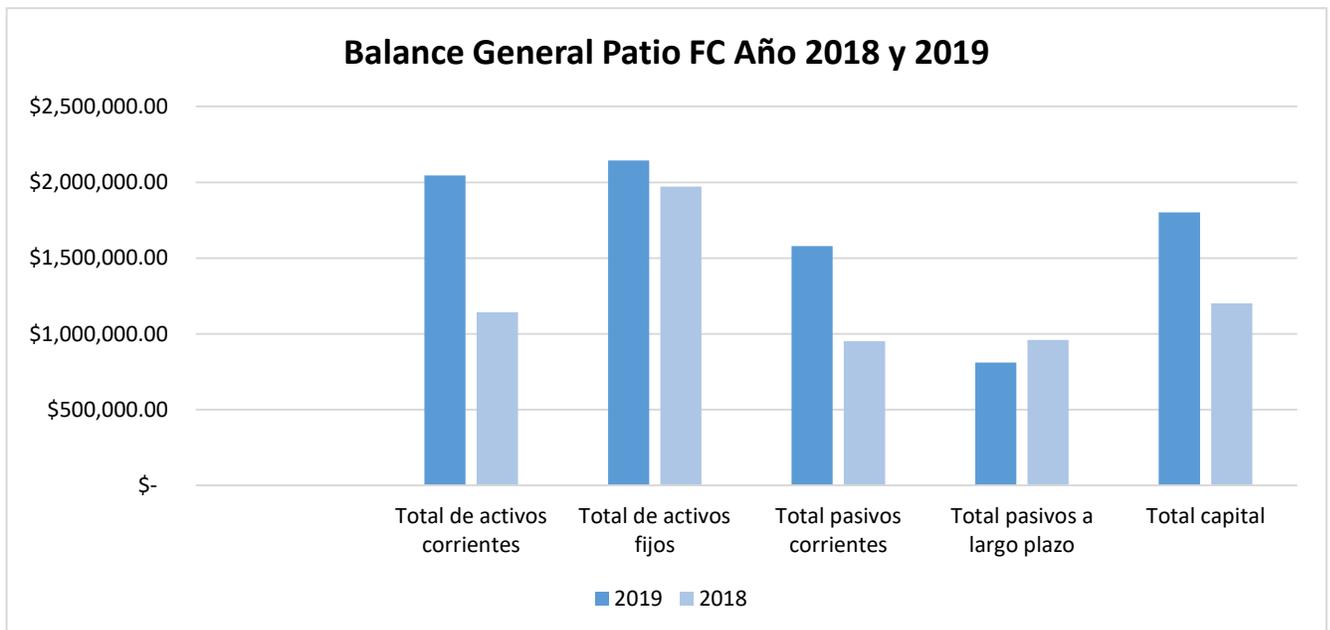


Figura 17. Balance General Patio FC, año 2018 y 2019. Elaboración propia

Como muestra el gráfico, el total capital aumentó de RD\$1,200,805 a RD\$1,801,736 lo que representa un aumento del 50%, esto debido al aumento de las ventas en el año 2019 por las inversiones hechas por medio de préstamo.

2.3.2. Estado de Resultado del Patio FC.

Es un estado financiero dinámico puesto que provee información que concierne a un ciclo. En este estado se especifican los logros obtenidos (ingresos) por la gestión de la empresa en un periodo fijo y el esfuerzo realizado (costos y gastos) para alcanzar dichos logros. La figura No. 17 presenta el estado de resultado del Patio FC, del periodo comprendido al 31 de diciembre de 2019 y 2018.

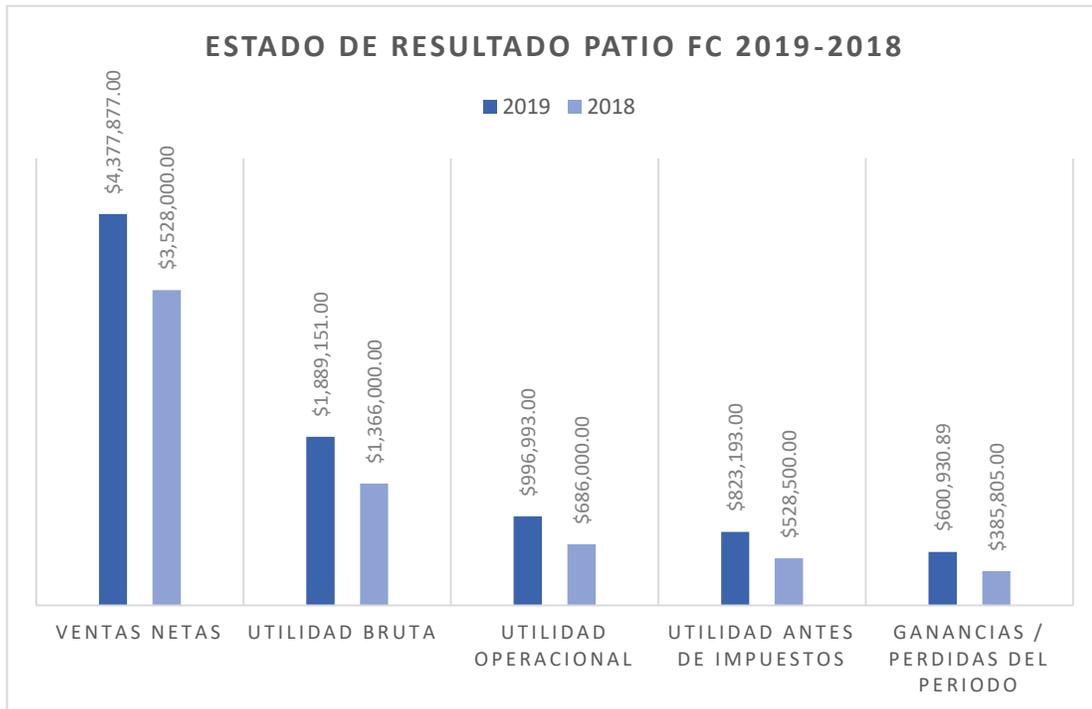


Figura No. 18. Estado de Resultado El Patio FC. Fuente: Elaboración propia obtenido de Patio FC, S.R.L.

Se puede apreciar que las ventas aumentaron un 24% en el 2019 y de igual forma las ganancias con un aumento del 55.76% (RD\$600,930.89) en comparación con las ganancias del 2018 (RD\$385,805.00). La razón principal del aumento se debe a las ventas del delivery abarcando más zonas de influencia provocando el aumento.

2.3.3. Estado de Patrimonio de los Accionistas del Patio FC.

El objetivo es explicar todos los cambios en estos períodos

específicos y comparar el inicio y el final del saldo del patrimonio de la empresa. En la tabla No, 2, se presenta el estado de patrimonio de los accionistas al 31 de diciembre 2019 y 2018.

El patrimonio de los accionistas al 31 de diciembre del 2018 se presenta en RD\$815,000, mientras que para el 31 de diciembre del 2019 asciende a RD\$1,801,736 el cual representa un aumento del patrimonio del 121%.

Tabla No, 2.

Estado de Patrimonio de los Accionistas al 31 de diciembre 2019 y 2018, Patio FC

Detalle	Capital Social	Reserva Legal	Ganancia / Pérdida Acumulada	Patrimonios de los accionista
Saldo al 31 de Diciembre de 2018	100,000		715,000	815,000
Ganancias / Pérdida neta del periodo			528,500	528,500
Impuesto Sobre la Renta			(142,695)	(142,695)
Saldo al 31 de Diciembre de 2018	100,000	-	1,100,805	1,200,805
Resultado neto del periodo			823,193	823,193
Impuesto Sobre la Renta			(222,262)	(222,262)
Saldo al 31 de Diciembre de 2019	-	-	600,931	1,801,736

Fuente: Elaboración propia obtenido de Patio FC, SRL.

