



UNIVERSIDAD PRIVADA TELESUP
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS

TESIS

“LA GESTIÓN FINANCIERA COMERCIAL Y
CRECIMIENTO EMPRESARIAL DE LAS MYPES EN LA
PROVINCIA DE HUARAL DURANTE EL AÑO 2018”

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
CONTADOR PÚBLICO

AUTOR:

Bach. KOC VELASQUEZ, JORGE DANIEL

LIMA - PERÚ

2020

ASESOR DE TESIS

Mg. BAUTISTA ROJAS, RENATTO

JURADO EXAMINADOR

Dr. FERNANDO LUIS TAM WONG
Presidente

Mg. FRANCISCO EDUARDO DÍAZ ZÁRATE
Secretario

Dra. ANA CONSUELO TINEO MONTESINOS
Vocal

DEDICATORIA

Mi tesis está dedicada a mi querido padre Jorge Ernesto Koc Salas que en paz descansa a mi esposa Carmen Lilian Ojeda Castro e hijos Brandon, Brenda y Brian quienes son el motor de vida para superarme cada día más, de la misma manera a nuestro Padre Celestial.

AGRADECIMIENTO

Agradecido a mi Dios por permitirme llegar a esta instancia de mi vida, a mi asesor Mg. Renato Bautista Rojas, a la Universidad Telesup y a toda la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, Escuela Profesional de Contabilidad.

RESUMEN

La presente tesis titulada “La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018”, tiene como propósito establecer la relación entre las variables Gestión Financiera comercial y el crecimiento empresarial, el levantamiento de información a través de un cuestionario de 25 preguntas que nos ha permitido contar con datos de la MYPES de la provincia de Huaral bastante importante, el cual nos muestra la situación de este segmento económico para el año 2018, datos que nos permiten caracterizar y realizar un diagnóstico de su situación organizativa, operativa, de gestión, de endeudamiento, de formalización de créditos, de utilización de herramientas administrativas, contables y de financiamiento.

El levantamiento de la información se realizó al término del primer semestre del año 2019 y se concluyó el trabajo en enero del 2020. La investigación se realiza por ser la MYPES, un sector importante de Huaral y muy especial de nuestra economía que requiere despegar considerando que representa en el Perú, en el 2019 el 99,5% del total de empresas formales en la economía peruana, de ellos el 96,2% son microempresas, 3,2% pequeña y 0,1% mediana empresa, la tesis se ha circunscrito al subconjunto de micro y pequeñas empresas, llamadas MYPES que se ubican en la provincia de Huaral.

El estudio es aplicado, de enfoque cuantitativo, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental transaccional, la técnica utilizada ha sido la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario a la muestra probabilística seleccionada de 135 MYPES. Los resultados señalan que existe alta correlación directa y significativa entre la gestión financiera y el crecimiento empresarial con un Rho de Spearman de 0.878.

La teoría que fundamenta la variable gestión financiera se basa en los libros de Juan Álvarez Illanes y de Magaly Bernilla, en cuanto al crecimiento empresarial se basó en Juan Correa y otros autores, desarrollándose conceptos de gestión comercial, competitividad de la MYPES, información financiera comercial y destacando la importancia de los estados financieros como principales herramientas de gestión y crecimiento en las MYPES.

Palabras claves: Gestión financiera, crecimiento empresarial, estados financieros

ABSTRACT

The present thesis entitled "Commercial financial management and business growth of Mypes in the province of Huaral during the year 2018", aims to establish the relationship between the variables Commercial Financial Management and business growth, gathering information through A questionnaire of 25 questions has allowed us to have data from the Mypes of the province of Huaral quite important that shows us the situation of this economic segment for the year 2018, data that allows us to characterize and carry out a diagnosis of its organizational, operational situation , management, indebtedness, credit formalization, use of administrative, accounting and financing tools.

The information was collected at the end of the first semester of 2019 and the work was concluded in January 2020. The investigation is carried out because Mypes are an important sector of Huaral and very special of our economy that needs to take off considering that it represents in Peru, in 2019 99.5% of the total number of formal companies in the Peruvian economy, of which 96.2% are micro-companies, 3.2% small and 0.1% medium-sized companies, the thesis has been circumscribed to the subset of micro and small companies, called Mypes that are located in the province of Huaral.

The study is applied, with a quantitative approach, correlational descriptive level, non-experimental transactional design, the technique used has been the survey and the questionnaire was used as an instrument to the selected probabilistic sample of 135 Mypes. The results indicate that there is a high direct and significant correlation between financial management and business growth with a Spearman Rho of 0.878.

The theory underlying the financial management variable is based on the books by Juan Álvarez Illanes and Magaly Bernilla, in terms of business growth it was based on Juan Correa and other authors, developing concepts of commercial management, competitiveness of Mypes, commercial financial information and highlighting the importance of financial statements as the main management and growth tools in Mypes.

Keywords: Financial Management, Business growth, Financial statements

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
ASESOR DE TESIS	ii
JURADO EXAMINADOR.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
INTRODUCCIÓN	xiv
I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	16
1.1. Planteamiento del Problema	16
1.2. Formulación del problema	19
1.2.1. Problema general.....	19
1.2.2. Problemas específicos.....	19
1.3. Justificación del estudio.....	19
1.3.1. Justificación basada en la teoría.....	19
1.3.2. Justificación basada en la practica	19
1.3.3. Justificación Basada en la Parte Académica	20
1.4. Objetivos de la investigación	20
1.4.1. Objetivo general.....	20
1.4.2. Objetivos específicos	20
II. MARCO TEÓRICO	21
2.1. Antecedentes de la Investigación	21
2.1.1. Antecedentes Nacionales	21
2.1.2. Antecedentes Internacionales.....	30
2.2. Bases Teóricas de las Variables	35
2.2.1. Gestión Financiera (V.I)	35
2.2.2. Crecimiento Empresarial (V.D.)	36

2.3. Definición de Términos Básicos	40
III. MÉTODOS Y MATERIALES	54
3.1. Hipótesis de la Investigación	54
3.1.1. Hipótesis general	54
3.1.2. Hipótesis específica	54
3.2. Variables de estudio	54
3.2.1. Definición conceptual	54
3.2.2. Definición Operacional	59
3.3. Tipo - Nivel de la Investigación	61
3.3.1. Tipo de Investigación	61
3.3.2. Nivel de Investigación	62
3.4. Diseño de la Investigación	62
3.5. Población y muestra de estudio	63
3.5.1. Población	63
3.5.2. Muestra	63
3.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos	64
3.6.1. Técnicas de recolección de datos	64
3.6.2. Instrumentos de recolección de datos	65
3.7. Métodos de Análisis de datos	66
3.7.1. Técnicas de Análisis descriptivos	66
3.7.2. Técnica de Análisis Inferencial	66
3.8. Aspectos Éticos	66
IV. RESULTADOS	68
4.1. Descriptivos	68
4.2. Inferencial	93
4.2.1. Contrastación de las hipótesis planteadas	93
V. DISCUSIÓN	97
5.1. Nivel nacional	98
5.2. Nivel internacional	100
VI. CONCLUSIONES	101
6.1. Estadísticas descriptivas más relevantes:	101
6.2. Estadísticas inferenciales a partir de las hipótesis planteadas:	102
VII. RECOMENDACIONES	103

