

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD COMO HERRAMIENTA**

**EN LA DETERMINACION DE LA TOMA DE DECISIONES**

**FINANCIERAS EN LA ONG MUJERES SIN FRONTERAS –**

**CAJAMARCA, 2016 – 2017**

**Bach. Abanto Rosell, Mirian Janeth**

**Bach. Estrada Zanini, Saly Adelyn**

**Asesor: Mg. Guerrero Figueroa, Fernando**

**Cajamarca – Perú**

**Julio - 2019**

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD COMO HERRAMIENTA**

**EN LA DETERMINACION DE LA TOMA DE DECISIONES**

**FINANCIERAS EN LA ONG MUJERES SIN FRONTERAS –**

**CAJAMARCA, 2016 – 2017**

Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el  
Título Profesional de Contador Público

**Bach. Abanto Rosell, Mirian Janeth**

**Bach. Estrada Zanini, Saly Adelyn**

**Asesor: Mg. Guerrero Figueroa, Fernando**

**Cajamarca – Perú**

**Julio - 2019**

COPYRIGHT © 2019 by  
ABANTO ROSELL, MIRIAN JANETH  
ESTRADA ZANINI, SALY ADELYN  
Todos los derechos reservados

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO FACULTAD  
DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS CARRERA  
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL

**“EL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD COMO HERRAMIENTA  
EN LA DETERMINACION DE LA TOMA DE DECISIONES  
FINANCIERAS EN LA ONG MUJERES SIN FRONTERAS –  
CAJAMARCA, 2016 – 2017”**

Presidente: Mg. Lucía Small Ruíz.

Secretario: Mg. Guillermo Alfredo Rojas Chávez.

Asesor: Mg. Fernando Guerrero Figueroa.

## **DEDICATORIA**

Quiero agradecer en primer lugar a Dios por haberme guiado en el camino correcto. A mi madre Zenobia Zanini, quien a lo largo de este camino ha sido y es una persona fundamental, quien me apoyó en todo momento para poder lograr mis objetivos trazados, siempre supo darme los consejos y palabras de aliento en el momento indicado, agradecerle infinitamente por los buenos valores que supo inculcarme desde pequeña para poder ser una persona correcta.

A mis hermanas Carina y Deyda por cada uno de sus consejos, por el apoyo incondicional que me brindaron en todo este tiempo de mi carrera universitaria, así mismo como para la elaboración de tesis.

A mi padre Jorge Estrada, que aun estando lejos supo cómo darme sus muestras de apoyo, por la confianza que tiene y sabe que poco a poco iré logrando mis objetivos.

**Saly Adelyn Estrada Zanini**

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mi hijo Cristopher André que es mi razón de ser, mi motor y motivo para seguir adelante, quien es mi inspiración para ser mejor cada día y poder ser un ejemplo para él.

A mi madre Paula Rosell Camacho, por haberme apoyado en todo momento; por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su amor.

A mi padre Andrés Abanto Pinedo, por su gran amor que me brinda y los ejemplos de perseverancia y constancia que me ha inculcado siempre, para lograr mis objetivos.

**Mirian Janeth Abanto Rosell**

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestros agradecimientos están dirigidos inicialmente a Dios, por darnos la vida, cuidarnos siempre y guiar nuestros caminos; a nuestras familias quienes han contribuido con sus esfuerzos y sacrificios, a culminar satisfactoriamente estos cinco años de estudios universitarios.

A la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, y a su plana docente quienes nos brindaron conocimientos, habilidades y experiencias, con las cuales participaron activamente en nuestra formación profesional; la relevancia de lo académico, se ve reflejado en lo motivacional y competitividad, evidenciado en la presente investigación y en nuestro desempeño profesional.

A nuestro asesor Mg. Fernando Guerrero Figueroa, por acompañarnos y brindarnos conocimientos, motivación, además de entendernos con nuestra impaciencia, y creer en nosotras; ha sido un promotor y guía que ha contribuido en el desarrollo primero de nuestro proyecto de tesis y luego en la tesis misma.

Así mismo, extendemos nuestros agradecimientos a todos aquellos que han estado a nuestro lado, creyeron en nosotros y en nuestra tesis, persistiendo en sus deseos para que culminemos exitosamente, para ellos nuestra eterna gratitud.

**Mirian Abanto y Saly Estrada**

## **RESUMEN**

La presente investigación “El modelo Costo – Volumen – Utilidad como herramienta en la determinación de la Toma de decisiones financieras en la ONG Mujeres sin Fronteras – Cajamarca, 2016 - 2017”, se realizó con el propósito de responder a la interrogante principal ¿De qué manera el modelo Costo – Volumen – Utilidad es una herramienta relevante en la Toma de decisiones financieras en la ONG Mujeres sin Fronteras – 2016 - 2017?, buscando explicar su adaptación y aplicación en una organización del sector de las micro finanzas.

Nuestra investigación parte de la realidad de organizaciones locales en micro finanzas, de la escasez de contar con instrumentos para medir su toma de decisiones financieras y la aplicación tradicional del modelo Costo – Volumen – Utilidad en organizaciones del sector productivo; por lo que se describirá los procedimientos actuales, su adaptación a los criterios del modelo y su aplicación, su estrecha relación directa, a efectos de llegar al objetivo general sobre la determinación del Modelo Costo – Volumen - Utilidad como herramienta relevante en la Toma de decisiones financieras en organizaciones del sector de micro finanzas.

Para responder a las interrogantes planteadas como problema de investigación y a los objetivos de esta investigación, se analizó el producto financiero ofrecido, los Estados financieros de los años 2016 y 2017, y aplicación del modelo Costo – Volumen – Utilidad.

Como resultados de la averiguación, se concluye que dicho modelo tiene correlación con la Toma de decisiones, es aplicable y contribuye con una toma de decisiones financieras más eficiente.

Palabras Clave: El modelo Costo – Volumen – Utilidad como herramienta para la toma de decisiones – Punto de Equilibrio – Toma de Decisiones.

## **ABSTRACT**

The present investigation "The Cost - Volume - Utility model as a tool in the determination of financial decision making in the ONG Mujeres sin Fronteras - Cajamarca, 2016 - 2017", was carried out with the purpose of answering the main question: How does the Cost - Volume model work? - Usefulness is a relevant tool in making financial decisions in the ONG Mujeres sin Fronteras – 2016 - 2017? seeking to explain its adaptation and application in an organization of the microfinance sector.

Our research starts from the existence of local organizations in microfinance, the need to have instruments to measure their financial decision making and the traditional application of the Cost - Volume - Utility model in organizations of the productive sector; Therefore, the current procedures will be described, their adaptation to the criteria of the model and its application, its close direct relationship, in order to reach the general objective on the determination of the Utility Cost Model as a relevant tool in the financial decision making in organizations of the microfinance sector.

In order to answer the questions posed as a research problem and the objectives of this research, the financial product offered, the financial statements for the years 2016 and 2017, and the application of the Cost - Volume - Utility model were analyzed.

As results of the investigation, it is concluded that this model has a correlation with the decision making, is applicable and contributes with a more efficient financial decision making.

**Keywords:** The Cost - Volume - Utility model as a tool for decision making - Point of Balance - Decision Making



# ÍNDICE

DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE .....	ix
ÍNDICE DE TABLAS .....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
<b>CAPÍTULO 1 INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Planteamiento del problema de investigación .....	4
1.1.1 Descripción de la situación problemática.....	4
1.2 Formulación del problema .....	9
1.2.1 Problema principal .....	9
1.2.2 Problema específico .....	10
1.3 Objetivos .....	10
1.3.1 Objetivo general .....	10
1.3.2 Objetivo específico.....	10
1.4 Justificación de la investigación .....	10
<b>CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>13</b>
2.1 Antecedentes de la investigación .....	13
2.1.1 A nivel internacional .....	13
2.1.2 A nivel nacional.....	19
2.1.3 A nivel regional .....	24
2.2 Bases teóricas.....	25
2.2.1 El Modelo Costo – Volumen – Utilidad.....	25
2.2.2 El punto de equilibrio .....	29
2.2.3 Concepto de Tasas de interés activo y pasivo .....	31
2.3 Teorías que sustentan la investigación.....	33
2.4 Definición de términos básicos.....	35
2.5 Hipótesis .....	37
2.5.1 Hipótesis general .....	37
2.5.2 Hipótesis específica .....	37
2.6 Operacionalización de variables .....	38

<b>CAPÍTULO 3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>40</b>
3.1 Tipo de investigación.....	40
3.2 Diseño de investigación.....	40
3.3 Área de investigación.....	40
3.4 Unidad de análisis.....	40
3.5 Población.....	41
3.6 Muestra.....	41
3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	41
3.7.1 Métodos de investigación.....	41
3.7.2 Técnicas de investigación.....	42
3.7.3 Instrumentos.....	42
3.8 Técnicas en análisis de datos estadísticos.....	42
3.9 Interpretación de datos.....	43
<b>CAPÍTULO 4 RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>45</b>
4.1 Resultados de la investigación.....	46
4.1.1 Presentación, análisis e interpretación de los Estados Financieros.....	46
4.1.2 Definición del producto/servicio a estudiarse y que se ofrece.....	49
4.1.3 Definición y análisis de la Tasa de interés, relacionada con el costo variable.....	50
4.1.4 Definición y análisis de los gastos relacionados con los costos fijos.....	51
4.1.5 Aplicación del Modelo Costo – Volumen – Utilidad.....	52
4.2 Discusión de los resultados.....	54
<b>CAPÍTULO 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>58</b>
5.1 Conclusiones.....	58
5.2 Recomendaciones.....	58
<b>LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>61</b>
ANEXO 1 ESTADO DE SITUACIÓN 2016 – 2017.....	62
ANEXO 2 ESTADO DE RESULTADOS 2016 - 2017.....	61

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 <i>Estados de situación 2016 – 2017</i> .....	47
Tabla 2 <i>Estados de resultados 2016 - 2017</i> .....	47
Tabla 3 <i>Ratios financieros pertinentes</i> .....	48
Tabla 4 <i>Determinación del monto promedio ofertado</i> .....	50
Tabla 5 <i>Determinación de la Tasa de interés activa</i> .....	51
Tabla 6 <i>Gastos mensuales equivalentes a Costos fijos</i> .....	52

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 <i>Modelo Costo – Volumen - Utilidad</i> .....	26
Figura 2 <i>Punto de equilibrio</i> .....	30
Figura 3 <i>Método gráfico</i> .....	31

# CAPÍTULO I

## **INTRODUCCIÓN**

Generalmente, durante décadas la mayor parte de los negocios, se han dado inicialmente en sectores productivos, luego se han intensificado en los sectores de servicios y algo menos, en el sector de intermediación financiera; precisándose que, en este último sector, se priorizaron la atención para la gran y mediana empresa. En el Perú, recién desde la década de los 90, se dan dispositivos promoviendo la generación y fortalecimiento de Intermediarios financieros para pequeños empresarios como Cajas rurales, Cajas municipales, Edpymes, entre otros.