2.3.4. Estado de Flujo de Efectivo del Patio FC.

Este brinda información importante para los gerentes de negocio y se genera en base a la necesidad de determinar la salida de recursos en un momento dado, así como análisis predictivo para la toma de decisiones en actividades financieras, operativas, administrativas y comerciales. La tabla No, 3 a continuación, muestra un resumen del Estado de Flujo de efectivo de la empresa El Patio FC S.R.L.

Tabla No, 3.

Estado de Flujo de Efectivo El Patio FC.

Estado de Flujo de Efectivo Al 31 de diciembre de 2019 y 2018		
Actividades de Operación	2019	2018
Resultado Neto	\$ 600,930.89	\$ 385,805.00
Total de ajustes	\$ (36,455.00)	\$ 144,516.07
Efectivo neto provisto en las actividades de operación	\$ 574,675.89	\$ 545,063.07
Efectivo neto usado en las actividades de inversión	\$ (183,404.00)	\$ (523,170.00)
Efectivo neto provisto en las actividades de financiamientos	\$ (150,000.00)	\$ (215,452.00)
Efectivo al Final del Año	\$ 409,319.89	\$ 168,048.07

Fuente: Elaboración propia obtenido de Patio FC, SRL.

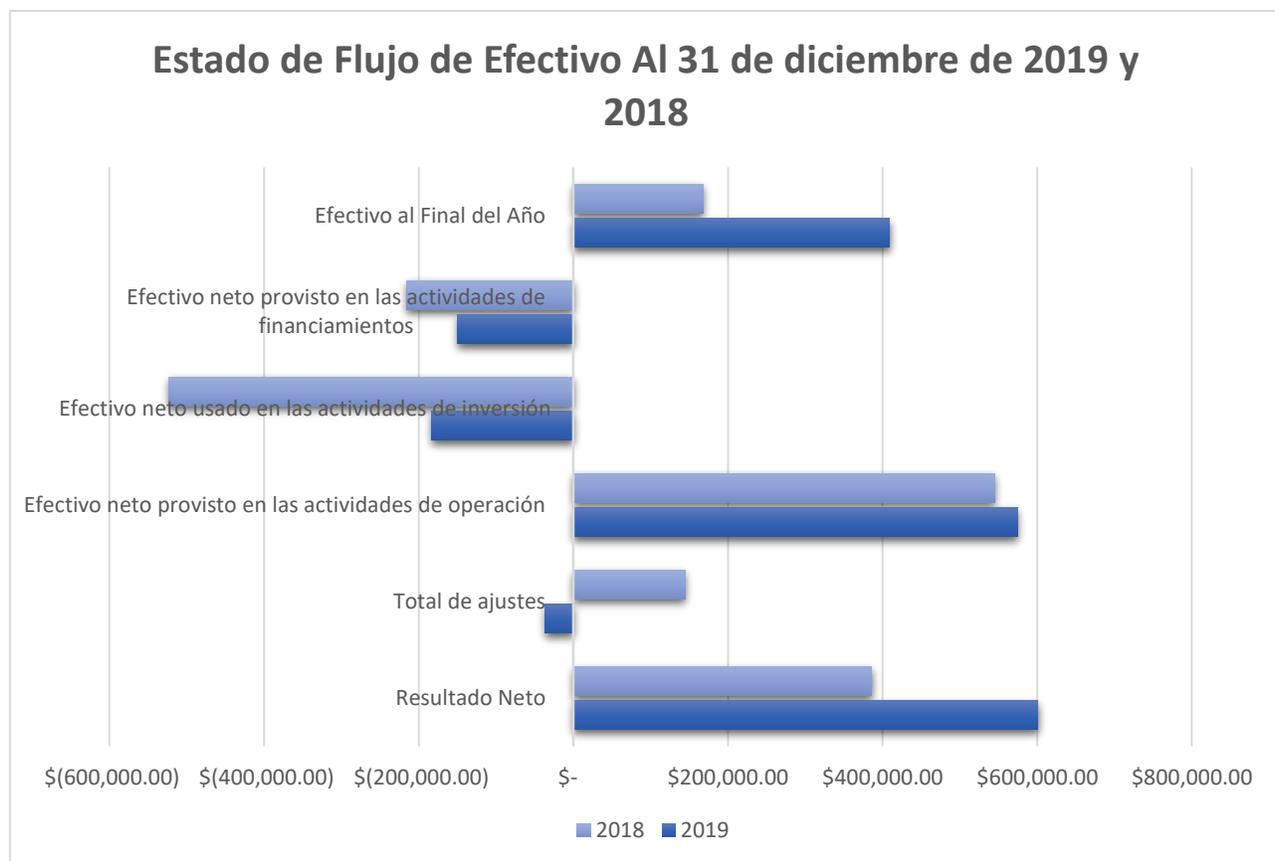


Figura 19. Estado de Flujo de Efectivo al 31 dic 2019 y 2018.
Fuente: Elaboración propia obtenido de Patio FC, SRL.

2.4. Análisis de las razones financieras de El Patio FC

2.4.1. Endeudamiento activo.

La empresa El patio FC, S.R.L. está trabajando con 57% y 61.42% de recursos de terceros. Evidenciando que la empresa tiene un nivel de endeudamiento alto debido a que por ser una nueva empresa se ha visto en la necesidad de adquirir nuevos equipos e instrumentos de trabajo con el objetivo de impulsar su crecimiento. Bajo este escenario existe la posibilidad de que no pueda obtener nuevos préstamos que le permitan continuar expandiendo sus operaciones.

Indicador de solvencia - Endeudamiento activo		2019	2018
Nivel de endeudamiento	Total Pasivos	2,388,226	1,911,768
	Total Pasivos y Patrimonio	4,189,962	3,112,573
		57.00%	61.42%

Figura 20. Nivel de Endeudamiento Activo.

2.4.2. Indicador de solvencia.

Mide el % que representan los pasivos sobre las ventas. Que ingresos de ventas tengo para solventar las deudas. De mis ingresos dar el 54.55% y 54.19% para hacer frente a los pasivos.

Indicador de solvencia		2019	2018
Pasivos/Ventas netas	Total Pasivos	2,388,226	1,911,768
	Ventas netas	4,377,877	3,528,000
		54.55%	54.19%

Figura 21. Pasivos / Ventas netas.

La regla 50/40/10, establece que lo recomendable es destinar 50% de ingresos a los gastos fijos, el 40% al pago de obligaciones fijas y 10% destinado a inversiones financieras. En el caso del Patio FC S.R.L este indicador de solvencia como se muestra en la figura No. 20 que para el 2018 fue de 54.19% y aumento para el 2019 con 54.55%, indica que El Patio FC tiene la mayor parte de sus ingresos procedentes de sus ventas comprometidos para honrar sus deudas financieras.

2.4.3. Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo.

Este indicador muestra donde se encuentran concentrados los pasivos a corto plazo. Se puede decir que el Patio FC, S.R.L. como muestra la figura No. 21, presentó para el año 2019 un 66.08% a corto plazo y el 33.92% a largo plazo y para el 2018 un 49.78% de sus obligaciones a corto plazo y el 50.22% a largo plazo, esto representa un incremento de un 16.3% en las obligaciones a corto plazo lo cual debe poner atención pues pudiera

ocasionarle problemas financieros por lo cual la empresa debe reconsiderar buscar un mejor financiamiento con una tasa más óptima. Fue identificado durante la evaluación que la empresa El Patio FC S.R.L. se ha financiado con préstamos personales con tasas no preferenciales perdiendo la oportunidad de financiarse con préstamos comerciales orientados a la MIPYMES con tasas más atractivas.