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	104
ANEXOS	108
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	109
Anexo 2: Matriz de Operacionalización.....	110
Anexo 3: Instrumento	111
Anexo 4: Validación de Instrumentos.....	114
Anexo 5: Propuesta de valor	138
Anexo 6: Informe de la Encuesta Aplicada	139

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Operacionalización de las variables	61
Tabla 2.	Validación del instrumento	65
Tabla 3.	Resultado de Alfa de Crombach.....	66
Tabla 4.	Resultados para cada variable	66
Tabla 5.	¿Cuál es su grado académico?	68
Tabla 6.	¿Cuál es la constitución de su negocio y/o empresa?.....	69
Tabla 7.	Si en la preg. anterior selecciono la alternativa "b" elija el tipo de su empresa	70
Tabla 8.	Su empresa está registrada en registros públicos.....	71
Tabla 9.	Su empresa está registrada en el ministerio de trabajo.....	72
Tabla 10.	El local comercial en el que realiza sus operaciones comerciales es...	73
Tabla 11.	La infraestructura de su local cuenta con los servicios basicos	74
Tabla 12.	¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa?.....	75
Tabla 13.	Todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales vigentes de acuerdo a ley	76
Tabla 14.	Deposita semestralmente el cts a sus trabajadores	77
Tabla 15.	Recibe asesoramiento de indole tributario de:	78
Tabla 16.	Paga sus impuestos puntualmente a sus trabajadores	79
Tabla 17.	Participa en eventos o capacitaciones que la sunat brinda	80
Tabla 18.	Quién administra su empresa.....	81
Tabla 19.	Sus ventas en relacion a los años 2017 - 2018 ¿cómo fué?	82
Tabla 20.	Se planifica las actividades dentro de la empresa.....	83
Tabla 21.	En su negocio o empresa lleva libros y/o registros contables	84
Tabla 22.	Quién o en dónde lleva su contabilidad.....	85
Tabla 23.	Cada que tiempo recibe ud. información de la situación de su negocio y/o empresa.....	86
Tabla 24.	Su negocio y/o empresa proyectan sus ventas - compras mensualmente para analizar sus ganancias.....	87
Tabla 25.	Su negocio y/o empresa proyecta sus eeff (ee de situacion financiera y ee de resultados).....	88

Tabla 26. Su negocio y/o empresa proyecta sus movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos.....	89
Tabla 27. Aplican ratios financieros en su negocio y/o empresa como herramientas de medición para las cifras económicas y financieras.....	90
Tabla 28. El capital de su negocio y/o empresa es:	91
Tabla 29. Actualmente tiene ud. deuda con alguna institución financiera	92
Tabla 30. Nivel de correlación y significación de gestión financiera y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018	93
Tabla 31. Nivel de correlación y significación de los estados financieros y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018	94
Tabla 32. Nivel de correlación y significación de la información financiera comercial y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018	95

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pregunta_1 x Grafico de Columnas	68
Figura 2. Pregunta_2 x Grafico de Columnas	69
Figura 3. Pregunta_3 x Grafico de Columnas	70
Figura 4. Pregunta_4 x Grafico de Columnas	71
Figura 5. Pregunta_5 x Grafico de Columnas	72
Figura 6. Pregunta_6 x Grafico de Columnas	73
Figura 7. Pregunta_7 x Grafico de Columnas	74
Figura 8. Pregunta_8 x Grafico de Columnas	75
Figura 9. Pregunta_9 x Grafico de Columnas	76
Figura 10. Pregunta_10 x Grafico de Columnas	77
Figura 11. Pregunta_11 x Grafico de Columnas	78
Figura 12. Pregunta_12 x Grafico de Columnas	79
Figura 13. Pregunta_13 x Grafico de Columnas	80
Figura 14. Pregunta_14 x Grafico de Columnas	81
Figura 15. Pregunta_15 x Grafico de Columnas	82
Figura 16. Pregunta_16 x Grafico de Columnas	83
Figura 17. Pregunta_17 x Grafico de Columnas	84
Figura 18. Pregunta_18 x Grafico de Columnas	85
Figura 19. Pregunta_19 x Grafico de Columnas	86
Figura 20. Pregunta_20 x Grafico de Columnas	87
Figura 21. Pregunta_21 x Grafico de Columnas	88
Figura 22. Pregunta_22 x Grafico de Columnas	89
Figura 23. Pregunta_23 x Grafico de Columnas	90
Figura 24. Pregunta_24 x Grafico de Columnas	91
Figura 25. Pregunta_25 x Grafico de Columnas	92

INTRODUCCIÓN

En el Perú las Micro y Pequeñas empresas MYPES cumplen y tienen una repercusión económica y social para el desarrollo de nuestro país, en conjunto conforman el 99,5% de número de empresas formales de nuestra economía en el Perú, que generan ocupación para el 60% de la PEA (Población Económica Activa), considerándolos como la gran fuente que genera empleo y autoempleo.

En un estudio y análisis de los 5 años anteriores (2013-2017) las empresas formales de este segmento se han visto incrementado a un promedio anual de 7,2%. Sin embargo, persiste un alto porcentaje de informalidad, porque el 48.4% de las micro y pequeñas empresas MYPES no están inscritas en SUNARP.

En materia de las operaciones financieras tan sólo el 6% de las MYPES pueden acceder al sistema financiero nacional. Su crecimiento de créditos empresarial MYPES continuó hacia finales del 2017; pero sigue siendo la participación de las pequeñas y medianas empresas la de mayor porcentaje (46,3% y 62,4% respectivamente).”

Según Produce, entre el 50% y 60% de las MYPES son formales y cumplen con los requisitos para ello, no obstante, existe una serie de motivos que generan informalidad en el sector.

La informalidad radica fundamentalmente en los trámites ante las entidades del estado, el incremento de los costos de la mano de obra al formalizarse y el poco acceso al financiamiento económico entre otros como es riesgo de fiscalización, multas, sanciones, poco conocimiento de las normas, gestión de negocios y costos administrativos y contables. La Estado peruano ha establecido una política especial para las MYPES, la encargada por ley de su implementación es el Ministerio de la Producción que tiene un fondo especial para distintos programas con la finalidad de que en los siguientes tres años se evidencie un importante crecimiento en la formalización de las MYPES.

Dentro de este marco, la presente tesis pretende establecer a través de una encuesta aplicado a los propietarios, gerentes o dueños de las MYPES de la

provincia de Huaral, la relación entre la gestión financiera y el crecimiento de las MYPES, cuestionario que aplicado relevará importantes datos del comportamiento empresarial de este segmento y sus perspectivas de proyección, siendo lo deseable que se desarrollen o incrementen el crecimiento de sus negocios.