El Banco Mundial, aplicando su indicador GLOBAL FINDEX (GF) en el 2014, refiriéndose a la población de 15 o más años, estima un nivel de bancarización en Perú del 20.5% en el 2011 y 29.0% en el 2014, niveles inferiores a países vecinos de Sudamérica. Otros indicadores de profundización financiera, como ratios de ahorro en el Perú son bajos, tanto de ahorros individuales como institucionales; así mismo, el acceso de poblaciones rurales y marginales al crédito, siguen siendo en niveles muy bajos.

El estado peruano, a través de la Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera (CMIF; 2015), se comprometió en diseñar y conducir tres componentes básicos: uso, acceso y calidad de los productos financieros; cuyo propósito es reunir a todos los segmentos de la población, incluyendo aquellos sectores cuyas condiciones sociales, económicas, geográficas, culturales, físicas y mentales los llevan a un escenario de exclusión y pobreza.

El presente estudio, justamente se realiza en un sector poblacional emergente de

Cajamarca, donde la ONG Mujeres sin Fronteras, promueve un Banco comunal del mismo nombre, con un producto financiero para mujeres emprendedoras; teniendo planes para formalizarse en el 2020 de acuerdo a su Plan estratégico 2018 – 2020.

Esta entidad, inmersa en las micro finanzas, tiene como características relevantes, un tamaño bajo de la colocación (producto crédito), y altos costos en relación a dicho tamaño del producto (crédito); sin tener información precisa, a efectos que la administración pueda contar con resultados sobre Punto de Equilibrio (tasa activa y pasiva, cantidad de clientes), Margen financiero y tener proyecciones para los siguientes periodos.

El producto crédito se brinda a Asociaciones comunales conformadas por 10 personas, que al inicio acceden a montos de S/. 4,000.00 que se incrementan de S/. 2,000.00 en S/. 2,000.00 cada ciclo, hasta que logran insertarse en el sistema financiero de las Cajas y/o financieras.

La información sobre ingresos, así como la de costos y/o gastos, es manejada solo para el estado de resultados, sin que se comprenda su relación directa con las Tasas de interés activa y pasiva (tratándose de una organización de micro finanzas); así mismo, hay un seguimiento minucioso por cada asociación, mas no se cuantifica el mínimo de estos para cubrir costos fijos.

Los directivos responsables de la ONG Mujeres sin Fronteras presumen que el negocio va bien por la rotación de liquidez, que se evidencia en Caja – Bancos, mas no aplican instrumentos de gestión financiera o de costos para su toma de decisiones.

La información contable se genera sin la organización necesaria, que facilite la obtención de indicadores financieros (Liquidez, solvencia, etc.), para un análisis más preciso, y una toma de decisiones con mayor eficiencia, rentabilidad, competitiva y sostenible en el mercado.

Adicionalmente, la necesaria clasificación de los costos/gastos en fijos y variables, se hace indispensable para analizar la operatividad financiera de la organización; a efectos de acercarse a un Punto de Equilibrio y Margen financiero más real.

El Modelo Costo – Volumen – Utilidad (C-V-U), herramienta generalmente usada en empresas del sector de producción, será adaptado y aplicado a una organización de servicios micro financieros, permitiéndonos determinar la relevancia de los INGRESOS (Cantidad de asociaciones y tasa de interés activa), los COSTOS (tasa de interés pasiva y gastos fijos), así como la importancia de este instrumento para determinar el Punto de equilibrio.

Se pretende probar una toma de decisiones eficiente, considerando la relevancia de los gastos fijos, costos variables, volumen de asociaciones y movimientos de dinero; en la aplicación del modelo Costo – Volumen - Utilidad, como instrumento relevante para el análisis y gestión en una entidad de micro finanzas.

La investigación se distribuye en cinco capítulos:

El primer capítulo, que detalla la situación y problemática de la intermediación financiera con segmentos poblacionales de bajos ingresos económicos, incidiendo en los elevados costos operativos de las entidades que brindan dichos servicios y poco uso de instrumentos financieros, para relacionarlos con el punto de equilibrio



y la rentabilidad de las mismas.

El segundo capítulo, trata del marco teórico existente, además de información relevante en la aplicación del Modelo Costo – Volumen – Utilidad para la toma de decisiones en entidades del sector productivo, pues existen pocas referencias para entidades de micro finanzas, además se plantea la formulación de la hipótesis a investigar, así como las variables a estudiar.

El tercer capítulo, hace referencia a los procedimientos metodológicos usados en la investigación, señalándose tipo, diseño y área; además de los métodos, tipo de materiales para la recolección de la investigación y su respectivo análisis.

El cuarto capítulo, desarrolla el análisis y discusión de la información recopilada y procesada, además de las limitaciones encontradas en la presentación de los Estados Financieros y dificultades en la distribución de costos, así como la relevancia de los componentes de los COSTOS Y/O GASTOS, los componentes de los INGRESOS, necesarios para la aplicación del Modelo Costo – Volumen – Utilidad.

Finalmente, el quinto capítulo plantea conclusiones y recomendaciones sobre los beneficios que trae consigo la formulación de información contable organizada y acondicionada para la implementación del Modelo Costo – Volumen – Utilidad en la Toma de decisiones financieras en una entidad de micro finanzas.

## **1.1 Planteamiento del problema de investigación**

### **1.1.1 Descripción de la situación problemática**

Es importante en la economía, la participación de agentes como los intermediarios financieros, en países tercermundistas con poblaciones

pobres, surgen entidades de micro finanzas incipientes en rentabilidad, competitividad, productividad, sostenibilidad, entre otros; luego tienen que mejorar e incrementar colocaciones (Ventas relacionadas a Tasa de interés activa), y reducir pagos por captaciones (Costos relacionados a Tasa de interés pasiva), ya que son estos dos elementos los que definirán los resultados financieros.

Estos micro financieros cuya función es otorgar productos/servicios a segmentos de micro empresas generalmente informales y a hogares pobres, sin acceso a la banca comercial formal; han tenido un crecimiento notable en la última década, se calcula en 200 millones los clientes al año 2010, y a pesar de ello se considera que la oferta no es suficiente (Swanson 2008).

The Economist Intelligence Unit, división de investigación y análisis de The Economist Group, menciona que Perú tiene las mejores condiciones en el desarrollo de las micros finanzas, superiores a países de condiciones similares en África (Uganda), Asia (Camboya) y Sud América (Bolivia). Por ello, la experiencia y el desarrollo peruano, tienen como reto incrementar los niveles de inclusión financiera escalonadamente de la población pobre, en eficiencia primero y en competitividad luego.

Siendo el Perú un caso emblemático de desarrollo y madurez de la industria de micro finanzas en el mundo, se puede destacar la investigación de Aguilar, Gladys (2014) en su propuesta de tesis

doctoral Dos estudios sobre las micro finanzas en el Perú, quien plantea economías de escala globales a nivel de planta (Cajas, Edpymes, Bancos y Financieras en MF) y de firma (productos estandarizados) para intermediarios especializados en micro finanzas.

Puntualiza que, a nivel de entidad u organización, se logra ser algo eficiente al aplicar economía de escala, más cuando se analiza el paquete de productos al cliente, este no considera variedad y por tanto la eficiencia se reduce considerablemente. Menciona que las Cajas municipales y rurales marcan diferencias, mientras que las Edpymes no son tan atractivas (grupos micro financieros cuyas ganancias basadas en economía de escala han sido agotadas).

También menciona que, es determinante la capacidad del personal, medida como número de deudores (asociaciones en el caso de la ONG Mujeres sin Fronteras) por empleado (promotor en la ONG Mujeres sin Fronteras). Y es contraproducente no usar tecnologías de avanzada (por ej. cajeros electrónicos), que afecta negativamente la economía de escala de estas entidades de micro finanzas.

Se concluye que un mayor número de Asociaciones por promotor (empleado), incrementa la eficiencia de estas organizaciones, lo cual es determinante en el Punto de equilibrio.

Martínez, B. (2010) en su Tesis de maestría: Análisis comparativo de las principales herramientas de planeación financiera, y sobre el Modelo Costo-Volumen-Utilidad, concluye que la aplicación de

instrumentos para la obtención de datos e indicadores es relativa a la ubicación y escases de cada entidad. Determina que el uso de estos instrumentos de planeación financiera, tiene relación con criterios definidos en función a características específicas de cada organización...Manifiesta que la herramienta Punto de Equilibrio se usa cuando se pretende comprobar niveles de ventas y volumen de producción, por los cuales la entidad no obtenga pérdidas ni ganancias. Es un instrumento que consiente analizar los efectos del precio de venta, el costo fijo y el costo variable unitario en los resultados económicos de la entidad; y también ayuda a fijar precios de venta, establecer control de costos, y tomar decisiones de expansión.

Esta herramienta, Punto de equilibrio es aplicable en empresas en marcha, como en proyectos de inversión, por lo cual requiere información financiera proveniente de la contabilidad; además de un estudio más minucioso y ayuda de materiales antes de que puedan elaborarse los juicios finales. Es de suma importancia que el financiero realice una correcta selección y aplicación de los instrumentos de Planeación Financiera, de acuerdo a los recursos con que cuente la entidad. La autora concluye que ninguna herramienta es mejor que otra, ya que cada una cumple una función específica, y esto corresponde al objetivo que busca cada empresa.

En suma, el análisis del modelo Costo – Volumen - Utilidad es un instrumento de planeación financiera, el cual utiliza los costos, el volumen

de venta y el precio de venta para poder determinar el Punto de Equilibrio y cuándo se genera una utilidad real.

La entidad de micro finanzas a estudiarse, atiende asociaciones de pequeñas mujeres emprendedoras, en grupos de 10 o más socias a efectos de reducir los costos de micro créditos, y acceden a préstamos grupales de S/. 4,000.00, que se incrementan de S/. 2,000.00 en S/. 2,000.00; considerándose que los ingresos y costos, son influenciados por las tasas de interés activas y pasivas, además de otras condiciones particulares.

Esta organización, tiene como objetivo principal, promover el desarrollo integral de mujeres emprendedoras, y como servicio complementario en la ONG Mujeres sin Fronteras, el apoyo micro financiero; para lo cual es relevante su formalización, por ende, tienen como objetivo alcanzar el capital mínimo para formalizarse en el 2020.