Indicador de endeudamiento		2019	2018
Concentración del Endeudamiento a Corto Plazo	Pasivos corrientes	1,578,226	951,768
	Total de Pasivos	2,388,226	1,911,768
		66.08%	49.78%

Figura 22. concentración del Endeudamiento a Corto Plazo.

2.4.4. Concentración de las Obligaciones Financieras.

Este indicador muestra donde se encuentran concentrados los pasivos a corto plazo. En la figura No. 23 se muestra que el Patio FC, S.R.L. presentó para el año 2019 un 33.92% a largo plazo y el 66.08% a corto plazo y para el 2018 un 50.22% de sus obligaciones a largo plazo y el 49.78% a corto plazo, esto representó una reducción de un -16.3% en las obligaciones a largo plazo, la empresa debe considerar si dispone de los recursos económicos para honrar los pasivos a largo plazo.

Indicador de endeudamiento		2019	2018
Concentración de las Obligaciones Financieras	Pasivos a Largo Plazo	810,000	960,000
	Total de Pasivos	2,388,226	1,911,768
		33.92%	50.22%

Figura 23. Concentración de las Obligaciones Financieras.

Se pudo identificar que la totalidad de los préstamos de El Patio FC S.R.L. están compuestos por préstamos personales y periodo de amortización

para este tipo de préstamos son más cortos en comparación de los préstamos comerciales.

2.4.5. Razón de deuda financiera al Capital contable.

Este indicador muestra que por cada peso invertido en capital contable común la deuda solo representa un 44.96% para el 2019 y un 79.95% para el 2018. Esta relación muestra una mejora en la deuda financiera al capital contable ya que para el 2019 se encuentra por debajo del 50% de financiamiento con deudas. (Ver figurara No. 24). Esto corrobora con los resultados de indicadores previos pues muestra que para el año 2019 se encontraba comprometido con cerca de la mitad del capital contable, mientras que para el 2018 estuvo aproximado a la totalidad.

Indicador de endeudamiento		2019	2018
Razón de deuda financiera al Capital contable	Deudas financieras	810,000	960,000
	Capital contable	1,801,736	1,200,805
		44.96%	79.95%

Figura 24. Razón de deuda financiera al capital contable.

2.4.5. Impacto de la Carga Financiera.

Muestran de manera porcentual lo que representan los expendios financieros (intereses) referentes a las ventas y/o ingresos de las actividades operacionales para el mismo período, se puede decir, que permiten establecer la incidencia o impacto que representan los gastos financieros operativos sobre los ingresos de la empresa. Desde otra perspectiva, la carga financiera es el porcentaje de los ingresos corrientes que debemos destinar para cubrir los gastos financieros de la empresa.

Indicador de gestión		2019	2018
Impacto de la Carga Financiera	Gastos Financieros	166,000	152,000
	Ventas netas	4,377,877	3,528,000
		3.79%	4.31%

Figura 25. Impacto de la Carga Financiera.

Los intereses generados por las deudas financieras representaron 3.79% para el 2019 y 4.31% para el 2018 del total de las ventas. Esta situación pudiera ser mejorada con la obtención de financiamientos óptimos que cuenten con mejores facilidades y tasas.

2.4.6. Cobertura de Intereses.

El índice de cobertura de intereses está relacionado con los activos en la cuenta de resultados y el balance. Esta información nos dice que la empresa es capaz de pagar deudas. La figura No. 26 dice que la utilidad neta es RD\$0.28 y RD\$0.39 por encima de cada peso de interés pagados por los préstamos. Se recomienda que la empresa debe renegociar sus préstamos y optar por mejores tasas de financiamiento para obtener mejor provecho de los financiamientos.

Indicador de gestión		2019	2018
Cobertura de Intereses	Gastos Financieros	166,000	152,000
	Utilidad neta	600,931	385,805
		0.28	0.39

Figura 26. Cobertura de intereses.

2.5. Diagnóstico de la Empresa

Después de realizar una entrevista con los dueños y administradores de El Patio FC, y los resultados de los análisis financieros, observamos y validamos lo siguiente:

Existe evidencia de que la empresa está fuertemente endeudada porque, como empresa nueva, es necesario adquirir nuevos equipos y herramientas operativas para promover su crecimiento y está utilizando el 61.42% de los recursos de terceros. En este caso, es posible que no pueda obtener nuevos préstamos y continuar expandiendo su negocio. La empresa cuenta con préstamos de tipo personal, con tasas muy altas comparadas con un préstamo tipo comercial o enfocado en MIPYMES. El índice de solvencia

es del 54.55%, lo que indica que la mayor parte de los ingresos por ventas de la empresa se utiliza para pagar su deuda financiera.

Si la empresa tiene un alto nivel de deuda, no obstante, tiene suficientes ganancias brutas para soportar la carga de la deuda, habrá menos problemas de deuda. Sin embargo, si la empresa tiene que gastar un alto porcentaje de su margen de beneficio operativo en gastos de deuda, la situación se volverá inadmisibles e incluso puede llevar a la quiebra, al menos que, se reduzcan los costos y se opte por otra fuente de financiamiento con menores costos.

Para llevar un excelente control en las finanzas es necesario políticas internas para lograrlo, lo que la empresa no cuenta de ningún tipo, en especial de financiamiento. La empresa es administrada de manera empírica según lo mejor que sus capacidades y educación secundaria le permiten. Los controles y registros contables son débiles como resultado de los antes mencionado; no dispone de crédito bancario y/o financiero comercial fruto de que todas sus operaciones han sido manejadas hasta la fecha a manera personal, es decir, a nombre de uno de los propietarios ocasionando que estos préstamos no cuenten con los beneficios y facilidades que se otorgan a las MIPYMES.

Desconocían de las facilidades e instituciones disponibles para la obtención de financiamiento con tasas más atractivas.

Capítulo 3: Propuesta Del Plan Estratégico De Una Alternativa Óptima De Financiamiento

CAPITULO 3: PROPUESTA DEL PLAN ESTRATEGICO DE UNA ALTERNATIVA ÓPTIMA DE FINANCIAMIENTO

El ambiente empresarial se ha tornado complejo con el tiempo, lleno de vitalidad e incertidumbre, haciendo a la empresa más vulnerable y, al mismo tiempo, brindando oportunidades de desarrollo más favorables. Realizar una planificación estratégica permite a la empresa adaptarse y responder al mercado en constante cambio, y desarrollar y conservar un ajuste viable entre objetivos, recursos y oportunidades. Por tanto, a nivel empresarial, podemos definir la estrategia como un conjunto de decisiones integrales que pueden permitir a la empresa obtener mejores resultados a largo plazo (habitualmente de 3 a 5 años), aunque la tendencia actual es a reducirla.

Independientemente del campo al que pertenezca la empresa, la empresa debe competir a nivel regional e internacional. Por eso, toda organización quiere tener éxito, y de esta manera espera obtener un mayor nivel de productividad y calidad, hacerla competitiva, mejorar el desempeño global y alcanzar las metas y objetivos determinados.

