

## PROPUESTA DE MODELO DE RENTABILIDAD FINANCIERA PARA LAS PYMES EXPORTADORAS DE LA REGIÓN HUÁNUCO 2015

### PROPOSED MODEL OF FINANCIAL PERFORMANCE FOR SMEs EXPORT REGION HUÁNUCO 2015

*Nombre y Apellidos del Alumn@ que escribe el artículo científico*

#### RESUMEN

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

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

#### SUMMARY

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

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

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación **“Propuesta de un modelo de rentabilidad financiera para las Pymes exportadoras de la Región Huánuco 2015”** quiere demostrar que un nuevo modelo de rentabilidad financiera, contribuirá a mejorar el ROE, y, ello llegará, juntamente con un estilo de gestión eficiente, con capacidad competitiva para el comercio de productos al exterior; de las Pymex. A su vez, esta competitividad, será producto de ser organizaciones inteligentes, capaces de obtener un nivel de desempeño destacado, superior al de la competencia, gracias a un buen rendimiento interno y a una sólida cultura organizacional. Las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, si anhelan alcanzar un nivel competitivo deben tener un instrumento de gestión financiera que les permita desarrollarse en un mundo dinámico, y este es, el Modelo de Rentabilidad Financiera con Componentes Múltiples, que hace posible el manejo selectivo de la venta de los productos al exterior –obteniéndose de ese modo diversos componentes–, que a su vez arrojarán utilidades y rentabilidades distintas, que valdrán para tomar decisiones gerenciales relativas a entornos empresariales variados. La hipótesis que ha guiado la investigación es: “Si las Pymes exportadoras de la Región Huánuco actualmente aplican un modelo que apoye a mejorar la rentabilidad financiera, entonces tendrán un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior”. El objetivo fue: “Analizar, identificar, valorar, concertar, y finalmente proponer un modelo de rentabilidad financiera que posea la bondades de eficiencia y apoyo al comercio al exterior de las Pymes de la Región Huánuco. El aporte de la investigación fue proponer un **Nuevo modelo de rentabilidad financiera, que coadyuve a mejorar esta y al mismo tiempo “aterrice” o “desemboque” en un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio**

**exterior**, instrumento que en la actualidad carecen las Pymes y las empresas en general, debido a la ausencia de literatura abundante y software que realicen ese trabajo de carácter financiero. Las limitaciones encontradas a lo largo de la investigación, estuvieron referidas al material bibliográfico, sin embargo, aquello no constituyó impedimento para llevar adelante el presente estudio, debido a que esa limitación fue inicial y en el transcurso se fue superando la misma. Por otro lado, distinguimos los siguientes escollos operativos con el exterior: a) Se circunscribe a las Pymes exportadoras de la Región Huánuco. B) Se ciñe estrictamente a las micro y pequeñas empresas, que señala la Ley 28015. C) Se refiere a un periodo dado: enero a diciembre del año 2015. D) Se acudió a la Dirección de Industrias de Huánuco, primero, y luego, a los informantes de encuestas.

## MATERIAL Y METODOS

Se utilizó el método descriptivo-explicativo, en las encuestas el heurístico para el manejo de fuentes orales y en el trabajo de gabinete el método empleado fue el hermenéutico, que nos permitió la interpretación de las diversas informaciones de primera mano, complementario a esto se usó la técnica del muestreo sistemático a fin de precisar el objeto de estudio.

## RESULTADOS

La rentabilidad de las Pymes exportadoras de la Región Huánuco, examinada desde la óptica de un nuevo modelo que apoye las decisiones empresariales y mejore el ROE, se logrará si se implementa de manera rigurosa el mismo y se agrega creatividad por parte de los empresarios.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **380** datos extraídos el **84.65%** (322) de la unidad de análisis, señala que, un nuevo modelo de rentabilidad financiera que apoye la mejora de la misma, permitirá tener un sistema de gestión eficiente y un adecuado flujo de comercio exterior, mientras que el **15.35%** (58) de la

unidad de análisis señalan que ello, no es posible.