La tesis consta de los siguientes 7 capítulos:

Capítulo I Problema de investigación. Analiza el planteamiento del problema, Formulación del problema, justificación del estudio como los Objetivos a investigar;

Capítulo II Marco teórico. Presenta los Antecedentes de nuestra Investigación, sustentación de las bases Teóricas y definición de los términos básicos;

Capítulo III Métodos y materiales. Describe a la Hipótesis y sus Variables, el tipo de Investigación, el diseño de nuestra investigación, la Población y la Muestra estadística de estudio;

Capítulo IV Resultados. Presenta y muestra los resultados del cuestionario aplicado;

Capítulo V Discusión. Se formula una discusión crítica de los datos encontrados;

Capítulo VI Conclusiones. Se emiten las conclusiones finales después de la investigación realizada;

Capítulo VII Recomendaciones. Se realizan recomendaciones según la información recabada y los resultados obtenidos.

I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

En el Perú operan más de 1,9 millones de micro, pequeña y mediana empresas formales (MYPES) en el mercado al año 2017.

Este segmento empresarial representa el 99,5% del número total de empresas formales en la economía peruana, de este total el 96,2% son microempresas, 3,2% pequeña y 0,1% mediana.

Del total (1,9 millones) el 87,6% de ellas se dedican a la actividad de comercio y servicios, y el resto (12,4%) a actividades productivas (manufactura, construcción, agropecuario, minería y pesca).

Las MYPES generan trabajo o empleo a alrededor del 60% de la PEA ocupada, considerándose como una fuente importante generadora de empleo privado en nuestro país. Asimismo, genera 9 de cada 10 empleos en el sector privado formal, por eso es llamado el motor de la economía, responsable del 90% de la PEA del sector privado.

En los últimos cinco años (2013-2017) el número de empresas formales de este segmento se ha incrementado a un ritmo promedio anual de 7,2%. Sin embargo, aún persiste un alto porcentaje de informalidad, ya que el 48,4% de las MYPES no están inscritas en SUNAT.

En cuanto a las operaciones financieras, sólo el 6% de las MYPES acceden al sistema financiero regulado. El crecimiento de los créditos destinados al estrato empresarial MYPES continuó hacia finales del 2017; no obstante, siendo la participación de las pequeñas y medianas empresas la de mayor porcentaje (46,3% y 62,4% respectivamente).”

“La contabilidad evolucionó de la técnica a la aplicación del control de gestión optimizando los procesos empresariales. Las MYPES son un segmento de las empresas que aplicando herramientas de gestión mejoran significativamente el control de costos y el desempeño organizacional.”

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) que existen en la provincia de Huaral son empresas económicas que se han creado por personas naturales o jurídicas, que tienen como finalidad desarrollar la actividad de comercialización de bienes principalmente (bodegas y restaurantes).

Estas micro o pequeñas empresas cuando inician sus actividades comerciales lo hacen con fines de emprender un negocio rentable pero no cuentan con un presupuesto para contratar a un contador o a una empresa contable que los oriente y asesore en el proceso de gestión de llevar el control en sus registros contables, lo que conlleva a que haya costos mal determinados que los ayudan a despegar.

La Ley MYPE Ley 30230, es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales, tributarios y financieros para apoyar su crecimiento y la generación de empleo.

La última modificación a la Ley MYPE determinó que las empresas podrán acceder a este régimen especial, de acuerdo a su **nivel de ventas** y ya no por el número de trabajadores. De este modo la Ley MYPE califica a la microempresa como aquella que tiene **ventas anuales** hasta por un máximo de 150 UIT (S/.622,500) y como pequeña empresa a la que vende entre 150 UIT (S/.5622,500) y 1.700 UIT (S/.7 055 000).

Algunos beneficios de la Ley MYPE:

- La ley MYPE otorga 15 días de **vacaciones** a los trabajadores comprendidos en esta norma.
- El aporte de los trabajadores a una Administradora Privada de Pensiones (**AFP**) o a la Oficina de Normalización Previsional (ONP) es opcional.
- No hay obligación de realizar el pago por Compensación por Tiempo de Servicio (**CTS**), ni gratificaciones ni asignación familiar. Tampoco hay pago de utilidades.

- Durante los tres primeros años en el régimen, las MYPE no serán sancionadas al primer error si cometen una falta laboral o tributaria, sino que tendrán la posibilidad de enmendarlo sin tener que pagar **multas**

Programas que promueve el Ministerio de la Producción

El Ministerio de la Producción se ha propuesto difundir la importancia de un sistema de gestión empresarial centrado en la calidad, como base para el desarrollo de las empresas peruanas. Para ello, ha creado la estrategia CRECRE CON CALIDAD que incluye 2 programas: el Programa Internacional de Gestión de Calidad Empresarial (PSGC) y el Programa de Buenas Prácticas de Manufactura y Gestión de la Calidad (BPMG).

La actitud del emprendedor MYPES hace que ellos piensen que pueden hacer a su manera el proceso de gestionar su empresa y no realizan el proceso contable como debe de ser, ocasionando que por la falta de estados financieros reales y no contar con información oportuna para la toma de decisiones, se generan problemas cotidianos para el emprendedor comercial de la provincia de Huaral, y en muchos casos para evitar todos estos problemas, prefiere mantenerse en la informalidad, por desconocimiento, por temor, por sobre costos, por control etc.

Asimismo, su limitación financiera les obliga a destinar los escasos recursos que poseen de manera poco eficiente y es el empresario, quien toma las decisiones financieras en función a las circunstancias para lograr sobrevivir y, en última instancia poder generar utilidades.

La mayoría de estas pequeñas empresas en Huaral no cuentan con personal especializado que permita tomar decisiones económicas y financieras o que los asesore en estas importantes decisiones.

La información contable se maneja solo con el fin de cubrir obligaciones fiscales, que no refleja la situación real financiera y económica de la empresa. Este enfoque o manejo en la mayoría de casos, no permite analizar la situación económica y financiera de la empresa para proyectar su crecimiento.

La preocupación principal del pequeño empresario es obtener recursos mediatos para poder realizar gastos operativos, (tratan de sobrevivir) sin pensar en

una gestión de planeación financiera de manera útil, haciendo que la empresa se encuentre en una posición vulnerable donde la toma de decisiones es más bien circunstancial y no analítica.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

PG ¿Cuál es la relación de la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de la Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018?

1.2.2. Problemas específicos

PE 1 ¿Cuál es la relación de los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de la MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018?

PE 2 ¿Cuáles la es la relación entre la información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de la MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018?

1.3. Justificación del estudio

Para justificar la presente investigación se realiza teniendo en cuenta tres ejes fundamentales:

1.3.1. Justificación basada en la teoría

Esta tesis servirá de asesoría y desarrollo para las MYPES en la provincia de Huaral; fomentando la aplicación y gestión de los estados financieros a través de las asesorías contables, administrativas y tributarias del microempresario con la finalidad de que tomen decisiones acertadas para asegurar su rentabilidad y competencia empresarial.