3.1. Plan estratégico de Financiamiento

La financiación se puede obtener a través de diferentes herramientas o servicios, como son, crédito, subvenciones, garantías, capital riesgo, factoraje, etc. Para todo emprendedor es importante entender estas herramientas y aprender a elegir las según las ventajas de cada situación. El objetivo general del plan estratégico de financiamiento para El Patio FC es, mantener una estructura financiera óptima y un nivel de apalancamiento adecuado, es decir, maximizar y optimizar el margen de apalancamiento mediante la correcta elección del financiamiento.

Para cumplir con el objetivo financiero se presentan las siguientes iniciativas:

- Indagar y evaluar diversas fuentes de financiamiento.
- Elegir la fuente de financiamiento con el menor costo financiero.
- Crear políticas financieras para la optimización de estrategias de financiamiento.

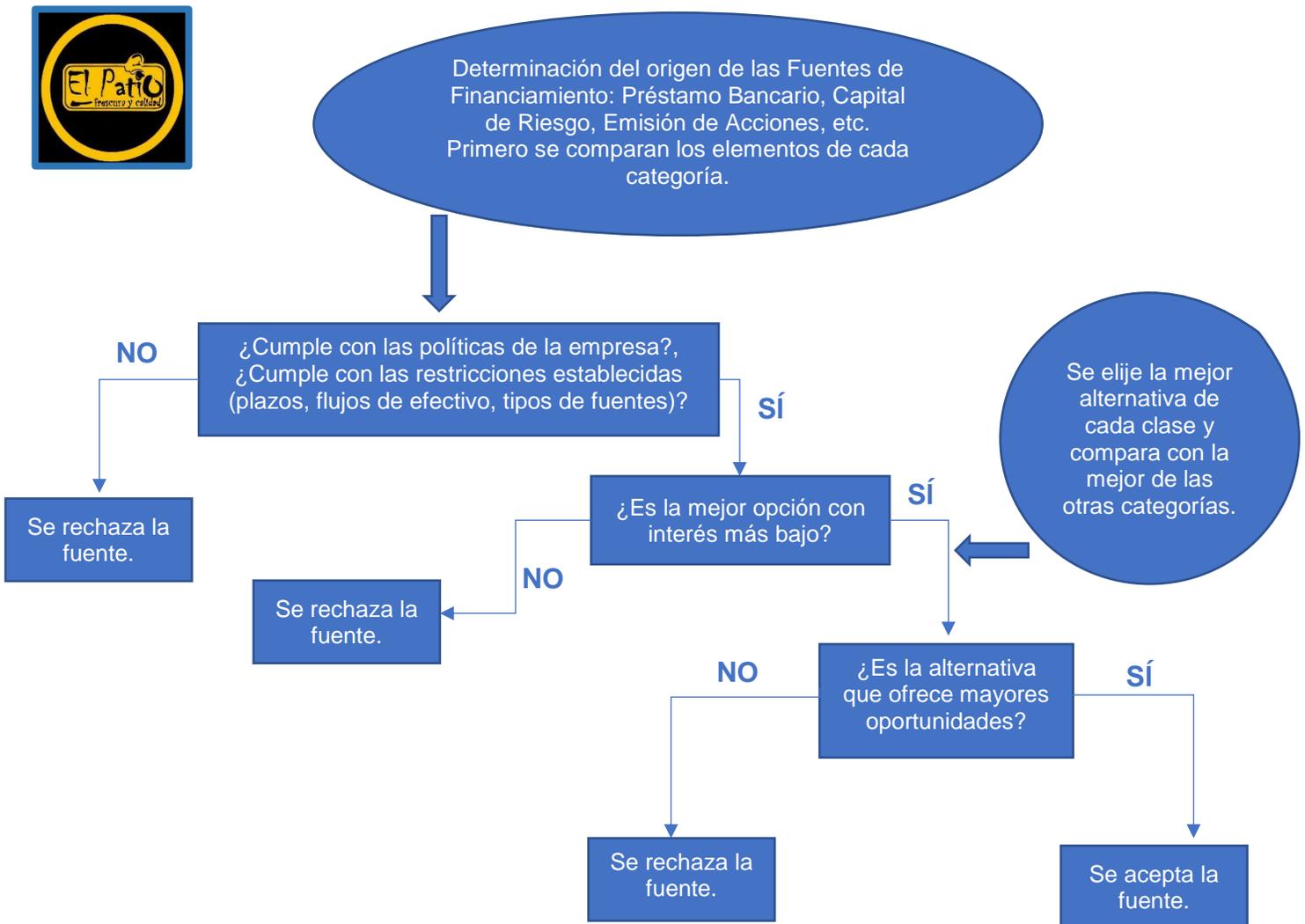
3.1.1. Criterios de selección de financiamiento.

A la hora de definir la adquisición de productos financieros, es importante comprobar cada uno de los criterios que se tendrán en cuenta para definir la opción que se adapte a las mejores posibilidades de financiación de la empresa. Los criterios para que la empresa El Patio FC elija la fuente de financiamiento que utilizará se pueden resumir en tres elementos primordiales: plazo, costo financiero y posibilidad de obtener financiamiento.

Entre los criterios a considerar están los siguientes: evaluar las condiciones crediticias básicas; entre ellas, la revisión de tipos de interés, plazos de crédito y plazos de amortización es fundamental. Evaluar la posibilidad de pagos irregulares proporcionados por el método de crédito y la posibilidad de pagar deudas en un tiempo menor al inicialmente acordado; esto puede reducir la carga de los costos crediticios, especialmente la carga de las tasas de interés. Estimar la capacidad de acometer la inversión inicial con el fin de obtener productos de financiamiento con la finalidad de evitar afectar la liquidez del prestatario o generar capital insuficiente. A continuación, se muestra el diagrama diseñado para que El Patio FC elija la mejor fuente de financiamiento mediante sus criterios y políticas:

3.2. Análisis comparativo de las fuentes de financiación.

Existen fuentes de financiamiento para las Mipymes en el país, tanto públicas como privadas, que atienden a las empresas. De acuerdo con el diagrama diseñado para la elección de las fuentes de financiamiento en base a los criterios, se realiza la comparación para una mejor elección; las principales instituciones que otorgan servicios financieros a las Mipymes son las siguientes:



Instituciones Públicas:

- BanReservas
- Banca Solidaria

Instituciones Privadas:

- Banco Popular Dominicano
- Banco BHD León
- Banco Santa Cruz
- Banco Caribe
- Banco BDI
- Banco Ademi
- Scotiabank
- Bancamerica
- Asociación Popular de Ahorros y Préstamos
- Asociación La Nacional

A continuación, en la tabla no. 4, se presenta una comparación de las instituciones públicas que ofrecen prestamos enfocados a las Mipymes que aplica El Patio FC para ampliar capital operacional, expandir operaciones, adquirir nueva maquinaria o equipo, comprar y mejorar bienes raíces, adquisición de vehículos comerciales y cualquier necesidad.

Tabla 4. Fuente de financiamiento institución pública, Rep. Dom.

Fuente de financiamiento institución pública							
Institución	Tasa % Anual	Monto Mínimo RD\$	Monto Maximo RD\$	Plazo Mínimo (Meses)	Plazo Maximo (Meses)	Garantía	Comentarios
Banco Del Reservas	11.80	25,000.00	25,000,000.00	6	72	SI	Facilidades con Seguros BanReservas Rápida aprobación.
Promipyme (Banca Solidaria)	8	3,000.00	7,000,000.00	4	72	NO	Incluye seguro de vida y no tiene penalidades por pago anticipado. Incluye asesoramiento financiero

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las instituciones financieras.