Además, es importante mencionar que los grandes intermediarios financieros, van ampliando su ámbito de clientes, si bien es cierto están lejos de llegar a posicionarse en el mercado micro financiero, se debe prever para ser competitivos y ser sostenibles en el mercado. Así administración debe considerar variables internas y externas.

Esta ONG Mujeres sin Fronteras, tiene que proyectarse a la formalización, pero también a la obtención de utilidades con servicios eficientes, para lo cual es fundamental las cantidades de asociaciones e ingresos, los costos directos y gastos operativos, de manera organizada

y clasificada, tal que permita análisis y toma de decisiones pertinentes.

Expresar lo que se desea ganar, no es complicado, pero validarlo con ingresos donde es vital la Tasa de interés activa, así como los egresos con una Tasa de interés pasiva, es más complejo; a su vez, clasificar en costos fijos y variables, y no estar sujetos a variaciones, también son tareas adicionales a considerar y que están sujetas a reacciones de un mercado muy sensible.

Por tanto, es necesario contar con herramientas que nos permiten rápidamente prever posibles cambios u observaciones para una Toma de decisiones oportuna. Modelos que permitan estrategias sobre ingresos, costos y volumen de colocaciones.

Adicionalmente, a los costos y gastos operativos, la morosidad afecta considerablemente a la ONG Mujeres sin Fronteras, ya que los costos de recuperación son altísimos cuando se trata de micro créditos. Luego, se considera que la aplicación del modelo Costo-Volumen-Utilidad, servirá para un análisis operativo que permita diseñar estrategias sobre ingresos y costos a corto y mediano plazo.

## **1.2 Formulación del problema**

### **1.2.1 Problema principal**

¿De qué manera el Modelo Costo – Volumen – Utilidad, incide en la Toma de decisiones financieras de la ONG Mujeres sin Fronteras en Cajamarca en 2016 - 2017?

### **1.2.2 Problema específico**

¿Cómo influye la determinación de los componentes del Modelo Costo – Volumen – Utilidad en la Toma de decisiones financieras?

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar como el modelo Costo – Volumen – Utilidad, incide en la Toma de decisiones de una entidad de micro finanzas.

### **1.3.2 Objetivo específico**

Determinar la relevancia de los componentes del Modelo Costo – Volumen – Utilidad en la Toma de decisiones financieras.

## **1.4 Justificación de la investigación**

Su interés está relacionado con el sector de las micro finanzas en nuestra región, un ámbito poco explotado por los inversionistas locales, a pesar de existir grandes sectores poblacionales sin tener acceso al sistema financiero formal.

Por lo relevante que es para la entidad pequeño intermediario financiero, contar con costos y/o gastos clasificados, permitiendo la aplicación de instrumentos que les sirva para evaluar su gestión económica financiera.

Implementación de información organizada de base, procesamiento estructurado y confiable para la aplicación de instrumentos financieros, orientados a un mejor análisis de resultados.

Otro aspecto importante, es ver el grado de disponibilidad de este Modelo Costo -Volumen - Utilidad, como una alternativa a ser aplicada en otras

intermediarias financieras pequeñas.

La determinación y análisis de estos indicadores, permitirá una Toma de decisiones financiera más oportuna y eficiente.

Además, existirá una sustancial mejora de imagen, contribuyendo con un manejo más técnico y profesional, además de brindar mayor seguridad y confianza en el mercado.



## **CAPÍTULO II**

## **MARCO TEÓRICO**

### **2.1 Antecedentes de la investigación**

Las poblaciones pobres y sus implicancias en cuanto al acceso al sistema de Intermediación financiera en países del Tercer mundo, vienen siendo motivo de estudios, en experiencias con países donde se viene produciendo una Inclusión escalonada, como Perú.

La generación de agentes económicos cumpliendo el rol de intermediarios financieros, a efectos de satisfacer las necesidades de estas poblaciones, a pesar de no tener las condiciones de mercado sobre costos y competitividad, es una situación a investigar.

Por ello, la importancia e influencia de los costos en una organización de micro finanzas, es mucho más sensible e importante que en un intermediario financiero tradicional, ya que la economía de escala juega un rol fundamental en su estabilidad y crecimiento económico financiero.

Luego, contar con información contable y de costos organizada y clasificada, de acuerdo al tipo de sector servicios (intermediación financiera) se vuelve básico en organizaciones dedicadas a las micro finanzas.

Adicionalmente, la educación hacia la penetración de sectores marginales de la población en el camino al sistema financiero formal, también es un tema a evaluar en este estudio.

#### **2.1.1 A nivel internacional**

Se cuenta con estudios diversos

El BID (2001) en su publicación Competitividad, el motor del crecimiento, trata de los microcréditos y menciona: "...Esta historia comenzó de una manera muy simple. En los pueblos y aldeas de América Latina y el Caribe los pobres tenían que buscar la manera de obtener de los bancos comerciales localizados en el área. Las restricciones de crédito en la región eran más fuertes que en el resto del mundo, debido a la débil protección al acreedor, las fuertes restricciones a la actividad bancaria y las fallas en la regulación. Estas fallas repercutían negativamente en el mercado de microcrédito, llevando a los pequeños empresarios a buscar formas alternativas de financiación. Algunos crearon con amigos y vecinos grupos informales en los que los integrantes actuaban rotativamente como prestatarios y prestamistas. Otros recurrieron a acuerdos flexibles pero leoninos con el prestamista local o buscaron cooperativas de crédito u organizaciones no gubernamentales que prestaran servicios financieros básicos.

Como los pobres carecen de activos, las entidades que les otorgaban crédito no podían recurrir a garantías para evaluar la capacidad de endeudamiento y estimular la devolución del préstamo. Como resultado, generalmente se prestaba solo para actividades empresariales, fundamentando la decisión de otorgar el crédito en un análisis muy cuidadoso de la reputación de la persona y el flujo de caja del negocio. Como parte del proceso, se entrevistaba a la familia del solicitante, a sus vecinos y a sus contactos comerciales, beneficiando a

los mejores clientes con préstamos mayores a menor interés.

Con el tiempo, algunas instituciones sin fines de lucro se hicieron expertas en esta actividad y comenzaron a crecer rápidamente. Su crecimiento continuo durante los años 90 y en algunos casos se aceleró.”.

Producto de esta situación, los Intermediarios financieros formales, viendo las ganancias posibles, han ampliado sus servicios a este mercado. Adicionalmente, existen ONG’s y otras entidades que se han especializado en este servicio, demostrando que el lucro y el servicio a pequeños emprendedores, no se contraponen; además que contribuyen con una inclusión progresiva de ingentes segmentos poblacionales antes excluidos.

La autora (Rodriguez-Ovejero, 2014), en su obra *Las micro finanzas y su regulación en Europa*, manifiesta “...Las micro finanzas han demostrado ser útiles y beneficiosas para la sociedad, bajo sus objetivos de lucha contra la pobreza, promoción y fortalecimiento del autoempleo, de proyectos micro emprendedores, y la economía general...Esta práctica de las micro finanzas ha incrementado su interés desde hace años a los países desarrollados, enfocándose más a políticas sociales de autoempleo y proyectos de micro emprendedores...Existen diferencias normativas en el sector micro financiero en los distintos países de Europa, lo que plantea la conveniencia de una regulación específica que controle y delimite este

sector a nivel nacional...Es decir, el microcrédito y sus derivados, surgen en un entorno desfavorecido caracterizado por la precariedad y la marginalidad, que se entendió insostenible en comparación con la evolución y la posición tan globalizada de otras partes del mundo”.

La autora hace un recuento de experiencias: “...de la época de los 70 para visualizar el origen de la iniciativa micro crediticia en el entorno financiero. Desde una punta del mundo, en Brasil, en el año 1973, se empieza a percibir la realidad de un importante problema de desempleo debido al incipiente éxodo rural. A raíz de esta situación, se fomentaba una oferta de empleo en condiciones precarias y sin ningún tipo de formalidad. Así pues, la manera de salir adelante de los trabajadores no era otra que a través de una evidente economía sumergida y del acceso a materias primas por medio de prestamistas que cobraban tipos de interés excesivos.

Por otro lado, desde el continente asiático, también surgían inquietudes acerca de cómo mejorar la realidad social del momento. En este caso, Muhammad Yunus desde Bangladesh, se plantea una hipotética solución al problema: dar acceso a préstamos con tipos de interés razonables a los empresarios sin medios (Borsnstein, 2006). De esta idea original, deriva lo que hoy conocemos por microcrédito, una figura creada en finanzas con el fin de acabar con los financiamientos abusivos ofrecidos a individuos con aspiraciones empresariales.

Será en 1976 cuando a través de Yunus el banco Grameen – o Banco

de la Aldea – en Bangladesh comience a operar, concediendo préstamos a personas necesitadas. La primera actividad de este banco fue llevada a cabo con el dinero del propio Yunus, quién tramitó un préstamo de unos 27\$ a 42 mujeres que querían llevar a cabo actividades de artesanía (Flores, 2007). La manera de garantizar la devolución de los créditos concedidos era a través de los denominados *grupos de solidaridad* (Gutierrez-Nieto, 2005). Estos se organizaban como pequeños grupos de carácter informal que solicitaban préstamos conjuntamente, y la totalidad de los miembros procuraban la restitución del préstamo a través de la colaboración y esfuerzo mutuo a mejorar y tener éxito económicamente. Por tanto, la finalidad original pretendida por el fundador era facilitar el acceso a financiación monetaria a las personas más desfavorecidas; y su objetivo primordial es encontrar una salida a la pobreza y a la precariedad”.

Clara Rodríguez reafirma con las experiencias citadas, que este sistema de micro crédito es una alternativa a pequeños emprendedores en su búsqueda de insertarse en la economía formal, lo cual se viene lográndose lentamente en países como Brasil, Bangladesh y otros.

(Piñar-Alvarez, 2002) en su obra *El sistema financiero al servicio del desarrollo rural sustentable*, expresa: “...De las instituciones micro financieras se distinguen 3 tipos, las semiformales y formales (algunas de las cuales no son propiamente entidades financieras, aunque sus actividades se centran en la intermediación financiera), las

organizaciones sociales (que realizan o promueven actividades de intermediación financiera solo como un medio, ya que su finalidad es mejorar el nivel de vida de sus 'clientes' mediante proyectos de combate a la pobreza y desarrollo económico) y las empresas sociales (que son organizaciones comunitarias que promueven el ahorro entre sus socios para financiar proyectos productivos)...”.

Esta definición es importante, ya que considera a la ONG Mujeres sin Fronteras a estudiar, como el segundo tipo: Organización social que promueve la Intermediación financiera como un medio para superar la calidad de vida en pequeñas emprendedoras; siempre apuntando a incorporar sectores poblacionales pobres al sistema financiero formal; más aún, ahora considerando la inclusión en lo que es el producto Ahorro.