1.3.2. Justificación basada en la practica

Las MYPES comerciales de la Provincia de Huaral, al realizar una adecuada gestión comercial y financiera en su empresa formulando sus respectivos estados financieros permitirán tomar decisiones acertadas para asegurar su rentabilidad y competencia empresarial.

1.3.3. Justificación Basada en la Parte Académica

La presente tesis propone un nuevo enfoque de estrategia para generar un conocimiento innovador y confiable; porque va a permitir a la Universidad Privada Telesup y a la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas ser una herramienta de información para los sectores empresariales, el Estado y toda la comunidad universitaria de la región, sustentando y difundiendo que la gestión de la información financiera y comercial conjuntamente con los estados financieros son claves para asegurar la rentabilidad y competencia empresarial .

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

PG Determinar la relación entre la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

1.4.2. Objetivos específicos

OE 1 Determinar la relación entre los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

OE 2 Determinar la relación entre la información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

Seguidamente, se presentan los enfoques principales en síntesis desde el punto de vista de cada uno de los autores que son materia de esta investigación sobre las variables de estudio: **gestión financiera, crecimiento empresarial y estados financieros.**

2.1.1. Antecedentes Nacionales

Rucoba D. Olivera R. (2019) de la Universidad Católica del Perú desarrollaron su tesis titulada “La profesionalización de la gestión financiera y su influencia en el crecimiento empresarial de la Mediana empresa: Caso de estudio”. Es un trabajo cualitativo, descriptivo y parte de la teoría que para crecer se requiere la profesionalización de la gestión financiera, es decir que el manejo empresarial debe estar en manos de profesionales especialistas para dar un salto cualitativo y cuantitativo de crecimiento empresarial, medido a través de indicadores desarrollados por Churchill & Lewis, Greiner, Leach y Andrini, Suryadi Samandhi y otros. Los resultados obtenidos, destacan que, por falta de mayor profesionalización en la organización de la empresa, éste no ha crecido, demostrado a través de la medición de los indicadores, por lo tanto, si la empresa desea crecer debe profesionalizar su organización en los niveles de dirección y también en su estructura intermedia de operadores, sin embargo, se reconoce que en la gestión financiera si hubo mejoras en la toma de inventarios, en las cuentas por pagar, etc. que ha mejorado su posición.

Quispe M. (2018) desarrolló la tesis titulada: “Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de las MYPES del sector textil del distrito de Los Olivos, 2018”, tiene como objetivo principal determinar de qué manera el análisis financiero incide en la toma de decisiones de las MYPES del sector textil del distrito de Los Olivos, 2018. El tipo de investigación es descriptiva correlacional causal, el diseño no experimental, la población de este estudio está constituida por 40 colaboradores del sector textil ubicadas en el distrito de Los Olivos. La muestra está compuesta por 36 trabajadores del área contable y finanzas de las MYPES.

Se utilizó el cuestionario como instrumento y la encuesta como técnica de recolección de datos, siendo validada por 3 jueces expertos y la confiabilidad se determinó por el coeficiente de Alfa de Crombach; la comprobación de las hipótesis realizó con la prueba del Chi cuadrado. Se concluyó que realizando un adecuado manejo del análisis financiero permite tener información fiable y oportuna para una tomar decisiones acertadas reduciendo riesgos y maximizando los recursos de la empresa.

Ong, J. A. y Moreno, J. M. (2014). En su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012 (Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo, Perú)

Su trabajo consistió en determinar las relaciones entre las variables fuentes de financiamiento y el desarrollo de las Mypes, su investigación fue correlacional y su diseño de investigación Exposfacto. Tuvo como muestra a 136 MYPES, a quienes entrevistó y aplicó una encuesta. Determinó que la mayor parte son micro empresas del sector comercial como las bodegas que con pequeños ahorros dio inicio a su emprendimiento y luego en la medida de sus posibilidades crecieron en sus negocios acudiendo a fuentes de financiamiento, aunque una parte de ellos no han podido desarrollarse por malas prácticas de uso de sus recursos, limitando su despegue, se concluye que existe relación significativa en las variables y recomienda promover actividades de gestión empresarial con apoyo de programas de financiamiento para que cuenten con información y asesoría correcta en la utilización de recursos para su crecimiento y fortalecimiento.

Aguilar K, Cano N. 2017 en su tesis “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de la Pymes de la provincia de Huancayo, tuvo como objetivo exponer cuales son las fuentes de financiamiento que les permitan incrementar la rentabilidad de la Pymes, señalando cuales son las entidades financieras que mejor pueden financiarlas a mejores condiciones financieras, para acrecentar sus beneficios, se utilizó un estudio de campo y aplico una encuesta. Se evaluó las tasas de interés, plazo, facilidades, garantías entre otros elementos conformantes de este tipo de fianzas. La conclusión a que llegó este estudio es que se desarrolló fuentes de financiamiento que incrementen rentabilidad de la PYMES,

con créditos obtenidos de las micro financieras utilizando fondos especiales para este sector empresarial que ofrece accesos a micro créditos con preferentes costos financieros, para apoyar su crecimiento en condiciones asequibles a este tipo de negocios micro y pequeños, en apoyo a sectores económicos de bajos ingresos. La banca comercial, no tiene y no promueve este tipo de créditos, siendo imposible su acceso de la Pymes.

Barrientos F. (2018) en su tesis “Caracterización del financiamiento y gestión de calidad de las Pymes, sector servicio rubro restaurantes en el distrito de San Jacinto 2017 “Chimbote, tuvo como objetivo determinar las características del financiamiento y su relación con una gestión de calidad, las dos variables de la tesis. Empleo la metodología descriptiva, no experimental de corte transversal, aplico la técnica de la encuesta, el instrumento el cuestionario a 68 clientes. Las conclusiones del estudio son: en relación al financiamiento del negocio, iniciaron sus actividades con escaso dinero propio, los que se financiaron fueron a corto plazo, la tecnología es escasa, en cuanto a la gestión de calidad, en la parte administrativa es de nivel medio a escaso, en cambio para la atención al cliente es de nivel alto y positivo, buscan mantener satisfecho al cliente porque de ello depende su permanencia en el rubro.

Izquierdo J. (2017) en su tesis “Estrategias de Inversión y Financiamiento para las Micro y Pequeña Empresa (MYPE) en Chiclayo Lambayeque, Perú” de la Universidad de Sipán, desarrolló su investigación en un sector del mercado modelo de Chiclayo, fue de tipo descriptiva, cuantitativo, aplicó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario de 16 ítems, a una muestra de 54 gerentes o administradores propietarios de Pymes, su resultado principal fue que estas Pymes operan mayormente con préstamos dirigidos a este sector que son bastante blandos aunque de montos poco significativos, pero que les permite crecer de a pocos, sus préstamos son a corto plazo, no tienen problemas para pagar sus cuotas de devolución, cuando cancelan toman otro préstamo y así van apalancándose para crecer. Entonces, su rentabilidad es positiva y creciente. Universidad Señor de Sipán.