El banco del reservas y la banca solidaria son las instituciones públicas o estatales que ofrecen préstamos para las MIPYMES, la tabla muestra la tasa anual, los montos mínimos de los préstamos y los plazos disponibles según la necesidad. En esta comparación se puede observar que la tasa de Banca Solidaria es la más baja y no se necesitan garantías para obtener un préstamo. A demás incluye seguro de vida y asesoramiento financiero para una mejor inversión. El banco del reservas posee mayor monto máximo en comparación con banca solidaria, aunque se necesita garantías, la tasa puede bajar dependiendo del valor de la garantía.

La siguiente tabla presenta las instituciones privadas que ofrecen prestamos financieros a las MIPYMES:

Tabla 5. Fuente de financiamiento institución Privada
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las instituciones.

Fuente de financiamiento institución Privada							
Institución	Tasa % Anual	Monto Mínimo RD\$	Monto Maximo RD\$	Plazo Mínimo (Meses)	Plazo Maximo (Meses)	Garantía	Comentarios
Banco Popular	16.50	50,000		12	180	SI	Incluye gastos legales, penalidad por pago anticipado.
Banco BHD León	17.50	25,000	20,000,000	12	180	SI	Incluye gastos legales
Banco Santa Cruz	13.50	500,000	3,000,000	12	48	Puede variar	La empresa debe tener un mínimo de 24 meses de estar operando.
Banco Caribe	13.25	50,000		6	72	SI	
Banco BDI	15.35	50,000		12	60	Puede variar	Aceptando pagos extraordinarios.
Banco Ademi	19.00	3,000		12	60	SI	Mobile App., Acceso 24/7 al internet banking
Scotiabank	14.95	10,000		6	60	Puede variar	
Bancamerica	17.00	500,000	10,000,000	12	72	Puede variar	Gastos legales
Asociación Popular de Ahorros y Préstamos	14.50	500,000		12	36	NO	Permite abonos extraordinarios a capital de forma ilimitada. Seguro de vida
Asociación La Nacional	22.00	10,000	5,000,000	6	36	SI	Financiamiento hasta el 80% del valor de la garantía. Gastos de cierre. Incluye seguro de vida

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de las instituciones.

Tomando en cuenta los criterios previamente mencionados, tales como tipo de interés, plazos y la posibilidad de obtener el financiamiento, requisitos necesarios para aplicar y, las condiciones de financiamiento que posee El Patio FC como es préstamo de tipo personal con una tasa elevadas, se considera como mejor opción, optar por financiamiento con la institución pública Banca Solidaria (Promipyme), la cual tiene la tasa más baja del mercado con un 8% anual, con plazos de pago que van desde 4 a 72 meses. Además de las facilidades de pago y tasa baja, ofrecen asesoría financiera para un mejor manejo de las finanzas de la empresa.

Tomando en consideración las tasas de interés identificadas y el préstamo actual tomado por el Patio FC, se realizó una tabla comparativa visualizando las diferentes cuotas e intereses con cada una estas fuentes.

Tabla 6. Comparativo Cuotas

Comparativo Cuota								
Entidad de intermediación Financiera	Monto RD\$	Tasa (%)	Plazo	Monto cuota	Importe total intereses	Costo total del préstamo	Costo total deuda	
Privado	BHD León (ACTUAL)	960,000	21.00%	60	25,971	598,274	\$ 1,558,274	38.39%
	BPD	960,000	16.50%	60	23,601	456,068	\$ 1,416,068	32.21%
	Santa Cruz	960,000	13.50%	60	22,089	365,367	\$ 1,325,367	27.57%
	Banco Caribe	960,000	13.25%	60	21,966	357,960	\$ 1,317,960	27.16%
	Banco BDI	960,000	15.35%	60	23,015	420,905	\$ 1,380,905	30.48%
	Banco Ademi	960,000	19.00%	60	24,903	534,176	\$ 1,494,176	35.75%
	Scotiabank	960,000	14.95%	60	22,813	408,789	\$ 1,368,789	29.86%
	Bancamerica	960,000	17.00%	60	23,858	471,508	\$ 1,431,508	32.94%
	APAP	960,000	14.50%	60	22,587	395,229	\$ 1,355,229	29.16%
	ALNAP	960,000	22.00%	60	26,514	630,849	\$ 1,590,849	39.65%
Público	BanReservas	960,000	11.80%	60	21,258	315,466	\$ 1,275,466	24.73%
	Promipyme (Banca Solidaria)	960,000	8.00%	60	19,465	207,920	\$ 1,167,920	17.80%

Elaboración propia.

En la tabla 6 se presenta el préstamo actual que posee el Patio FC con la entidad financiera BHD León con tasa y facilidades de préstamo tipo persona a nombre de uno de los propietarios, y se compara con las alternativas identificadas para MIPYMES, mostrando el monto de la cuota mensual, la tasa anual, la cantidad de intereses a pagar con cada una de las propuestas y el costo total del préstamo. Comparando las condiciones actuales con Promipyme (Banca Solidaria), se comprueba que renegociando la deuda tendría una reducción en el préstamo de RD\$390,353, representado un ahorro a El Patio FC. S.R.L. de un ahorro del 25% del costo total del préstamo.

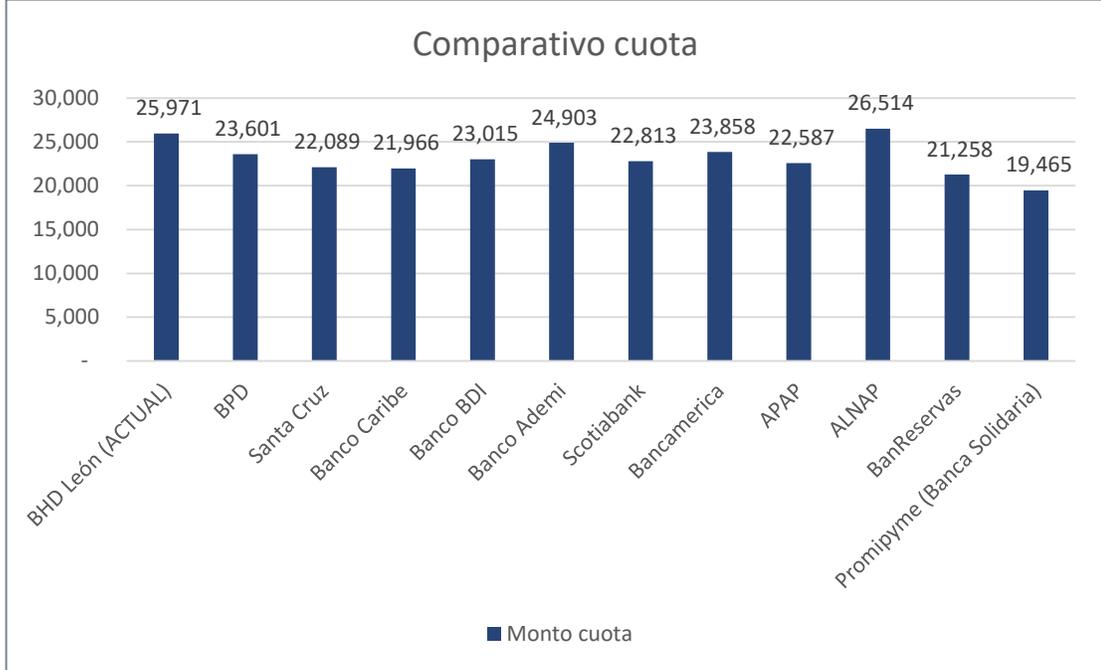


Figura 28. Comparativo de cuotas según la tasa de interés.