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

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **85.08%** (97) de la unidad de análisis, señala que identificadas las variables que inciden en el ROE de las Pymex de la Región Huánuco, dadas algunas deficiencias halladas, se puede proponer un modelo que consiga mejorar la rentabilidad. Mientras que el **14.98%** (17) de la unidad de análisis señalan que no existe ningún modelo para ese propósito.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo se deja entrever que de los **76** datos extraídos, es decir el **78.95%** (60) de la unidad de análisis, señala que si el análisis y la valuación de la información financiera son exactos, ello permitirá resumir eficientemente a las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **21.05%** (16) de la unidad de análisis señalan que no es posible tal situación de eficiencia.

De los resultados obtenidos en el trabajo de campo revela que de los **114** datos extraídos el **82.46%** (94) de la unidad de análisis, señala que si logramos desarrollar una cultura administrativa, conoceremos los estados financieros básicos de las Pymex de la Región Huánuco. Mientras que el **17.54%** (20) de la unidad de análisis señalan que no será posible este hecho.

### **DISCUSIÓN**

Andriani, Carlos S., Biasca, Rodolfo E. y Rodríguez M., Mauricio, en su libro UN NUEVO SISTEMA DE GESTIÓN PARA LOGRAR PYMES DE CLASE MUNDIAL, afirman lo siguiente: **“Evaluación de los resultados de la empresa** El diagnóstico competitivo comienza con el análisis de los resultados de la empresa, lo que permite

tener una apreciación de conjunto, y se refiere al tablero de control equilibrado de R. Kaplan – D. Norton. Estos autores proponen interpretar los resultados de la empresa desde cuatro perspectivas diferentes:

- a) Visión económico-financiera (¿cómo nos ven los accionistas?)
- b) Visión del cliente (¿cómo nos ve el cliente?)
- c) Visión interna (¿en qué debemos sobresalir?)
- d) Visión del aprendizaje y del crecimiento (¿cómo podemos seguir mejorando?)

La idea central es que, la información tradicional está concentrada en algunas de estas perspectivas, refleja parcialmente el pasado pero no mide la creación o destrucción de valor. Los resultados de la empresa (ingresos, utilidades, etc.) también son consecuencia de una buena propuesta para el cliente, procesos de negocios adecuados y una infraestructura con aprendizaje y crecimiento organizativos”.

Al respecto, podemos manifestar que la idea central que se relaciona con este trabajo de investigación es la obtención de rentabilidad –visto por Kaplan y Norton como creación de valor– mediante un nuevo modelo que propone este estudio. Existe también coincidencia con las CPCs. Yolanda Salinas Guerrero y Rosanna Lapa Salinas (2008), que en el XXI Congreso Nacional de Contadores Públicos realizado en la ciudad de Ayacucho propusieron la rentabilidad de las PYMEs como resultante de la adecuación de las Leyes Promocionales; que para nosotros es la Ley 30056 del año 2013.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- a) ANDRIANI, CARLOS S., BIASCA, RODOLFO E. Y RODRÍGUEZ M., MAURICIO. “Un Nuevo Sistema de Gestión para lograr PYMES de Clase Mundial”, Grupo Norma, Bogotá, 2003.
- b) SLYWOTZKY, Adrián J. “El arte de hacer RENTABLE una empresa”, Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2004.
- c) SOTO PINEDA, Eduardo y DOLAN, Simón L. “Las Pymes ante el reto del Siglo XXI : Los nuevos mercados

- globales”, Editorial Thomson, México, 2004.
- d) STONER, James F., FREEMAN, R. Edward y GILBERT Jr., Daniel R. “Administración”, Ed. Prentice Hall Hispanoamerica, México, 2009. Octava Edición.
  - e) VISCIONE, Jerry A. “Análisis Financiero Principios y Métodos”, Editorial LIMUSA, México, 1982.
  - f) XXI CONGRESO NACIONAL DE CONTADORES PÚBLICOS DEL PERÚ, Editorial Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú, Ayacucho, 2008.

**E-mail:** [ycf@hotmail.com](mailto:ycf@hotmail.com)