Como en todo negocio, y más tratándose del sector micro finanzas, los productos principales son los créditos, sus precios están fijados por las Tasas activas y los costos se fijan esencialmente en función de Tasas pasivas. Los investigadores colombianos (Bravo & Saza, 2010) su publicación ¿Por qué se necesitan tasas más altas en micro finanzas?, tratan de la diferenciación en las tasas y dicen: “...Es tradicional que la opinión pública no especializada ataque al sector financiero por su política de tasas de interés. Las críticas son mayores si el crédito está dirigido a las microempresas y a los más pobres de la población. Que cobrar más de 30% es excesivo e incluso pecado, que las instituciones

financieras son agiotistas, que desangran al pueblo, son algunos de las críticas más comunes. Para propios y ajenos no es claro por qué a los créditos más pequeños y a individuos de menores ingresos se les deba cobrar una mayor tasa de interés, mientras que a los agentes económicos de mayores tamaños e ingresos se les cobran tasas menores e incluso preferenciales.

El microcrédito es una actividad relativamente nueva dentro de la industria financiera y sus principales desarrollos se han dado en mercados emergentes. Sin embargo, el creciente interés por financiar a las empresas de menor tamaño, también se ha visto en Estados Unidos y Europa donde la política de apoyo a la microempresa ha sido protagonista de primer nivel de la agenda pública.”.

### **2.1.2 A nivel nacional**

Se tienen algunos tratados

En nuestro país, también se han desarrollado los microcréditos, como una alternativa de financiamiento a pequeños emprendedores y sobre la disminución de la pobreza, (Vasquez & Winkelried, 2003) en su obra Buscando el bienestar de los pobres, manifiestan: “...Las micro finanzas se han convertido en un instrumento popular para tratar de combatir la pobreza en muchos países, a través de servicios de préstamos y ahorros que permitan a los hogares más pobres aprovechar oportunidades relacionadas con sus negocios, financiar la adquisición de activos que aumenten el bienestar del hogar y enfrentar situaciones



de emergencia que, sin estos servicios, podrían afectar permanentemente su capacidad de seguir generando ingresos. Sin embargo, es importante resaltar que las micro finanzas por sí mismas, y particularmente el microcrédito, no pueden hacer que las oportunidades productivas sean bien aprovechadas. En este sentido, producir y vender bienes requiere más que capital; se necesita la conjunción de otros motores de desarrollo (capital humano, mercados, información, buenas políticas, infraestructura), que permitan superar las barreras que evitan el acceso de algunos segmentos de la población al financiamiento formal...

Por el lado del financiamiento de los programas de lucha contra la pobreza, las micro finanzas también poseen una ventaja, que consiste en apoyar las iniciativas de las mismas personas pobres para mejorar su condición económica y social, en lugar de realizar gastos permanentes en donaciones para aliviar temporalmente su situación de pobreza. Esta visión, iniciada con el Grameen Bank (Bangladesh), de proveer a los más pobres un punto de entrada en la economía, a través de pequeños préstamos en lugar de donaciones, ha inspirado la creación de miles de instituciones micro financieras en el mundo.

Todos estos beneficios, atribuidos a las micro finanzas, originaron el importante desarrollo de estos servicios, que tuvo lugar durante la década de 1990. Esta expansión estuvo acompañada de innovaciones en la intermediación financiera, que redujeron el costo y el riesgo de

prestar a los hogares pobres. Estos créditos no hubieran estado disponibles de otra manera, por el alto riesgo de los prestatarios y los altos costos de transacción que implican...”.

Estos autores nacionales resaltan que el micro crédito es solo una parte para el éxito de un emprendimiento, ya que se requiere mercados, recursos humanos, entre otros. Adicionalmente, resaltan que se busca enseñar a manejarse económicamente, antes que regalar recursos; además de superar los altos riesgos y los altos costos en que se incurre. Y también resaltan, la incorporación incipiente de la tecnología, manifestándose por qué Perú guarda condiciones apropiadas para el crecimiento de este sector.

La PUCP, liderada por (Alarco, 2013) en un trabajo de investigación Rutas hacia un Perú mejor, trata de los altos costos operativos de las IMF: “...En realidad, la concentración de mercado en el sector financiero parece responder al tamaño de mercado. Tal como hemos demostrado, el Perú posee un sistema financiero de muy baja penetración. No es, entonces, socialmente eficiente contar con muchas empresas financieras. En el sector de micro finanzas, los criterios de eficiencia podrían llevar a un aumento de la concentración de mercado...No debería sorprendernos, entonces, que en los próximos años se produzca la absorción de varias IMF por parte de bancos interesados en incursionar en el segmento de las micro finanzas.

En el caso de riesgo crediticio, incluso antes de la crisis económica, el

sector de las micro finanzas presentaba altas tasas de morosidad. Así, las cajas municipales, las cajas rurales y las EDPYMES mostraban tasas de morosidad mayores que las entidades bancarias...Para recuperar un préstamo que no es pagado a tiempo, una entidad financiera debe incurrir en altos costos legales, los cuales pueden llegar a ser mayores que el préstamo mismo, sobre todo porque los montos de préstamos en micro finanzas son bastante pequeños...Los altos costos operativos representan otra posible causa de las altas tasas de interés, especialmente en el sector de las micro finanzas. Las cifras muestran que los costos operativos de las IMF son bastantes mayores que las de los bancos.”.

Este autor, no solamente trata de la concentración financiera y sus limitaciones, sino de los componentes de eficiencia y competitividad en intermediarios financieros nuevos; así como, reitera la importancia de los altos costos, más aun cuando se trata de montos de préstamos bastantes pequeños. Evidenciando la necesidad de contar con herramientas financieras y de costos para una toma de decisiones más pertinente.

(Portocarrero & Tarazona & Westley, 2006) en su trabajo ¿Cómo deberían financiarse las instituciones de micro finanzas? Tratan sobre diferentes metodologías de costeo para las IMF: “...las más utilizadas son las de costeo por asignación y costeo basado en actividades (ABC). El primero, consiste en distribuir los gastos de las IMF a los productos,

utilizando diferentes criterios para asignar los gastos indirectos, y es el que hemos utilizado para los estudios de caso en seis IMF. Por otro lado, los costeos basados en actividades (ABC) desglosan los costos en un conjunto de actividades que lo componen. Los costos se distribuyen en las diferentes actividades según el tiempo y otros recursos dedicados a la actividad. Finalmente, se suman los costos de cada actividad para obtener el costo de cada producto.

En los costeos por asignación realizados se han calculado los costos de los productos de ahorro, que constan de los costos financieros y operativos. Estos últimos se desagregan en los costos de personal y administrativos, y en ambos rubros hay costos directos e indirectos. Gran parte de estos gastos son indirectos. Por tanto, es de suma importancia que los criterios utilizados para distribuir dichos gastos sean adecuados, y permitan distribuir los costos a los productos de la manera más exacta posible...

La definición de los costos entre fijos y variables puede resultar complicada debido a que todos los gastos en una IMF tienden a ser variables en un largo plazo...”.

Estos autores hacen énfasis en la importancia del costeo, en este tipo de entidades de micro finanzas, indispensable no solamente para su sobrevivencia, sino para la determinación de su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad.

### 2.1.3 A nivel regional

Existen trabajos de investigación como

La Bachiller (Guia-Vera, 2016), en su Tesis Aplicación del modelo Costo-Volumen-Utilidad, en el presupuesto de la Asociación América oeste – Trujillo 2016, plantea y concluye que: “...Determinar la utilidad en una empresa o negocio, es una de las formas más frecuentes de detectar su éxito. Por ello, es indispensable analizar si los ingresos y egresos son los adecuados para no perjudicar el desarrollo de la actividad empresarial. En vista de esta necesidad, empezaron a surgir ciertos instrumentos que faciliten estos procesos. Pero no basta emplear herramientas para evitar o estar preparado para una dificultad; sino que es indispensable establecer los caminos que se han de seguir para lograr lo que se busca.

Para elaborar un producto/servicio se debe de tener en cuenta todos los recursos que se utilizaron, ya que estos formaron el costo total. Así mismo, estos deberán ser clasificados y diferenciados entre costos fijos y variables. Los costos fijos se mantendrán, exista producción o no. Sin embargo, los costos variables tendrán cambios conforme el nivel de producción varíe. Por lo tanto, para obtener un margen de ganancia optimo, se deberá tener un control adecuado de todos estos costos, para que estos no sean mayores que los ingresos...”

Donde se reitera la importancia del estudio de instrumentos que facilitaran los procesos para el progreso de una entidad, a modo de

precisar indicadores que sirvan para evaluar situaciones económicas financieras óptimas. Ello se suma, a la necesidad de adaptación de estas herramientas financieras en empresas y organizaciones de servicios financieros.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 El Modelo Costo – Volumen – Utilidad (C - V - U)**

Herramienta que permite evaluar la estrecha relación entre el Costo, el Volumen de ventas y Precios de los productos que se comercializan en un determinado negocio. Estos componentes están conectados entre sí, y nos permite proyectar las utilidades a obtener y evaluar si compensa lo invertido. Un experto como (Garcia-Colin, 2000), expresa que con frecuencia se mide el triunfo de una entidad en términos de utilidades, y estas son directamente proporcional a las ventas y costos.

Este modelo permite analizar variaciones en las cantidades y precios, lo cual, aunado a una buena programación en las variables de proceso, se producirán resultados importantes para la toma de decisiones.