La figura 28 presenta una comparativa grafica de las diferentes cuotas mensuales de cada una de las entidades de intermediación financiera, en el caso actual, el Patio FC paga una cuota mensual de RD\$25,971 mientras que con la opción de Banca Solidaria pagaría RD\$19,465 una disminución de RD\$6,505 en cada cuota pagada en base mensual durante la vida del préstamo.

Banca Solidaria es un programa profesional de microfinanzas creado por el presidente Danilo Medina en 2012. Su principal objetivo es promover las finanzas y la educación financiera que apoye a los microempresarios. Es el plan principal del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROMIPYME), que es una agencia autónoma inscrita en el Ministerio de Industria y Comercio (MIC), liderada por una junta directiva presidida por el ministro de la agencia, y BanReservas participa activamente como mediador financiero de los fondos, implementados mediante convenios firmados al efecto.

Banca Solidaria apuesta por la captación y mejora de los talentos de gestión y operación teniendo un compromiso con el desarrollo social de la nación. Considerando que los recursos humanos son vitales para el éxito de la organización. En este sentido, el oficial comercial desempeña un papel clave en el crecimiento y desarrollo de los beneficiarios, apoyando para mejorar la administración, organización y gestión financiera.

Los objetivos que implementa el Programa Banca Solidaria son los siguientes:

- Como política social para desarrollar y crear oportunidades de empleo y lograr la inclusión financiera, proporcionar préstamos para promover el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.
- Brindar servicios de educación financiera y asistencia técnica a los propietarios de estas unidades productivas.
- Promover y constituir grupos solidarios con la participación y coordinación de líderes comunitarios y asociaciones de vecinos.
- Fomentar e incentivar la cultura del Ahorro.
- Apoyar el espíritu emprendedor y el desarrollo empresarial de las mujeres jefas de hogar.
- Estimular la solidaridad en los barrios y comunidades.

Estos objetivos han traído cambios revolucionarios a las micro y pequeñas empresas al brindar a miles de emprendedores y pequeñas empresas del país préstamos a la tasa de interés más baja del mercado, favoreciendo a la creación de empleo y mejorando la calidad de vida.

Otras posibilidades de financiamiento por la que puede optar El Patio FC son:

- Incorporar un nuevo socio a la empresa y vender acciones para resguardar el capital no suscrito.
- Incrementar el capital social mediante la participación de uno o más

socios.

En estas dos opciones de aumento de capital, estos terceros estudiarán si el negocio puede ser rentable para realizar un aporte, por lo que es conveniente preparar estados financieros formales para visualizar el futuro del negocio.

3.3. Diseño Políticas Financieras El Patio FC.

La política financiera es fundamental para el desarrollo de las micros y pequeñas empresas. Las percepciones de los acreedores, inversores financieros y compañías de seguros sobre la reputación y el perfil de riesgo de los clientes y la idoneidad de las garantías proporcionadas pueden afectar el acceso a los mercados financieros. Por tanto, formular y diseñar políticas financieras es fundamental para el Patio FC, de este modo pueda mantener una buena salud financiera, de manera que se puedan obtener distintas oportunidades de financiación para el desarrollo de la empresa.

El diseño de estas políticas debería estar orientado a alcanzar los siguientes objetivos:

1. Asegurar la disponibilidad de financiación.
2. Tener un gerente financiero bien capacitado: el papel de un gerente financiero es crucial para la empresa. La ejecución inadecuada de las decisiones financieras o la inversión de capital inadecuada pueden conducir a complicaciones graves e incluso a la quiebra.
3. Realizar un análisis periódico de los indicadores financieros: esto le permite medir los aspectos económicos clave de la empresa. Los ratios más importantes son la rentabilidad económica y financiera de la empresa, la generación de caja, el ratio de endeudamiento y la autonomía financiera.
4. Analizar los estados financieros de forma regular: el análisis de los estados financieros con el gerente financiero posibilitará el monitoreo

de la salud del negocio y confrontarlo con períodos anteriores o con la competencia.

5. Contar con fondos en situaciones de emergencia: Generalmente, se recomienda tener al menos 3 meses de gastos operativos como reserva. Este dinero no debe almacenarse en la empresa, únicamente en instrumentos financieros con fines de lucro.
6. Contar con una política de crédito: Se debe establecer un límite de crédito máximo para cada cliente y nunca se debe exceder.
7. Controlar el apalancamiento financiero: Este objetivo suele estar concerniente con el mantenimiento de un equilibrio adecuado entre deuda y capital. Más importante aún, es necesario evitar un endeudamiento excesivo, que traerá altos costos financieros y altos riesgos.
8. Pagar oportunamente a terceros: Al realizar pagos a acreedores o emisores, debe basarse en el sentido de oportunidad, la confianza, el cumplimiento de los acuerdos y la justicia; de esta manera se mantiene un buen crédito para posibles inversiones y se eliminan comisiones adicionales o cargos por mora.

En resumen, es el uso de información financiera, habilidades y métodos de gestión para aprovechar al máximo los recursos de la empresa. Una gestión financiera mejorada adecuadamente puede ayudar al Patio FC a:

- Gestionar competentemente los activos de la empresa.
- Invertir de manera inteligente y minimizar riesgos.
- Tener los medios para una ampliación futuro.
- Tomar la mejor decisión con respecto al **método de financiación de la empresa.**

Para lograr el objetivo fijado desde la estrategia corporativa, la directiva del Patio FC tiene la responsabilidad de cubrir una amplia gama de

funciones, debe supervisar lo siguiente:

- Adquirir capital idóneo para cubrir los activos requeridos por el negocio.
- Utilizar estrategias de marketing para obtener suficientes ganancias de las ventas de una manera consistente y predecible.
- Predecir las necesidades financieras del negocio.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En los últimos tiempos, los planes económicos han propuesto cambios organizados con el fin de buscar mayores niveles de bienestar social y conducidos por el crecimiento económico provocado por la combinación de actividades industriales, comerciales y de servicios en los que desenvuelven las MIPYMES. Por tanto, el financiamiento es la base de los recursos de la entidad para alcanzar el normal desarrollo de su negocio.

De acuerdo con los objetivos específicos, se concluye que:

Ilustrar a través de datos estadísticos la importancia de las MIPYMES en la economía y las características particulares de estas.

Las MIPYMES son la columna vertebral de la mayoría de las economías del mundo, aunque cuentan con un número reducido de trabajadores y una rotación media, juegan un papel fundamental en los países en desarrollo. Mediante datos estadísticos obtenidos de la encuesta nacional en el 2013 por la ONE, se mostró que existen 1.4 millones de pequeñas y medianas empresas en República Dominicana, que representan el 98% del total de empresas, lo que genera 2.16 millones de puestos de trabajo en la economía, equivalentes al 54.4% de la población activa en el mercado laboral y representa el 38.6% del PIB.

Examinar las normas, leyes y decretos aplicados a las MIPYMES y establecer como inciden en las flexibilizaciones de financiamiento.

La ley comienza con 17 consideraciones, destacando la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas para el desarrollo sostenible del país, su contribución al PIB, la creación de empleo y la contribución a la gobernanza nacional y la estabilidad social. También enfatizó el interés del gobierno en promover el desarrollo integral de estas empresas, ingresando al mercado de manera oportuna y en un entorno empresarial favorable. También muestra que el propósito de la ley es promover la

modernización de las empresas, la participación de las mujeres y el fortalecimiento de las instituciones. También han aumentado su interés en mejorar el acceso de estas empresas al crédito formal y sus capacidades de desarrollo.

Evaluar los desafíos que enfrentan las MIPYMES al momento de optar por financiamiento y las opciones disponibles en el mercado.