Juan F. Álvarez Illanes (2017), en su libro nos dice “En el complejo mundo de los negocios, caracterizados por el proceso de la globalización, tanto la

información financiera como la información en general, son muy necesarias e importantes por sus características de producir datos esenciales e indispensables para la administración, la toma de decisiones y el desarrollo del modelo de negocios.

Los dueños y gerentes necesitan tener información financiera resumida, razonable actualizada y oportuna de los hechos o sucesos económicos acontecidos en la entidad, con la finalidad de tomar decisiones estratégicas en el momento oportuno. Sin embargo, dichas operaciones realizadas durante el ejercicio por ser voluminosas, de gran magnitud y complejidad necesitan ser resumidas y estructuradas de manera que puedan ser comprensibles y digeribles por los usuarios de la información financiera, nos estamos refiriendo a los Estados Financieros”. (2017 pag,11)

CPC Luz Hirache Flores (2015), nos habla que “El marco conceptual es una Norma Contable General que sirve de soporte para el desarrollo de “Las Normas Internacionales de Información Financiera” (en adelante, NIIF). Esta norma contiene los conceptos necesarios para la preparación y presentación de los estados financieros, brinda ayuda para la interpretación de la información contenida en estos tanto a los usuarios de la información en la toma de decisiones económicas, como a los auditores en la formación de una opinión acerca de los estados financieros conforme a las NIFF. Este marco normativo permite además el uso de diversos modelos contables, conceptos de capital y mantenimiento de capital, por cuanto su aplicación no tiene limitación.

La toma de decisiones económicas conlleva a la preparación de los estados financieros que atienden necesidades comunes cuya información sea útil a la mayoría de los usuarios. Por ejemplo:

- Determinación de Stock necesario de inventarios
- Evaluación de la gestión gerencial
- Evaluación de la capacidad de pago a corto y largo plazo
- Evaluación del financiamiento otorgado y recibido
- Determinación de las utilidades distribuibles y
- Los dividendos, etc.”

Dr. Justo Rueda Peves (2015), al respecto dice “Establecen los requisitos de reconocimiento, medición, presentación e información a revelar, respecto de hechos y estimaciones de carácter económico, los que de forma resumida y estructurada se presentan en los estados financieros con propósito general. Las NIFF se construyen tomando en cuenta el marco conceptual, que tiene como objetivo facilitar la Formulación coherente y lógica de las NIFF, sobre la base de una estructura teórica única, para resolver las cuestiones de tratamiento contable.

Las NIFF se encuentran diseñadas para ser aplicadas en todas las entidades con fines de lucro. No obstante, ello, las entidades sin fines de lucro pueden encontrarlas apropiadas. Al respecto, la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (JNICSP por sus siglas en idioma castellano), de la Federación Internacional de Contadores (IFAC por sus siglas en inglés), ha emitido una guía donde establece que las NIFF son aplicables en las empresas del gobierno, en ausencia de Normas Internacionales de Contabilidad para el Sector Público específicas.”

Lic. Magaly Bernilla P. (2019), “La actividad financiera de la Micro y Pequeña Empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

- Una corriente de fondos que sale de la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios.
- Otra corriente de fondos que entra en la empresa, constituida por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas con mayor énfasis a través de los ingresos provenientes de las ventas.

Teniendo en consideración estas dos corrientes, la actividad financiera de las empresas se preocupa, precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la medula de la economía de la empresa.

En la pequeña empresa, la gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad solo debe delegarse, parcialmente a medida que crece en un órgano o departamento especializado a cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa.

La función financiera de la empresa se desarrolla, pues, en el ciclo compra-almacenamiento-venta, objeto de la función comercial, en los siguientes aspectos:

- Volumen y ritmo de compras. Formas de pago.
- Volumen y ritmo de ventas. Forma de cobro.
- Evolución de los stocks. Inversiones financieras en almacenes de materias primas y la gestión de almacenes de productos terminados.

No debe interpretarse el tercer punto como que la gestión financiera sea responsable de la gestión de las compras o de ventas, sino que se precisa su intervención para determinar las consecuencias financieras que pueda acarrear la actuación de los departamentos técnicos o comerciales. Por otra parte, la exigencia de disponer de datos específicos para realizar una labor de administración de recursos financieros eficaz hace que los servicios de control tengan que estar en íntimo contacto con el departamento financiero.”

Josué Alfredo Bernal Rojas (2017), nos comenta que “García Mullín, menciona que el concepto tributario de “renta”, como base de la imposición, es objeto de discusiones en doctrina y motiva diferencias entre las distintas legislaciones. La causa de ello radica, entre otros motivos, en que en el tema pueden influir consideraciones de tipo económico, financiero y de técnica tributaria en lo económico se deriva de que el concepto de renta tiene cuño económico, mientras que en lo financiero es el resultado de que el impuesto a la renta es visualizado como uno de los más eficientes instrumentos para financiar los gastos del estado y, las consideraciones técnicas tributaria derivan del hecho de que los conceptos teóricos que se adopten deben concretarse en definiciones legales susceptibles de ser operadas eficientemente por la administración”.

Raúl Abril Ortiz (2017), destaca que “Una de las principales preocupaciones del estado es promover un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las micro y pequeñas empresas (en adelante, MYPE). Por ello, el gobierno nacional y los gobiernos regionales y locales apoyan a los nuevos emprendedores.

Dicho apoyo se ve cristalizado cuando el estado genera el marco legal que incentiva la actividad privada, mejorando los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE.

El artículo 58 de la Constitución Política del Perú establece que la iniciativa privada es libre y que se ejerce una economía social de mercado. Sin embargo, aclara el mencionado artículo, el estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura.

Por ello, la carta magna señala en su artículo 59 que: “El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.”.

Las micro y pequeñas empresas entonces, juegan un papel preponderante en el desarrollo del país.”

Raúl Abril Ortiz (2017), nos señala que “el emprendedor que decida iniciar una aventura empresarial puede adoptar cualquiera de las formas societarias previstas por ley, inclusive puede constituirse como empresa individual de responsabilidad limitada.

Sin embargo, las formas societarias no son de carácter obligatorio, es decir, la microempresa puede ser conducida por sus mismos propietarios como persona natural.

Ahora bien, el hecho de constituirse como persona jurídica le da al emprendedor ciertas ventajas, es por ello que en su mayoría optan por una forma societaria.

Para tales efectos, se considera como principales requisitos para calificar como micro y pequeña empresa:

Aquellas que se constituyan como micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en algunas de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **Microempresa:** ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Pequeña Empresa:** ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 unidades impositivas tributarias (UIT).
- **Mediana Empresa:** ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta un monto máximo de 2300 unidades impositivas tributarias (UIT).

Notemos que la clasificación se basa exclusivamente en los ingresos y no en el número de trabajadores.