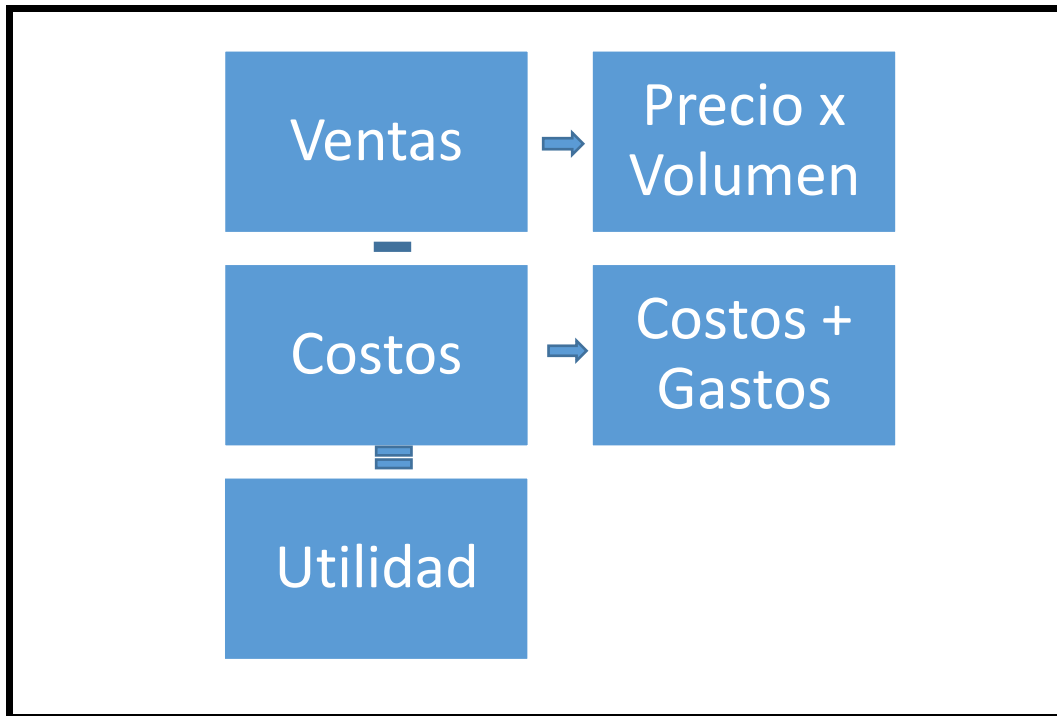


Figura 1  
 Modelo Costo – Volumen - Utilidad

Elaboración: Propia

Como se logra visualizar, los cambios en las variables de entrada como son Costos de producción, Gastos, Volumen, Precios de venta y Cantidades vendidas, se verán reflejadas directamente en las Utilidades; permitiendo tomar decisiones inmediatas sobre Precios y Volúmenes a producir.

También es importante y necesario resaltar la incorporación de conceptos sobre Contribución marginal, donde es indispensable la separación de Costos variables y Costos fijos (teniendo cuidado con clasificaciones que consideran a semi variables y semi fijos).

Este Modelo generalmente aplicado en empresas de manufactura (producción, fabricación), será adaptado y relacionado al sector de las microfinanzas, considerando las características propias de la

Intermediación financiera:

Las ventas pueden tener variaciones, de acuerdo a cambios en los precios unitarios (tasas de interés activas en el caso de la ONG Mujeres sin Fronteras), en el volumen de productos vendidos (Asociaciones comunales que acceden a un crédito).

Los costos sufren variaciones por cambios en los costos variables por unidad (tasa de interés pasiva en el caso de la ONG Mujeres sin Fronteras), en los costos fijos totales (por ser la ONG Mujeres sin Fronteras una entidad de servicios, es mínimo los activos fijos) y el volumen (mezcla) de productos.

La relación entre estos componentes, es dependiente y afectan la Utilidad; luego este modelo es útil en el cálculo de indicadores, la planeación, control y toma de decisiones para el logro de objetivos.

El costeo es directo y de gran importancia para el estudio Costo-Volumen-Utilidad y el punto inicial del estudio es el punto de equilibrio.

Para poder desarrollar este análisis, es necesario clasificar los costos en fijos y variable.

a) Asignación y distribución de costos: Directos e indirectos

La asignación de costos consiste en el proceso de asignar o atribuir los costos: a un producto, a un servicio o algún objeto de costo.



b) Costo directo

Es el que se identifica o relaciona con el objeto del costo y que es factible de ser medible, haciéndose una labor sencilla su asignación.

c) Costo indirecto

Son los que no se relacionan específicamente con el objeto de costos de manera particular y no pueden atribuirse fácilmente a dicho objeto de costo. Luego la asignación se ejecuta a través de un prorrateo y a ello se le llama distribución de costos.

d) Costos fijos

Aquellos que no están estrechamente vinculados con la elaboración del bien o servicio, pero que se incurren al proporcionar la capacidad para hacer negocios. Se estima que estos costos son constantes para cualquier rango relevante de producción.

Los costos fijos promedio por unidad decrecen a medida que aumenta la cantidad de producción, ya que la cantidad constante del total de costos fijos se distribuye entre un mayor número de unidades del producto.

e) Costos variables

Son aquellos que se alteran en proporción directa con los cambios en el volumen; si el volumen se duplica, los costos variables se duplican.

### 2.2.2 El punto de equilibrio

Instrumento importante en el sector productivo empresarial, al contribuir sustancialmente a la toma de decisiones referida al tamaño de la inversión y capacidades de producción.

“El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida” (Kume, 2014).

García (1996), menciona... “El punto de equilibrio es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales; es decir, el volumen de ventas con cuyos ingresos se igualan los costos totales y la empresa no reporta utilidad, pero tampoco pérdidas”.

Considera que el punto de equilibrio (PE), punto económico o punto muerto como lo denominan otros autores, es de mucha importancia en todo negocio. Hallar la cantidad mínima de productos que debes vender para no perder ni ganar, hace posible no solo, realizar una planeación objetiva de las ventas; sino también, estar al tanto si efectivamente se ha creado ganancias o pérdida en la actividad empresarial.

En el Gráfico 02, se aprecia la importancia de tener un Punto de Equilibrio, que nos permita diferenciar un Área de beneficios y un Área de déficit, en función de variables precios, costos y cantidades.

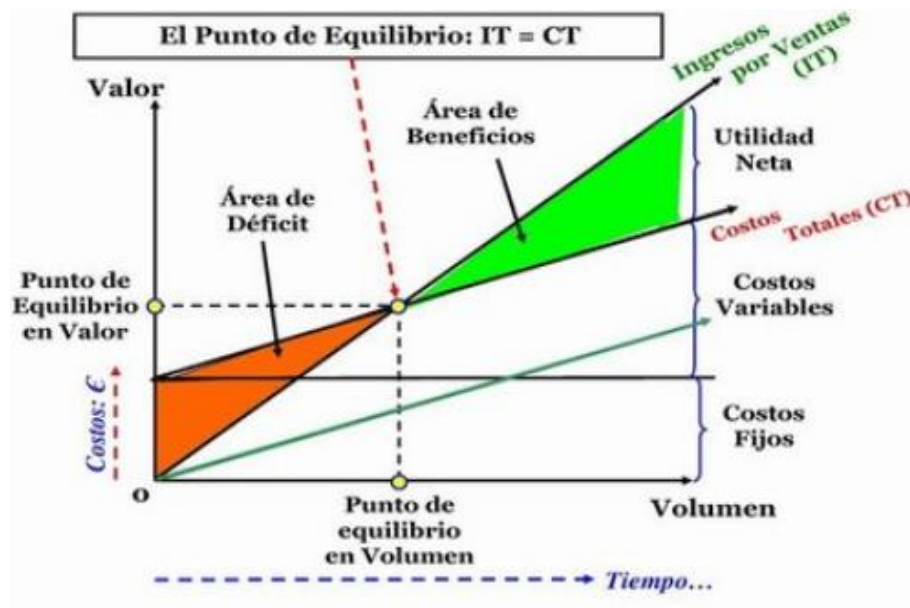


Figura 2

Punto de equilibrio

Fuente: [www.elblogsalmon.com](http://www.elblogsalmon.com)

García (1996), define que, para obtener el Punto de equilibrio, existen tres métodos:

- a) Método de la ecuación;

Se puede formular el estado de ingresos en forma de ecuación, como:

$$\text{Ingreso} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos} = \text{Ingreso de operación}$$

- b) Método del margen de contribución;

El Margen de contribución es equivalente a los ingresos por ventas menos todos los costos que varían respecto de un factor de costo concerniente con la producción.

$$(\text{PRECIO VENTA} - \text{COSTO UNIT.VAR.}) \times \text{CANT.UNID.} = \text{C. FIJO} + \text{ING.OPER.}$$

$$(\text{MARGEN CONTRIBUCIÓN}) \times \text{CANT. UNID.} = \text{C. FIJO} + \text{ING. OPER.}$$

El ingreso de operación es igual a cero, entonces:

$$\text{CANT. UNID (en Punto equilibrio)} = \frac{\text{C. FIJO}}{\text{MARGEN CONTRIB. (x Unidad)}}$$

c) Método gráfico.

Se trazan las líneas de costos totales e ingresos totales para obtener su punto de intersección, que es el punto de equilibrio.

Es el punto en donde los costos totales igualan a los ingresos totales.



Figura 3  
Método gráfico

Fuente: MSC Carlos Massuh V.

### 2.2.3 Concepto de Tasas de interés activo y pasivo

Las organizaciones financieras usan términos concernientes a las operaciones que se establecen como actividad comercial. Cotidianamente escuchamos: Tasa de interés activa y pasiva, que son

el fundamento del mercado de dinero, porque señalan las diferencias para la obtención de beneficios.

### **Tasa de interés**

Es el costo del dinero en el tiempo, puesto que el dinero, como producto comercial, tiende a desvalorizar su poder adquisitivo. Habiendo como resultado que su capacidad de obtener bienes y servicios sea mínima. Esto es producto de la desvalorización del dinero; y es lo que motiva la creación de la tasa de interés. Buscando subsanar el proceso de depreciación que sufre el dinero. En ese sentido, la creación de la tasa de interés abre paso a la tasa de interés pasiva y activa.

### **Tasa de interés pasiva y activa**

Estas tasas representan el enfoque ganancioso del negocio de las organizaciones financieras, cuyo producto es el mismo dinero, sean bancos, financieras, cajas, cooperativas, etc.

### **Tasa de interés activa**

En tanto que se define a todo activo, como representación de un bien, tangible o intangible, que es usado para la obtención de cierto tipo de beneficio o utilidad. Se genera por consiguiente que cada vez que una organización financiera otorgue un valor de dinero, se está emitiendo una deuda a alguna persona o entidad, recibiendo el beneficio de la tasa de interés que tiene que pagar dicha persona o entidad durante el ciclo concedido para su pago o cancelación.

### **Tasa de interés pasiva**

Desde la visión de un establecimiento financiero, es lo que debe compensar por un compromiso de inversión que toma por parte de sus clientes. Es decir que cada vez que una persona u empresa abre una cuenta de ahorros o deposita y solicita un certificado de depósito, o cualquier otro producto que implique un retorno, se vuelve en un compromiso o una deuda u obligación financiera para la organización, por lo cual debe pagar intereses por esos montos de dinero que está obteniendo, durante un tiempo o período determinado.

Se puede concluir que dichas tasas de interés parten del enfoque de beneficio, así como de responsabilidad financiera. Lo cual implica un grado de relevancia altísimo en la gestión y toma de decisiones de una organización financiera, cuyo objetivo es el éxito económico.

### **2.3 Teorías que sustentan la investigación**

La contabilidad tradicional, no exige de clasificación y distinción de los costos fijos variables para determinar utilidades; sin embargo, para tomar decisiones operativas dicha distinción se vuelve relevante.