Se evaluaron los principales obstáculos para el financiamiento de las MIPYMES, entre los cuales están las limitaciones de los sistemas financieros, poco conocimiento de los programas disponibles por parte de las empresas y poco conocimiento financieros lo que hace que no tengan buen crédito para optar por financiamiento. Alrededor del 40% de las Mipymes tienen como principal obstáculo son la administración o gestión administrativa y el acceso al financiamiento, como es el caso del Patio FC Se presentaron las diferentes fuentes de financiamiento en el mercado como son, el capital de riesgo, capital semilla, el Micro Patrocinio, Inversor Ángel y Factoraje.

Proponer un plan estratégico que permita al Patio FC escoger la opción de financiamiento económico más optima que se ajuste a sus necesidades y sirva de ejemplo para las MIPYMES del sector.

Se diseñó un diagrama para el proceso de elección de las fuentes de financiamiento, lo cual permite una mejor visión en dicho proceso, destacando la importancia de crear políticas financieras para evaluar las opciones de financiación. Se presentaron mediante tablas, las instituciones que ofrecen servicios financieros a las MIPYMES, tanto públicas como privadas, expresando los requisitos y condiciones de cada una, eligiendo la más favorable para el Patio FC. Mediante una tabla comparativa se demostró la reducción del costo total del préstamo si se utiliza la mejor opción presentada en el cuadro comparativo, siendo esta reducción del 25% del costo del préstamo.

Además, se presentó como estrategia el diseño de políticas financieras para optimizar la elección de financiamiento, las cuales permiten una mejora de la gestión financiera de la empresa logrando identificar las mejores fuentes para financiar cada proyecto.

Teniendo en cuenta el interés de los socios de Patio FC S.R.L. en optimizar la estrategia de financiación y la continuidad del negocio de la empresa, se hacen las siguientes sugerencias:

Se recomienda que El Patio FC planifique el uso de la capacitación financiera que brinda el mercado financiero con el apoyo de instituciones designadas por el gobierno para atender al sector económico; el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, municipios locales e instituciones financieras cuentan con un mecanismo especial de aprendizaje en el tema para asegurar a los emprendedores que sean capaces de utilizar herramientas financieras como presupuestos y flujos de efectivo para evaluar programas comparativos para valorar los beneficios de las opciones de menor gasto, reduciendo y mitigando así el riesgo y el miedo de decidir expandir su negocio.

Se recomienda que la empresa determine secciones de clientes con potencial de crecimiento e invierta firmemente en diferentes aspectos de acuerdo con sus necesidades para posicionarse en estos segmentos y mantener su posición en otras secciones de mercado.

Con el fin de realizar un autoanálisis en profundidad del proyecto, evalúe las fortalezas y debilidades del proyecto y el estado del patrimonio del socio, y al mismo tiempo considere qué activos el propietario o el tercero provisto pueden utilizar como garantía.

Las micros, pequeñas y medianas empresas deben considerar ajustar su estructura de capital de la mejor manera para vincular mejor su deuda con su propio capital o patrimonio, y evitar ir a los extremos, para no afectar el valor que la empresa crea para los accionistas o así mismo, por su parte, su capacidad de captación de fondos, caja, capacidad de crecimiento y estabilidad a largo plazo.

Con todo, como lo señala la teoría del orden jerárquico, no existe una estructura de financiación modelo. Cada caso debe ser analizado específicamente, ya que cada empresa tomará distintas decisiones sobre sus fuentes de financiamiento de acuerdo con sus actividades y objetivos estratégicos.

LISTA DE REFERENCIAS

- Andbank. (2014). *Andbank*. Obtenido de <https://www.andbank.es:https://www.andbank.es/observatoriodelinversor/quienes-son-los-business-angels/#:~:text=Un%20Business%20Angel%20es%20una,accionarial%20y%20una%20ganancia%20futura>.
- Aristy Escuder, J. (2012). Determinantes del Exito de las PYMES en la República Dominicana. 526.
- Banco Central de la República Dominicana. (2020). *Resultados Preliminares de la Economía Dominicana*. Santo Domingo: Banco Central de la República Dominicana.
- Caballero, F. (2015). Solvencia. *Econopedia*.
- Calvo, M. (2019). *Caption by emburse*. Obtenido de www.captio.net: <https://www.captio.net/blog/los-estados-financieros-basicos>
- Castro, J. (2015). ¿Qué es un estado de flujo de efectivo y cuáles son sus objetivos? *CORPONET*.
- Caurin, J. (2016). *SerAutonomo.net*. Obtenido de <https://www.serautonomo.net/que-son-las-actividades-economicas.html#:~:text=Las%20actividades%20económicas%20son%20aquellos,la%20economía%20de%20un%20país>.
- Caurin, J. (2017). Retrieved from <https://www.emprendepyme.net/capital-semilla.html>

CEPAL. (2013). *El empleo en las MIPYMES*. CEPAL.

CEPAL. (2013). *Las pymes en el Mercosur; definiciones y primeras estimaciones*. Buenos Aires.

CONEP. (2019). *Sector Privado como motor del crecimiento en la República Dominicana*. Santo Domingo: Factor de Exito.

Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2016). *Informe Anual del CAME*. Buenos Aires: CAME.

Congreso Nacional de la República Dominicana. (28 de Julio de 2017). Ley No. 187-17. *Regimen regulatorio para el desarrollo y competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)*. Santo Domingo, Distrito Nacional, República Dominicana: Congreso Nacional de la República Dominicana.

Diario Expansion. (2015). Obtenido de www.expansion.kododcom: [http://www.expansion.kododcom/emprendedores-
empleo/emprendedores/2015/05/10/554ceefe22601db8458b4594.html](http://www.expansion.kododcom/emprendedores-empleo/emprendedores/2015/05/10/554ceefe22601db8458b4594.html)

Diccionario de Economía. (2016). *Diccionario de Economía*. Obtenido de www.eleconomista.es: [https://www.eleconomista.es/diccionario-de-
economia/factoring](https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/factoring)

Diego, C. (214). *Tipos de préstamos bancarios*. Obtenido de Economía Simple: <https://www.economiasimple.net/tipos-de-prestamos-bancarios.html>

ENAE. (2012). *Encuesta Nacional de Actividad Económica*. Santo Domingo.

Eolivier. (2018). Obtenido de emprendedoresynegocios.com: <https://emprendedoresynegocios.com/liquidez-financiera/>

Fajardo, A. (2016). Obtenido de www.muchoingresospasivos.com:
<https://www.muchoingresospasivos.com/rentabilidad-patrimonio-neto/>

Fondo para el Financiamiento de las Microempresas -FondoMicro-. (2013).

FondoMicro. (2019). *Peligros del Sobreendeudamiento en las Microempresas de la República Dominicana*. Santo Domingo: Fondo Micro; Data Crédito.

FondoMicro. (2019). *Peligros del Sobreendeudamiento en las Microempresas de la República Dominicana*.

FONDOMICRO. (2013). *Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la República Dominicana*. Santo Domingo.

Francis, K. (2020). *La importancia del financiamiento para las empresas*. Obtenido de <https://pyme.lavoztx.com>: <https://pyme.lavoztx.com/la-importancia-del-financiamiento-para-las-empresas-9870.html>

Franklin, E. (2004). *Organización de empresas (4a. ed.)*. España: McGraw-Hill Interamericana.

Gerencie. (2020). *Gerencie*. Obtenido de [Gerencie.com](http://www.gerencie.com):
<https://www.gerencie.com/estado-de-cambios-en-el-patrimonio.html>

Gómez, G. (2001). El estado de flujos de efectivo. *Gestiopolis*.