Es importante acotar que cada dos años, mediante decreto supremo refrendado por el ministerio de Economía y Finanzas y el Ministerio de la Producción, se puede incrementar el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa.”

Lic. Magaly Bernilla P. (2019), señala que “Son los libros en donde se registra el movimiento económico de la empresa, estos a su vez son importantes porque mediante los registros contables:

Los registros contables no solo se utilizan para justificar el pago de tributos e impuestos; también permiten al microempresario tomar decisiones adecuadas para la buena marcha de la empresa.

Hace posible:

- Controlar la marcha de la económica de la empresa
- Conocer los ingresos por ventas
- Conocer los gastos efectuados en la empresa
- Tomar decisiones en todas las áreas de la empresa.

Principales libros contables para la micro y pequeña empresa:

Libro de ingresos y Egresos: en él se anotan de manera sencilla y ordenada los ingresos y egresos de la empresa. En este libro es muy importante anotar la

información siguiendo el orden de las fechas dentro de cada mes. Para efectos contables se consideran ingresos a las siguientes operaciones:

- Las ventas
- Los prestamos recibidos

Para efectos contables se consideran egresos:

Las operaciones en que se realizan desembolsos o salida de dinero o bienes valorados de la empresa como:

- Las compras
- Sueldos y salarios
- Gastos personales
- Gastos administrativos

El libro de ventas: en este se anotan las ventas que se han realizado al contado en el mes y los cobros o adelantos efectuados sobre ventas anteriores o posteriores.

En este registro hay que diferenciar en cada anotación el valor de la venta y el IGV retenido.

El libro de compras: en él se anotan las compras que se han realizado al contado en el mes y los pagos o adelantos efectuados sobre las compras anteriores o posteriores.

En este registro hay que diferenciar en cada anotación el valor de la compra y el IGV pagado.

El libro de planilla electrónica: A partir del 2008, se lleva la planilla electrónica, este documento es llevado a través de medios electrónicos, presentado mensualmente a través del medio informático desarrollado por la SUNAT, en el que se encuentra registrada la información de los trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, prestador de servicios – modalidad formativa, personal de terceros y derecho – habientes.”

Zeballos Zeballos (2014), “Los estados financieros conforman los medios de comunicación que las empresas utilizan para exponer la situación de los recursos

económicos y financieros a base de los registros contables, juicios y estimaciones que son necesarios para su preparación. En base a esta conceptualización podemos decir entonces que los estados financieros, muestran la situación económica y financiera o el resultado en la gestión de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, expresado de esta forma en cuadros sinópticos, los datos extractados de los libros y registros contables.

Los estados financieros condensan la información que ofrecen las cuentas contables y las clasifican de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados para establecer:

- La situación y el valor real del negocio
- El resultado de las operaciones en una fecha determinada”

2.1.2. Antecedentes Internacionales

Carrillo G. (2015) en la Universidad Técnica de Ambato, Ecuador, presento su tesis titulada “La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa Azulejos Pelileo”

Este trabajo porque desarrolla una investigación afín a lo que decidí investigar, especialmente relacionado a la variable Gestión Financiera. La metodología utilizada, enfoque mixto, investigación exploratoria, descriptiva, explicativa. Las dimensiones de la variable gestión financiera son Planificación Financiera, Organización Financiera, Dirección financiera y Control financiero. La principal conclusión del estudio es que existe deficiencias en la gestión de los recursos financieros para generar optima información económica contable, falencias que repercute e incide en la liquidez de la empresa, otra conclusión es que no tiene un manual de procesos y procedimientos financieros para que se gestione mejor la empresa.

Castaño D. (2013), en su tesis de la Universidad de EAFIT de Medellín Colombia, titulada “La Gestión Financiera en las Pymes, caso propuesto”, desarrolla un caso propuesto para una empresa colombiana, centrado en la gestión financiera para fortalecer su estructura organizacional para lo cual realiza un diagnostico financiero desde un punto de vista cualitativo y cuantitativo. Luego

definen sus objetivos estratégicos de largo plazo para desarrollar la estructura que debe adoptar la empresa, validando el principio de que **“la estructura sigue a la estrategia”**, presentando al final una estructura organizacional financiera de soporte que permita avanzar a la empresa. Su objetivo central fue proponer acciones que permita fortalecer la estructura organizacional financiera desde el punto de vista de gestión financiera, parte de un diagnóstico confronta la estrategia corporativa, propone ajustes y establece una estructura organizacional financiera, como término de su investigación.

Saavedra M. Macarena M. (2017) en la tesis “La Gestión Financiera de la Pymes en la Ciudad de México y su relación con la competitividad”, su propósito fue establecer la relación entre las variables Gestión Financiera y la competitividad, es una investigación correlacional medido con la Chi cuadrada, sus principales conclusiones o hallazgos son, que la Pymes solo alcanzan 40% de competitividad en el área de gestión financiera. Halló también que el área de Gestión Financiera en las Pymes está relacionada con la competitividad global de las empresas. Cuanto más pequeña es la Pymes su nivel de competitividad es más dependiente de los factores de Gestión Financiera. También halló que existe una relación significativa entre los factores de Gestión Financiera y la competitividad de las Pymes.

Juan Pérez – Carballo Vega (2013), “Una empresa es una unidad económica que tiene recursos y los organiza y gestiona para conseguir sus objetivos, principalmente, de rentabilidad, riesgo, crecimiento y contribución social. Son varias las alternativas jurídicas para constituir las, desde el empresario individual o autónomo a la gran multinacional, pero esta exposición se centra en las denominadas Sociedades de capital, y en concreto, en la sociedad anónima. No obstante, los planteamientos que siguen se aplican a cualquier organización que cumpla el enunciado genérico anterior. Incluso, son aplicables a las sociedades sin ánimo de lucro, como las fundaciones y ONG. El capital de una empresa son las aportaciones sociales de sus propietarios, cuyos derechos se determinan por su participación en el mismo.

Las dos sociedades de capital más habituales y similares son:

- **La sociedad anónima:** cuyo capital, es decir, las denominadas aportaciones sociales de los propietarios, está dividido en acciones suscritas por sus socios. Su capital no puede ser inferior a sesenta mil euros.
- **La sociedad de responsabilidad limitada:** que tiene dividido su capital en las aportaciones sociales aportadas por sus socios, que no pueden denominarse acciones. En este caso, el capital no puede ser inferior a tres mil euros.”

Maria Escribano Navas – Alicia Jiménez García (2011), nos dice que, “Con la actualización de la normativa contable, en el nuevo plan general contable, se ha incluido un PCG para Pymes, en el cual se establece un modelo específico para la realización de las cuentas anuales, de las empresas que apliquen este plan.

Podrán utilizar el PCG para Pymes todas aquellas empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, individual o societaria, que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

- Que el total de las partidas de activos no superen los 2850000 euros.
- Que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los 5700000 euros.