Tratándose de un modelo Costo – Volumen – Utilidad, tradicionalmente aplicado a empresas del sector manufacturero, y proponiéndose en esta investigación que se aplique a una empresa del sector micro financiero, se cuenta con la siguiente corroboración que menciona el uso de este instrumento en cualquier negocio en general:

Fernández Aguado (2013) en su libro Claves del management, menciona que “...los mejores modelos de negocio ponen un esfuerzo especial en relacionar la forma en la que definen el mercado con el diseño de sus sistemas de entrega o distribución...esto permite apalancar el costo comercial sobre el número de consumidores que se consigue y la voluntad de permanencia de los mismos...”.

“...para entender dicho modelo económico, es importante distinguir sus tres elementos más importantes: El primero es el modelo de ingreso, que viene condicionado directamente por las decisiones relativas a los objetivos de la demanda...El modelo de ingresos hace referencia a las variables clásicas de volumen y precio...”

“...además del modelo de ingresos, está el modelo de estructura de costos...en este modelo debe hacerse explícito como se van a asignar los costos fijos...las inversiones...los costos directos e indirectos...”

“...finalmente el modelo de margen de contribución, que nos daría la clave de cuanto contribuye cada transacción a la absorción de los costos o gastos fijos, donde estaría el punto muerto de las operaciones y los niveles de rentabilidad en los distintos escenarios de volumen que se manejen...”.

El autor ratifica que, en los modelos de negocios actuales, existe una contribución importante en una herramienta como el modelo Costo – Volumen – Utilidad, reiterándose la importancia de componentes relacionados a los INGRESOS y a los COSTOS y/o GASTOS, así como el Margen de contribución.

## **2.4 Definición de términos básicos**

### **Costo**

Es un gasto, erogación o desembolso en dinero o especie, acciones de capital o servicios, hecho a cambio de recibir un activo. El efecto tributario del término costo (o gasto) es el de disminuir los ingresos para obtener la renta (CIC – UANCV, 2004).

En un sentido amplio, es la disposición de lo que se debe dar o sacrificar para obtener o producir algo (Ecofinanzas).

Son todos los recursos empleados en la producción de un bien en una empresa industrial (Rivero, 2015).

### **Costo directo**

Aquel costo que se logra identificar fácilmente adentro de la producción del producto o prestación del servicio, es decir reconocerlo es viable, beneficioso económicamente, necesario y de cierta manera cómodo (ABC FINANZAS, 2017).

### **Costo fijo**

Costo que en el corto plazo permanece constante cuando la cantidad producida se incrementa o disminuye, dentro de ciertos rangos de producción (Diccionario económico financiero, 2006).

Aquel costo que permanece constante dentro de un período determinado y un rango relevante de actividad (Berrío y Castrillón, 2009).

Costo que no se ve afectado de inmediato por los cambios en la cantidad



de la guía de costo (Horngren & Sundem & Stratton, 2007).

### **Costos indirectos**

Aquel costo que no se alcanza identificar fácilmente, no es viable cuantificar su valor con precisión, o simplemente es complicado, demanda tiempo, esfuerzo y quizás puede salir costoso tratar de medir el valor que interviene en la fabricación del producto (ABC FINANZAS, 2017).

### **Costo variable**

El que cambia en proporción inmediata a los cambios en el nivel del causante del costo.

Aquel costo total que cambia o fluctúa en relación directa con una actividad o volumen dado, mientras que el costo unitario permanece constante dentro de un rango de tiempo y actividad dado (Berrío y Castrillón, 2009).

### **Gasto**

Es todo costo expirado de un bien o servicio que ya fue vendido o consumido en un ciclo y brinda un beneficio. Los gastos van a la cuenta de resultados (gastos administrativos, gastos de ventas y otros gastos). (Rivero, 2015).

### **Modelo Costo-Volumen-Utilidad**

Relaciona efectos del Volumen de ventas sobre los ingresos (ventas), gastos (costos), y la utilidad neta (Horngren & Sundem & Stratton, 2007).

### **Punto de equilibrio**

Es el nivel de ventas con el que los ingresos son iguales a los gastos

y la utilidad neta es cero (Gestiopolis, 2001).

Situación en la cual los costos e ingresos de una actividad o inversión se igualan.

Momento en el que los costos marginales son iguales al precio (Argumentos económicos, 2015).

### **Ratios de Rentabilidad**

Calculan el nivel de eficacia en el manejo de los activos de la entidad en correlación a la gestión de sus operaciones (Gestión pyme, 2016).

### **Toma de decisiones financiera**

Es el asunto por el cual se elige entre diferentes opciones financieras, una para resolver situaciones en distintos contextos (Conduce tu empresa, 2018).

## **2.5 Hipótesis**

### **2.5.1 Hipótesis general**

El Modelo Costo – Volumen – Utilidad incide significativamente en la Toma de Decisiones financieras de la ONG Mujeres sin Fronteras Cajamarca 2016 – 2017.

### **2.5.2 Hipótesis específica**

Los componentes del Modelo Costo – Volumen – Utilidad son relevantes en la Toma de Decisiones financieras.

## 2.6 Operacionalización de variables

### Variable independiente

Modelo Costo – Volumen - Utilidad

### Variable dependiente

Toma de decisiones financieras

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Indicadores	Instrumentos
Independiente Modelo Costo – Volumen – Utilidad	Es una herramienta que facilita un enfoque financiero extenso del proceso de planeación.	Identificación de las variables que comprende el Modelo Costo-Volumen-Utilidad.	- Costos fijos. - Costos variables. - Precio. - Volumen de producción y/o clientes.	- Estudio de Estados Financieros. - Análisis de costos.
Dependiente Toma de decisiones financieras	Toma de decisiones en Planeación de utilidades es el proceso por el cual se elige entre diferentes opciones financieras, una para resolver situaciones en distintos contextos.	Identificación de las variables que comprende la planeación de utilidades.	- Punto de equilibrio. - Ratios de Rentabilidad	- Estado de situación financiera. - Estado de resultados.

## **CAPITULO III**

## **CAPITULO3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **3.1 Tipo de investigación**

La metodología de investigación es correlacional, ya que consiste básicamente en recopilar información de los estados financieros de los años 2016 y 2017, refiriéndose a un procedimiento operativo actual, para que con un enfoque correlacional se analice que existe una relación directa entre variables.

Se analizó la adaptabilidad de los componentes del Modelo Costo – Volumen – Utilidad, al tipo de entidad que es la base de la investigación, para luego probar la relación entre la variable independiente (Modelo Costo – Volumen – Utilidad) y la variable dependiente (Toma de Decisiones Financieras).

### **3.2 Diseño de investigación**

No experimental

### **3.3 Área de investigación**

A efectos del presente estudio, se solicitó a la entidad financiera los Estados Financieros de los años 2016 – 2017, así como información adicional sobre colocaciones y captaciones, montos, tasa de interés activa y pasiva, entre otros.

### **3.4 Unidad de análisis**

Son los Estados Financieros de la ONG Mujeres sin Fronteras Cajamarca 2016 al 2017 de la entidad micro financiera, así como los ingresos y costos por producto, siendo importante la clasificación y el análisis de evolución anual de los mismos.

### **3.5 Población**

La población investigada, está conformada por los datos contables formulados desde el inicio de esta entidad micro financiera en el año 2014, extraídos de los Estados de Situación (Balance General) y de los Estados de Resultados (Ganancias y pérdidas).

### **3.6 Muestra**

La muestra de esta investigación está conformada por los Estados financieros de los años 2016 al 2017, en los cuales la entidad de micro finanzas cuenta con mayor información, resaltando la importancia que sea clasificada por cada servicio financiero.

### **3.7 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.7.1 Métodos de investigación**

##### **Método histórico**

Se estudió hechos pasados a efectos de encontrar causas, variaciones surgidas, comparaciones periódicas, entre otros.

##### **Método analítico:**

Se disgrega o segmenta un todo, permitiendo una mejor identificación de causas y efectos, así como problemática central.

##### **Método comparativo:**

Se procesó dos o más situaciones, para establecer similitudes y diferencias, obtener conclusiones que definan un problema o caminos distintos.

### **3.7.2 Técnicas de investigación**

Se usaron dos:

#### **Análisis de documentos:**

Se obtuvo información de los Estados Financieros y Estado de Resultados de los años 2016 y 2017 para facilitar el proceso.

#### **Observación:**

Se obtuvo información primaria para procesar y comparar.

### **3.7.3 Instrumentos**

Para la elaboración de indicadores y análisis respectivo, se utilizaron como instrumento una Ficha de información en costos y una Ficha de clasificación en costos, necesaria y relacionada con los objetivos planteados en la investigación. Dicho instrumento fue convalidado por un especialista y asesor de dicha entidad micro financiera.

### **3.8 Técnicas en análisis de datos estadísticos**

Se utilizó la hoja de cálculo Excel, que contiene información sobre tratamientos estadístico y los procedimientos que se siguen. Los datos obtenidos se tabularon lógicamente y estadísticamente, siguiendo el orden referente a los costos inherentes utilizados.

- a) Se cuantifican las cantidades que se utilizan por cada servicio financiero.
- b) Se ordenan y clasifican los costos fijos y variables.
- c) Se determinó el costo unitario por cada servicio financiero.

- d) Se realizó un promedio del número de ventas para determinar los ingresos.
- e) Se estableció el punto de equilibrio de cada servicio financiero.

### **3.9 Interpretación de datos**

En el estudio de datos, se utilizó la hoja de cálculo Excel, que contiene indicadores con fórmulas ya elaboradas y se logra calcular resultados pertinentes anuales mediante fórmulas introducidas al sistema, permitiéndonos describir y ver la relación entre las variables: Costo, volumen y la utilidad. Además, de indicadores que contribuyan a una mejor gestión operativa y económica.



## **CAPÍTULO IV**

## **CAPITULO 4 RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **Generalidades de la entidad micro financiera**

#### **Presentación**

La ONG Mujeres sin Fronteras, se constituye el 04 de noviembre del 2013, conformada con socias mujeres, con domicilio en Jr. Guillermo Urrelo 436 – Barrio de San Sebastián – distrito de Cajamarca – región de Cajamarca, con RUC 20570650441. Iniciando sus operaciones como ONG Mujeres sin Fronteras en el 2014.

#### **Visión**

Consolidarse como líder de las micro finanzas como promotora y aliada de negocios con micro emprendedoras de Cajamarca en el mediano plazo.

#### **Misión**

Identificarse con servicios y soluciones financieras a micro emprendedores comprometidos con su desarrollo socio económico, productivo y madurez individual en las zonas marginales de Cajamarca.