Herman, J. (2014). Restricciones financieras del crecimiento económico: teoría y política para los países en desarrollo. *Revista CEPAL*.

Herrera, D. (2020). Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-

19 . *BID Banco Interamericano de Desarrollo.*

Jack, F. (2015). *Negocios Exitosos*. McGraw-Hill.

Nuño, P. (2016). *EmprendePyme*. Obtenido de www.emprendepyme.net:
<https://www.emprendepyme.net/que-son-los-business-angel.html>

Nuño, P. (2017). *EmprendePyme*. Obtenido de www.emprendepyme.net:
<https://www.emprendepyme.net/el-estado-de-resultados.html>

Observatorio MIPYMES del Ministerio de Industria, Comercio y MIPYMES de la República Dominicana. (2018). *El Empleo en las MIPYMES*. Santo Domingo: CEPAL.

ONE. (2013). *Encuesta Nacional de Hogares de Propósitos Múltiples, ENHOGAR*. Santo Domingo.

ONE, O. N. (2016). *Informe de Estado de Situación de las MIPYME en República Dominicana - Oficina Nacional de Estadística*. Santo Domingo.

Ortíz, M. (2001). *Pequeñas y Medianas Empresas en la República Dominicana*. Santo Domingo: FONDOMICRO.

Pedrosa, S. (2020). *Economipedia*. Obtenido de economipedia.com:
<https://economipedia.com/definiciones/factoring.html>

Pérez, J. (2005). *Análisis de Estados Contables, Un enfoque Integral*. Argentina: Editorial Córdoba.

Pérez, L. (2013). *MiPyMes – Empresa familiar*. Argentina.

RAE. (2019). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://dle.rae.es>:

<https://dle.rae.es/pyme>

Rey, F. (2018). *MyTripleA*. Obtenido de <https://www.mytriplea.com:https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/fuentes-de-financiacion/>

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Administración 10ma Edición*. México: Pearson.

Roldán, P. (2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com:https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>

Saavedra G., M. L., & Hernández C., Y. (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYME en Latioamérica: un estudio comparativo*. Merida, Venezuela: Actualidad Contable FACES.

Seco, M. (2017). *EmprendePyme*. Obtenido de www.emprendepyme.net:https://www.emprendepyme.net/que-es-el-capital-riesgo.html

Sevilla, A. (2015). Estados financieros. *Economipedia*.

Sevilla, A. (2015). Ratios de solvencia. *Econopedi*.

Sevilla, A. (2015). Rentabilidad. *Economipedia*.

Sevilla, A. (2019). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com:https://economipedia.com/definiciones/liquidez.html>

Ucha, A. (2018). *Economipedia*. Obtenido de economipedia.com:https://economipedia.com/definiciones/capital-riesgo.html

Wikipedia. (2020). Obtenido de [es.wikipedia.org/:https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_financiera](https://es.wikipedia.org:es.wikipedia.org/https://es.wikipedia.org/wiki/Rentabilidad_financiera)

Wikipedia. (2020). *Wikipedia*. Obtenido de es.wikipedia.org:
https://es.wikipedia.org/wiki/Estado_de_resultados#cite_ref-PGC_1-0

Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina.
Revista CEPAL.

Zuani, E. (2002). *Introducción a la administración de organizaciones*. Buenos Aires. Argentina: Valletta Ediciones.

ANEXOS

Anexo No. 1. Estado Balance General

		
El Patio FC, S.R.L.		
Estado de Situación Financiera		
Al 31 de diciembre de 2019 y 2018		
Activos	2019	2018
Activos Corrientes		
Efectivo en caja y bancos	409,320	168,048
Cuentas por cobrar	423,450	86,771
Inventario	445,350	303,411
Inversiones	300,000	123,315
Gastos pagados por anticipados	467,438	459,828
Total de activos corrientes	2,045,558	1,141,373
Propiedad, Planta y Equipos Neto		
Terrenos	-	-
Edificaciones	1,210,000	1,180,000
Maquinaria y equipo	884,404	738,000
Equipos de oficina	43,000	36,000
Equipos de cómputo y comunicación	30,000	30,000
Flota y equipo de transporte	25,000	25,000
Depreciación acumulada	(48,000)	(37,800)
Total de activos fijos	2,144,404	1,971,200
Total de Activos	4,189,962	3,112,573
Pasivos		
Pasivos corrientes		
Cuentas por pagar	210,315	170,000

Anexo No. 2. Estado de Resultado

		
El Patio FC, S.R.L. Estado de Resultado Al 31 de diciembre de 2019 y 2018		
Ventas	2019	2018
Ventas al contado	3,945,000	3,632,000
Ventas a crédito	512,000	-
Descuento sobre ventas	(62,000)	(91,000)
Devoluciones de ventas	(17,123)	(13,000)
Ventas netas	4,377,877	3,528,000
Costos de Ventas	2,488,726	2,162,000
Utilidad Bruta	1,889,151	1,366,000
Gastos		
Gastos Generales y administrativos	669,000	528,000
Gastos de ventas	223,158	152,000
Utilidad Operacional	996,993	686,000
Otros Ingresos	-	-
Gastos financieros	166,000	152,000
Otros gastos	7,800	5,500
Utilidad antes de impuestos	823,193	528,500
Impuestos sobre la Renta	222,262	142,695
Ganancias / Perdidas del periodo	600,931	385,805
Notas:		

Anexo No. 3. Estado de Capital



El Patio FC, S.R.L.
Estado de Patrimonio de los Accionistas
Al 31 de diciembre de 2019 y 2018

Detalle	Capital Social	Reserva Legal	Ganancia / Pérdida Acumulada	Patrimonios de los accionista
Saldo al 31 de Diciembre de 2018	100,000		715,000	815,000
Ganancias / Pérdida neta del periodo			528,500	528,500
Impuesto Sobre la Renta			(142,695)	(142,695)
Saldo al 31 de Diciembre de 2018	100,000	-	1,100,805	1,200,805
Resultado neto del periodo			823,193	823,193
Impuesto Sobre la Renta			(222,262)	(222,262)
Saldo al 31 de Diciembre de 2019	-	-	600,931	1,801,736

Anexo No. 4. Estado de Flujo de Efectivo

		
El Patio FC, S.R.L. Estado de Flujo de Efectivo Al 31 de diciembre de 2019 y 2018		
Actividades de Operación	2019	2018
Resultado Neto	600,931	385,805
Ajustes para conciliar el beneficio neto con el efectivo neto provisto por las actividades de operación:		
Depreciación	10,200	14,742
Cambios en activos y pasivos		
Cuentas por cobrar	(336,679)	(52,930)
Inventario	(141,939)	(118,330)
Inversiones	(176,685)	(48,093)
Gastos pagados por anticipados	(7,610)	(7,320)
Cuentas Por Pagar	40,315	66,300
Acumulaciones por pagar	251,943	170,028
Impuesto sobre Renta	334,200	134,862
Total de ajustes	(36,455)	144,516
Efectivo neto provisto en las actividades de operación	574,676	545,063
Actividades de Inversión		
Activos fijos	(183,404)	(523,170)
Efectivo neto usado en las actividades de inversión	(183,404)	(523,170)
Actividades de Financiamiento		
Préstamos bancarios recibidos	(150,000)	(215,452)
Depósitos recibidos	-	-
Efectivo neto provisto en las actividades de financiamientos	(150,000)	(215,452)
Aumento Neto del Efectivo	241,272	(193,559)
Efectivo al Principio del Año	168,048	361,607
Efectivo al Final del Año	RD\$ 409,320	168,048