Sin embargo, no podrán aplicar en ningún caso el plan General Contable de pymes las empresas que se encuentren en algunas de las circunstancias siguientes:

- Que no hayan emitido valores admitidos a negociación en mercados regulados o sistemas multilaterales de negociación de cualquier estado miembro de la Unión Europea.
- Que forme parte de un grupo de sociedades que formule o debiera haber formulado cuentas anuales consolidadas.
- Que su moneda efectiva sea distinta del euro.
- Que se traten de entidades financieras que capten fondos del público asumiendo obligaciones respecto a ellos y a las entidades que asuman la gestión de las anteriores.”

Dña. Carmen Arenal Laza (2015), “La gestión Contable del Empresario, según se establece en el artículo 25 del código de comercio de 1885: todo empresario deberá llevar una contabilidad ordenada, adecuada a la actividad de la empresa, que permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración periódica de Balances e Inventarios. Llevará necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales y un libro Diario. Sin embargo, a pesar de que la redacción del mencionado artículo del Código de Comercio es clara respecto a la extensión de la obligación de llevanza de contabilidad a todo tipo de empresarios, en la práctica es la legislación fiscal la que marca las pautas, por lo que vamos a analizar las obligaciones contables del empresario dependiendo de su personalidad jurídica y del método elegido para la estimación de los rendimientos en el caso de las personas físicas (autónomas).

Desde la perspectiva jurídica existen dos grandes grupos:

- a) Las sociedades mercantiles que deben presentar impuestos de sociedades.
- b) Los autónomos, comunidades de bienes y sociedades civiles, que tributan por rendimientos de actividades económicas en el impuesto de la renta de las personas físicas, pudiendo elegir entre:
 - Estimación directa normal
 - Estimación directa especificada
 - Estimación objetiva, más conocida como por Módulos.”

Marcial Córdova Padilla (2012), “La importancia de la gestión financiera es evidente al enfrentar y resolver el dilema Liquidez - Rentabilidad, para proveer los recursos necesarios en la oportunidad precisa; con la toma de decisiones más eficiente de dicha gestión y para que se aseguren los retornos financieros que permitan el desarrollo de la empresa (Van Horne, 2003). La gestión financiera es de gran importancia para cualquier organización, tendiendo que ver con el control de sus operaciones, la consecución de nuevas fuentes de financiación, la efectividad y eficiencia operacional, la contabilidad de la información financiera y el cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicables. En las organizaciones, la gestión financiera está estrechamente ligada a las definiciones relativas al tamaño

y composición de los activos, al nivel y estructura de la financiación y a la política de dividendos; enfocándose en dos factores primordiales, como la maximización del beneficio y la maximización de la riqueza. Para lograr estas metas, una herramienta eficaz para la gestión financiera es el control de gestión, que garantiza en un alto grado la consecución de los objetivos fijados por los creadores, responsables y ejecutores del plan financiero.

Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas y Gil Armando Sánchez Soto (2012), “El crecimiento de la micro y pequeña empresa, en estas economías, es el resultado de una amalgama de hechos, en donde se hace necesario destacar: los cambios estructurales generados por las fuerzas productivas universales, particularmente en la industria electrónica, que provocaron cambios en la industria de las comunicaciones y los servicios; la caída de 500 grandes empresas en Estados Unidos (EEUU), hecho que se prolongó desde la década de los 70 a la década de los 90, en particular a fines de los años 70, donde los EEUU decide adoptar el paradigma Neoliberal Monetarista por el Keynesianismo. La puesta en práctica del paradigma Neoliberal Monetarista, debido al tamaño y estructura de personal de la empresa estadounidense, que además generaban productos duraderos y costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba en un margen de merma, que se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad, provocaron que en la economía norteamericana perdiera espacios en los mercados internacionales, disminuyendo los niveles de competitividad, mostrando el agotamiento del modelo fordista y taylorista de gran escala. En Japón, bajo la nueva Filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total y el Kaizen, se generó un nuevo paradigma organizacional dentro del espacio económico, permitiéndole dominar nuevos mercados incluyendo el norteamericano, con productos de alta tecnología al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inicio un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de terceriarización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de MYPES.

El panorama competitivo de las principales economías comenzó a desarrollar nuevas estrategias para dominar los mercados y ganar nuevos

segmentos, generando el sólido crecimiento económico de Japón, Alemania, las nuevas economías Industrializadas de Asia, Canadá y el mismo EEUU. Dos aspectos de importancia se ponen de manifiesto durante la década de los ochenta:

- A pesar de los niveles de crecimiento, las tasas de desempleo en muchos de estos países eran altas, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo de solución temporal, evidenciado el agotamiento del estado empresario, y
- La generación de procesos hiperinflacionario de orden continental y el incremento de la pobreza.

2.2. Bases Teóricas de las Variables

2.2.1. Gestión Financiera (V.I)

“La gestión financiera debe encargarse también de que la empresa cuente con recursos en el corto plazo para cumplir con sus gastos corrientes. Estos son los pagos a los proveedores y a la plantilla, por ejemplo. Por tanto, es clave (entre otras medidas) que la compañía gestione eficientemente la cobranza a sus clientes. De ese modo, se asegurará de contar con ingresos suficientes en caja.

Es decir, no solo es importante que la empresa genere rentabilidad (lo que se observa en la **cuenta de resultados**), sino un ingreso efectivo de dinero para mantener las operaciones (lo que se ve en el estado de **flujo de caja**).”

2.2.1.1. Estados Financieros

Es la etapa en se concreta el resultado del proceso contable, los estados financieros tienen una representación estructurada, los principales estados financieros son:

- 1) La situación financiera, (balance general)
- 2) El rendimiento financiero, (Pérdidas y Ganancias) y
- 3) El cambio en el patrimonio y
- 4) Los flujos de efectivos de la entidad.

2.2.1.2. Información Financiera Comercial

Es la información que se genera a partir de los hechos económicos, contables que generan flujos financieros, que acontecen en una entidad durante un periodo indispensable para el control y toma de decisiones. Se denomina Financiera porque se encuentra relacionada con los elementos de los Estados Financieros: Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos y otros más.

El objetivo fundamental de la Información Financiera, con propósito general, es proporcionar información útil a los gestores o directores de empresas para que decidan sobre aspectos fundamentales con la marcha del negocio como son:

- 1) Decisiones sobre inversión y/o endeudamiento
- 2) Definir una política de ventas y de liquidez.

2.2.2. Crecimiento Empresarial (V.D.)

“Al hablar de **crecimiento empresarial la definición** más precisa sería la que considera como el proceso de mejora de una empresa que le permite incrementar sus ventas, aumentar su volumen de producción, obtener mayor rentabilidad bajando costos y por ende incrementa sus beneficios, todo ello dentro de una deliberada meta propuesta a alcanzarse, es decir planeado, organizado, estructurado.