#### **Valores**

- Honestidad, se antepone la honradez y la verdad a las relaciones de negocios.
- Responsabilidad, con los compromisos solidarios.
- Profesionalismo, en las decisiones técnicas y prácticas.
- Sensibilidad social, con las beneficiarias y negocios optados.

#### **Objetivos**

**Objetivo general:** Obtener un margen financiero que permita auto sostenimiento,

atendiendo prioritariamente mujeres en situación de pobreza y discapacidad de la ciudad de Cajamarca de la zona rural y urbano- marginal.

#### **4.1 Resultados de la investigación**

##### **4.1.1 Presentación, análisis e interpretación de los Estados Financieros**

El actual estudio tuvo como objetivo central, examinar la relevancia del Modelo Costo – Volumen – Utilidad en la Toma de Decisiones de la ONG Mujeres sin Fronteras, en la ciudad de Cajamarca en los periodos 2016 – 2017; desarrollándose una evaluación de las variables, su relación estrecha y relevancia en la toma de decisiones financieras.

En general, se aprecia una disminución del Activo Corriente en el 2017, tanto en las colocaciones de principal, como en los intereses generados.

Así mismo, se observa un endeudamiento con MIBANCO, con lo cual se eleva el costo del endeudamiento, ya que la tasa de interés pactada es de 2.5% mensual, versus el 1.0% que se paga a otros proveedores de efectivo.

Evidentemente, se producen perdidas en el año 2017, contribuyendo además que en el año 2016 no se provisionó el posible no pago de una parte de la cartera (10% por año vencido).

Tabla 1  
Estados de situación 2016 – 2017

<b>Activos</b>		
	<b>2017</b>	<b>2016</b>
I. Activos Corrientes	348,878.05	367,575.74
- Efectivos	37,325.02	13,855.71
- Principales por cobrar	142,966.66	154,066.66
- Intereses por cobrar – Grupos	160,325.62	172,772.00
- Intereses por cobrar – Individuales	8,260.75	26,881.37
II. Activos no corrientes	9,550.00	11,000.00
- Activos fijos	12,450.00	12,450.00
- (- Depreciación)	2,900.00	1,450.00
<b>Total activos</b>	<b>358,428.05</b>	<b>378,575.74</b>
<b>Pasivos</b>		
	<b>2017</b>	<b>2016</b>
III. Pasivos corrientes	365,820.05	311,305.07
- Cuentas por pagar	140,744.66	150,733.66
- Cuentas por pagar – MI BANCO	55,640.90	0.00
- Intereses por pagar – Grupos	101,256.66	87,294.94
- Intereses por pagar – Individuales	68,177.83	73,276.47
IV. Pasivos no corrientes	0.00	0.00
V. Patrimonio	-7,392.00	67,270.67
Aportes	27,185.60	27,185.60
Utilidad/Perdida	-34,577.60	40,085.07
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>358,428.05</b>	<b>378,575.74</b>

Fuente: MUSINFRO

Tabla 2  
Estados de resultados 2016 - 2017

<b>Detalle/año</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
I. Ingresos financieros	143,466.00	165,800.88
- Gastos financieros	52,897.90	40,534.18
- Provisiones créditos directos	14,346.60	0.00
II. Margen financiero neto	76,221.50	125,266.70
- Gastos administrativos	107,899.10	83,731.63
- Depreciación, provisiones	2,900.00	1,450.00
III. Resultado antes de impuestos	-34,577.60	40,085.07

Fuente: MUSINFRO

En el año 2017 se produce una reducción de los ingresos financieros, a pesar que la tasa de interés permanece constante (4.0% mensual).

En el año 2017 si se considera la cuenta Provisión por posible no pago.

A pesar de no haber un incremento en las colocaciones, si subieron los gastos administrativos en un 28.9 %, lo cual contribuye con las pérdidas producidas en el año 2017.

Tabla 3  
*Ratios financieros pertinentes*

<b>Ratio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>2017</b>		<b>2016</b>	
Apalancamiento financiero	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	$\frac{365,820}{358,428}$	102.06%	$\frac{311,305}{378,576}$	82.23%
Endeudamiento activo fijo	$\frac{\text{Activo fijo}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{9,550}{-7,392}$	-129.19%	$\frac{11,000}{67,271}$	16.35%
Solvencia patrimonial	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{365,820}{-7,392}$	-4,948.86%%	$\frac{311,305}{67,271}$	462.76%

*Elaboración: Propia.*

El ratio de Apalancamiento financiero, está señalando que si bien en el año 2016, los activos totales cubrían los pasivos totales, en el año 2017 el pasivo total es ligeramente superior al activo total.

El ratio de Endeudamiento de activo fijo, señala que en el 2017 los activos fijos casi no existen, lo cual se agrava con las pérdidas producidas durante el año.

De la misma manera, el ratio de Solvencia patrimonial está en negativo, como producto de las pérdidas presentadas en el 2017.

Si bien es cierto que por tratarse de una organización de servicios

financieros (en proceso de organización), donde las materias primas son los fondos proporcionados por los socios de la ONG Mujeres sin Fronteras y de las mismas asociaciones participantes; por tanto, los activos fijos deben ser mínimos, mas no así el patrimonio, ya que debe haber una tendencia a que se trabaje con fondos propios.

#### **4.1.2 Definición del producto/servicio a estudiarse y que se ofrece**

La entidad ofrece un servicio financiero consistente en:

Montos ofertados: - S/. 4,000 por primera vez.

S/. 6,000 en la segunda vez.

S/. 8,000 en la tercera vez.

S/. 10,000 en la cuarta vez.

S/. 12,000 en la quinta y última oportunidad.

Periodos de pago: Inicialmente 6 meses y puede llegar hasta 8 meses.

Requisito: Las asociaciones deben tener un mínimo de 10 persona.

Sexo: Generalmente se trabaja con mujeres emprendedoras

Tasa de interés: 4% mensual

A efectos de facilitar la aplicación del Modelo Costo – Volumen – Utilidad, se ha procedido a calcular un Monto ofertado primario:

Tabla 4  
*Determinación del monto promedio ofertado*

<b>Detalle/año</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Montos ofertados anuales	511,290	513,400
Cientes Asociaciones	90	86
Monto promedio ofertado	5,681	5,970

*Elaboración: Propia.*

Como se aprecia en la Tabla 4, en el año 2017 se colocaron S/. 511,290 a 90 asociaciones comunales, y en el año 2016 fueron S/. 513,400 a 86 asociaciones comunales; produciendo un tamaño de monto promedio de S/. 5,681 y S/. 5,970 para los años 2017 y 2016 respectivamente.

#### **4.1.3 Definición y análisis de la Tasa de interés, relacionada con el costo variable.**

Inicialmente se debe diferenciar entre la Tasa de interés activa y pasiva:

- a) Tasa interés activa, que es la que se cobra a las asociaciones comunales (clientes) y que se señala inicialmente en 4.0% mensual, sin mencionarse si es efectiva o simple.
- b) Tasa de interés pasiva, que es la que se paga por sus ahorros o depósitos a las asociaciones comunales y que está fijada en 1.0% mensual, igualmente sin mencionar si es tasa efectiva o simple.

El procedimiento de cálculo y aplicación de la tasa de interés activa, se detalla con el siguiente ejemplo:

Monto promedio 2017 = S/. 5,681.00

Cuotas o meses = 6

Tasa de interés = 4% mensual nominal

Tabla 5  
*Determinación de la Tasa de interés activa*

Mes	Principal	Interés	Total mes
1	946.83	227.24	1,174.07
2	946.83	227.24	1,174.07
3	946.83	227.24	1,174.07
4	946.83	227.24	1,174.07
5	946.83	227.24	1,174.07
6	946.83	227.24	1,174.07

*Elaboración: Propia.*

Sin embargo, al calcularse la Tasa efectiva con dicho procedimiento, esta sale 6.52% mensual, lo cual es evidente ya que el interés es calculado sobre el total prestado inicialmente y nunca se reduce lo amortizado mensual.

Para ello se ha utilizado la fórmula financiera en el EXCEL:

**TIR (-5.681: 1,174.07,....., 1,174.07)**

resultando una tasa interna de retorno del 6.52%.

Como se puede apreciar, la Tasa de interés que se está cobrando es del 6.52%, superior a la Tasa de interés nominal del 4.0% mensual.

#### **4.1.4 Definición y análisis de los gastos relacionados con los costos fijos.**

Los gastos que tienen relación con los costos fijos, a efectos de aplicarse el Modelo Costo – Volumen – Utilidad, son esencialmente los gastos administrativos (básicamente remuneraciones), los gastos comerciales (movilidad), entre otros.



Adicionalmente, se consideran los costos de depreciación, que aunque son mínimos (básicamente computadoras y muebles de oficina), son parte de los Costos fijos.

Tabla 6  
*Gastos mensuales equivalentes a Costos fijos*

Mes/año	2017	2016
Enero	12,289.20	6,585.15
Febrero	9,760.40	5,366.,49
Marzo	10,507.30	6,027.31
Abril	10,108.60	6,024.21
Mayo	9,427.90	6,138.14
Junio	9,411.90	7,158.39
Julio	8,520.10	6,912.67
Agosto	7,527.40	7,304.06
Setiembre	8,016.20	6,622.33
Octubre	7,057.00	7,052.56
Noviembre	7,269.20	6,973.57
Diciembre	8,003.90	11,566.76
Gastos anuales	107,899.10	83,731.64
Depreciación	1,450.00	1,450.00

*Elaboración: Propia.*

#### 4.1.5 Aplicación del Modelo COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD

Finalmente, se aplica el modelo para determinar el Punto de equilibrio:

$$\text{Ventas} - \text{Costos} = \text{Utilidad}$$

Dónde :  $\text{Ventas} = \text{Asociaciones} \times \text{Monto interés}$

$$\text{Costos} = \text{Costos variables} + (\text{Gastos} + \text{Depreciación})$$

$$\text{Utilidad} = \text{Se igualara a cero, para determinar}$$

Punto de equilibrio

Asociaciones = Cantidad de clientes =  $Q_1$

a) Para el 2017:  $143,466 - (67,244 + 110,800) = -34,577$

a.1) Determinando el Ingreso unitario (precio) =  $MV_1$

$$\text{Ventas} = Q_1 \times MV_1 = 90 \times MV_1 = 143,466$$

$$\text{Luego: } MV_1 = 143,466 / 90 = 1,594$$

a.2) Determinando el Costo variable unitario =  $MC_1$

$$\text{Costo variable} = Q_1 \times MC_1 = 67,244$$

$$\text{Luego: } MC_1 = 67,244 / 90 = 747$$

a.3) Determinando el Costo fijo =  $CF_1 = 110,800$

b) Para el 2016:  $165,800 - (40,534 + 85,182) = 40,085$

b.1. Determinando el Ingreso unitario (precio) =  $MV_2$

$$\text{Ventas} = Q_2 \times MV_2 = 86 \times MV_2 = 165,800$$

$$\text{Luego: } MV_2 = 165,800 / 86 = 1,928$$

b.2. Determinando el Costo variable unitario =  $MC_2$

$$\text{Costo variable} = Q_2 \times MC_2 = 40,534$$

$$\text{Luego: } MC_2 = 40,534 / 86 = 471$$

b.3. Determinando el Costo fijo =  $CF_2 = 85,182$

c) Determinándose los coeficientes promedios:

$$\text{c.1. } MV_P = (MV_1 + MV_2) / 2 = (1,594 + 1,928) / 2 = 1,761$$

$$\text{c.2. } MC_P = (MC_1 + MC_2) / 2 = (747 + 471) / 2 = 609$$

$$\text{c.3. } CF_P = (CF_1 + CF_2) / 2 = (110,800 + 85,182) / 2 = 97,991$$

d) Determinando la cantidad promedio de asociaciones para lograr el

Punto de equilibrio (Utilidad = 0)

$$Q_P = CF_P / (MV_P - MC_P) = 97,991 / (1,761 - 609)$$

$$Q_P = 85 \text{ asociaciones}$$

#### 4.2 Discusión de los resultados

La presente tesis de investigación, se analizó la relevancia del Modelo Costo – Volumen – Utilidad en la toma de decisiones financieras y por ende en los resultados de la ONG Mujeres sin Fronteras, marcando diferencias por tratarse de una organización en el sector de los servicios financieros, pretendiéndose describir con los resultados de este estudio, confirmen lo planteado en la hipótesis sobre la toma de decisiones financieras.

Seguidamente se discuten los principales hallazgos del presente estudio.

- a) Al analizar los Estados Financieros y los ratios financieros, se evidencia que la ONG Mujeres sin Fronteras, ha tenido pérdidas en el 2017, parte por no considerarse cuentas provisionales y parte por una gestión ineficiente (MIBANCO, incremento de gastos y excesos de caja bancos). Además, se ha reducido ligeramente los activos totales con respecto a los pasivos totales, del año 2016 al 2017, y un patrimonio casi inexistente.
- b) En el modelo de ingresos, se analizaron la cantidad de asociaciones (86 – 90 clientes), y se determinaron los Montos promedios ofertados (S/. 5,681 y S/. 5,970), generándose ingresos unitarios en función de la Tasa de interés activa (montos de intereses recibidos).
- c) En el modelo de costos variables, se aprecia la relevancia de la tasa de interés pasiva relacionada con dichos costos, así como el endeudamiento en el año 2017 con MIBANCO pagándose tasas del 2.5% mensual.

- d) En el modelo de costos fijos (gastos administrativos y comerciales), donde se incluye provisiones por depreciación, se aprecia la importancia en la toma de decisiones, al afectar su incremento en el 2017, afectando los resultados.
- e) Acorde con los resultados conseguidos, se confirma que hay una correlación estrecha entre las dos variables estudiadas. Los componentes del modelo Costo – Volumen – Utilidad son relevantes en la toma de decisiones financieras y en la futura obtención de utilidades para la ONG Mujeres sin Fronteras. Lo cual se ratifica con la generación de una fórmula lineal como producto de calcular coeficientes y determinar punto de equilibrio a 85 asociaciones clientes.
- f) A pesar que el Modelo Costo – Volumen – Utilidad es aplicado generalmente en organizaciones productivas, se profundizó el análisis en la disgregación de la información contable de esta micro financiera, para adaptar y aplicar los componentes de Ingresos y Costos, de tal manera que se obtuvo una ecuación lineal con coeficientes promedio que contribuyeron en la determinación del Punto de equilibrio.
- g) Indudablemente, las pérdidas señaladas en el Estado de resultados, durante el año 2017, pueden ser producidas por componentes del modelo Costo-Volumen-Utilidad como: Costos/Gastos fijos excesivos, Costo variable alto (Tasa de interés pasiva alta), Cantidad de asociaciones atendidas, entre otros.
- h) También es relevante, la diferenciación entre la Tasa de interés simple que

se promueve y la Tasa de interés efectiva que está relacionada con los costos variables fundamentales en los ingresos y utilidad del Banco comunal.

- i) Los ratios financieros nos muestran mucha fragilidad, lo cual debe ser contemplado por una gestión con capacidades en este tipo de sector, ya que al parecer no es detectado por los conformantes de la ONG Mujeres sin Fronteras.
- j) La liquidez en Caja chica no es un elemento que garantice una buena marcha de la ONG Mujeres sin Fronteras, al contrario, significa dineros sin generar ingresos.
- k) La frecuencia de informes financieros debe ser más continua, así como el análisis y aplicación de herramientas de evaluación.
- l) Las provisiones de incobrables en las Cuentas por cobrar, es necesaria, precisándose que por ser cantidades pequeñas las que se prestan, a veces se vuelve irrelevante una gestión legal costosa.

## **CAPÍTULO V**

## **CAPITULO 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

Al finalizar el presente trabajo de averiguación se llegó a construir, procesar y analizar la información contable y financiera, lo cual nos permitió conocer y describir los mecanismos de funcionamiento en entidades dedicadas a las micro finanzas, sus fortalezas y debilidades; así mismo al análisis de los Estados Financieros en los periodos 2016 -2017, nos permite concluir lo siguiente:

El modelo Costo – Volumen – Utilidad incide en la toma de decisiones financieras en la ONG Mujeres Sin Fronteras.

Modelos de Ingresos y Costos aplicados en el sector manufacturero, también se puede aplicar en empresas del sector de intermediación financiera.

### **5.2 Recomendaciones**

Entre las sugerencias y recomendaciones, como producto de la presente tesis de investigación podemos mencionar:

Se recomienda utilizar el Modelo Costo – Volumen – Utilidad para la toma de decisiones financieras.

Mejor organización de la información a efectos de un debido procesamiento en los Estados Financieros.

## LISTA DE REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar. (2014). *Dos estudios sobre la microfinanzas en el Peru*. Lima, Peru: PUCP.
- Alarco. (2013). *Rutas hacia un Peru mejor*. Lima, Peru: PUCP.
- Borsnstein. (2006). *El banquero de los pobres*. Barcelona, España: PAIDOS.
- Bravo & Saza. (2010). Porque se necesitan tasas mas altas en microfinanzas. *Dinero*, 3-5.
- Competitividad, el motor del crecimiento: Progreso económico y social. BID. Washington, USA. 2001.
- Fernández Aguado, Javier (2013). *Claves del management*. LID Editorial. Madrid, España.
- Garcia-Colin. (2000). *Contabilidad de costos*. Mexico, Mexico: Mc Graw Hill.
- Guia-Vera. (2016). *Aplicacion del modelo C V U en el presupuesto de la Asociacion America oeste*. Trujillo, Peru: Universidad Leonardo da Vinci.
- Gutierrez-Nieto. (2005). Antecedentes del micro credito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales. *CIRIEC - ESPAÑA*, 25-50.
- Luzuriaga Martínez, Rosa Matilde. Tesis: Análisis de las herramientas administrativas financieras para la Toma de decisiones a corto plazo y aplicación en SUAM MALATERIA y PUBLICIDAD de la ciudad de Cariamanga – 2014. Universidad Católica de Loja, Ecuador. 2015.
- Martinez. (2010). *Análisis comparativo de las principales herramientas de planeación financiera*. Mexico, Mexico: UNAM.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2015). *Ejecución del gasto anual*. Lima.
- Piñar-Alvarez. (2002). *El sistema financiero al servicio del desarrollo rural sustentable*. Quito, Ecuador: Abya yala.
- Portocarrero & Tarazona & Westley. (2006). *Como deberian financiarse las instituciones de micro finanzas*. Lima, Peru: IEP.



- Rodriguez-Ovejero. (2014). *Las micro finanzas y su regulacion en Europa*.  
Madrid, España: ICAI.
- Serra Rojas, A. (2000). *Derecho administrativo*. México: Harla.
- Swanson. (2008). *The role of international capital markets in microfinance* .  
Columbia, USA: EE.
- Swanson, Brad. (2008). *The rol of international capital markets in microfinance*.  
Columbia, USA: EE.
- Vasquez & Winkelried. (2003). *Buscando el bienestar de los pobres*. Lima, Peru:  
Universidad del Pacifico.
- Hermanos Fontal, Estefanía & Correa Atehortua, Luisa Maria. (2011) Tesis:  
Contabilidad administrativa, un enfoque de costos. Universidad ICESI.  
Cali, Colombia.

## **ANEXOS**

**ANEXO I**  
**ESTADOS DE SITUACIÓN 2016 Y 2017**

*Estados de situación 2016 – 2017*

<b>Activos</b>		
	<b>2017</b>	<b>2016</b>
I. Activos Corrientes	348,878.05	367,575.74
- Efectivos	37,325.02	13,855.71
- Principales por cobrar	142,966.66	154,066.66
- Intereses por cobrar – Grupos	160,325.62	172,772.00
- Intereses por cobrar – Individuales	8,260.75	26,881.37
II. Activos no corrientes	9,550.00	11,000.00
- Activos fijos	12,450.00	12,450.00
- (- Depreciación)	2,900.00	1,450.00
<b>Total, activos</b>	<b>358,428.05</b>	<b>378,575.74</b>
<b>Pasivos</b>		
	<b>2017</b>	<b>2016</b>
III. Pasivos corrientes	365,820.05	311,305.07
- Cuentas por pagar	140,744.66	150,733.66
- Cuentas por pagar – MI BANCO	55,640.90	0.00
- Interese por pagar – Grupos	101,256.66	87,294.94
- Intereses por pagar – Individuales	68,177.83	73,276.47
IV. Pasivos no corrientes	0.00	0.00
V. Patrimonio	-7,392.00	67,270.67
Aportes	27,185.60	27,185.60
Utilidad/Perdida	-34,577.60	40,085.07
<b>Total, pasivo y patrimonio</b>	<b>358,428.05</b>	<b>378,575.74</b>

*Fuente: MUSINFRO*

## ANEXO II

### ESTADO DE RESULTADOS 2016 Y 2017

*Estados de resultados 2016 - 2017*

<b>Detalle/año</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
I. Ingresos financieros	143,466.00	165,800.88
- Gastos financieros	52,897.90	40,534.18
- Provisiones créditos directos	14,346.60	0.00
II. Margen financiero neto	76,221.50	125,266.70
- Gastos administrativos	107,899.10	83,731.63
- Depreciación, provisiones	2,900.00	1,450.00
III. Resultado antes de impuestos	-34,577.60	40,085.07

*Fuente: MUSINFRO*