Hay dos tipos principales de **crecimiento empresarial**:

- A) Crecimiento interno u orgánico:** es la modalidad que implica un proceso más lento, modo inicial de crecimiento, que acompaña a las organizaciones en sus primeros pasos, desde su aparición. Requiere de mucho esfuerzo y una cuidada planificación para lograr los efectos deseados.
- Mediante el aumento de capital fresco de los accionistas.
 - Por reinversión de beneficios (utilidades) en el negocio.

La principal desventaja de este enfoque es que la inversión lenta deja vía libre a los principales competidores para ampliar y obtener ventajas competitivas. Sin embargo, al margen de este inconveniente, esta **modalidad de crecimiento del negocio** cuenta con importantes beneficios como de mantener una situación

económica saludable porque no acumula deudas externas, pago de intereses, este tipo de empresas se hallan en mejores condiciones para mantener un crecimiento solvente y el control de la empresa no excede sus fronteras.

B) Crecimiento externo o estratégico: es el que implica fusiones y adquisiciones, el crecimiento empresarial cuando es externo puede efectuarse de distintas formas, lo más común son:

- Mediante la búsqueda de financiación externa.
- A través de fusiones y adquisiciones.

Ambas alternativas tienden a confiar en traer la financiación externa para el negocio con el fin de hacer realidad la expansión, una estrategia que puede llevar a una posición de apalancamiento, sobre todo si se tiene en cuenta que uno de sus principales aspectos negativos es que el control de la compañía puede quedar en manos de accionistas ajenos a la organización. Cuando se produce una fusión, implica que la empresa se ha unido a otra.

Estas modalidades de **crecimiento empresarial externo** permiten la expansión rápida de un negocio, pero conllevan una serie de problemas, entre los que destacan:

- La diferencia cultural entre las dos empresas que se unen.
- La posible aparición de desacuerdos entre los gerentes que están acostumbrados a trabajar con diferentes prácticas y sistemas.
- El aumento de complejidad en la gestión de recursos humanos cuando se producen cambios en los negocios.”

2.2.2.1. Gestión Comercial

“La Gestión Comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales:

- 1) La satisfacción del cliente y
- 2) La participación o el aumento de su mercado.

Para satisfacer al cliente, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente, atención eficiente y productos o

servicios de calidad. El aumento del mercado se genera a partir de un incremento de demanda que obliga a ir creciendo en la producción.

De acuerdo con *Herrera (p. 151)* la **Gestión Comercial** es la que lleva a cabo la relación de intercambio de la empresa con el mercado. Si analizamos esto desde el punto de vista del proceso productivo, la función o gestión comercial constituiría la última etapa de dicho proceso, pues a través de la misma se suministran al mercado los productos de la empresa y a cambio aporta recursos económicos a la misma. Ahora bien, la gestión comercial no sólo es la última etapa de proceso empresarial, ya que contemplada así cumpliría únicamente una función exclusiva de venta y, sin embargo la gestión comercial comprende desde el estudio de mercado hasta llegar a la venta o colocación del producto a disposición del consumidor o cliente, incluyendo las estrategias de venta, y la política de ventas en el ámbito empresarial (todo lo referente a fijación de objetivos, sistema de incentivos para el caso de que sean alcanzados tales objetivos y, en su caso, el control del incumplimiento así como el grado y las causas del mismo).

Explica de Borja (pp.9 y 10) que la gestión comercial forma parte esencial del funcionamiento de las organizaciones: decisiones relativas a qué mercados acceder; con qué productos; qué política de precios aplicar; cómo desarrollar una sistemática comercial eficaz, forman parte del día a día de las organizaciones, además de ser aspectos que emanan directamente de las decisiones derivadas de la estrategia corporativa.

En las grandes empresas y corporaciones, donde el proceso de planificación estratégica está normalizado, las decisiones estratégicas que afectan a la actuación comercial son consecuencia de la propia definición de objetivos establecidos a máximo nivel corporativo. la gestión comercial propiamente dicha, pierde este «contenido estratégico», y se centra en cómo resolver operativamente los dilemas planteados en la estrategia corporativa:

- Cómo orientar los aspectos relacionados con el marketing mix.
- Cómo adecuar los sistemas de información a la gestión comercial.
- Cómo estructurar y dimensionar la organización comercial.
- Cómo agilizar la sistemática comercial.

Sin embargo, en los casos donde este proceso de planificación estratégica no esté formalizado (bien por la dimensión de la compañía, bien por la ausencia sin más de esta iniciativa), la gestión comercial cobra especial significado, en la medida que debe asumir un doble rol:

- Por un lado, deberá asumir un papel en la planificación comercial y de marketing, del cual derivarán la definición de los objetivos y decisiones que corresponderían al proceso de planificación estratégica corporativa.
- Por otro lado, deberá seguir dando una respuesta adecuada a la solución operativa de los problemas comerciales y de marketing derivados de las decisiones estratégicas globales.”

2.2.2.2. Competitividad de las MYPES

Los gestores de la MYPES, en el marco de proyectar el Crecimiento Empresarial de estos segmentos productivos y de servicios en el mercado, enfrentan serias limitaciones a pesar de los cuales siguen bregando con las limitaciones que tienen para expandir sus negocios y hacerlos competitivo en el mercado local, regional, nacional y con proyecciones internacionales, aspiración que comparte también los órganos de gobierno como el Ministerio de la Producción que tiene a su cargo la proyección de las MYPES por Ley.

La participación de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), peruanas, en los Tratado de Libre Comercio (TLC), es casi nula, por limitaciones de acceso a los mercados, barreras tecnológicas y dificultades para obtener recursos de crédito del sector financiero.

La apertura comercial y concretamente el TLC con Estados Unidos, es una oportunidad muy buena para las empresas peruanas que estén preparadas y una gran amenaza, para las que no lo estén; se requiere de competitividad, como así afirmó el ex director ejecutivo de USAID MYPE Competitiva, Juan Carlos Mathews, al referirse al gran desafío de las MYPES peruanas frente al nuevo panorama económico. El tema Competitividad es de gran interés en nuestro país, principalmente cuando se relaciona con las MYPES representando este un gran desafío para este tipo de empresas.

2.3. Definición de Términos Básicos

Proceso de Contabilidad: “Conjunto de actividades interrelacionadas con el fin de registrar en forma apropiada y metodológica los hechos económicos o sucesos que ocurren en una entidad durante un periodo mediante el cual se registra el flujo de operaciones.

Para ello, el proceso de contabilidad captura datos de la realidad económica y aplica políticas contables basadas en las NIFF (Normas Internacionales de Información Financiera), los reconoce, los mide dándole un valor (costo), analiza metodológicamente, los incorpora en su estructura de clasificación cronológica y conceptual del PCGE (Plan Contable General Empresarial), y se reporta a través de los estados financieros.”

Hechos Económicos: “Sucesos o Hechos económicos que acontecen en la entidad durante un ejercicio en el que se producen derechos y obligaciones, que al efectuarse transacciones entre dos partes originan registros con incidencia económica y financiera.”

Transacciones Financieras: “Son hechos económicos acontecidos en la entidad, vinculadas con las operaciones financieras (Ingresos y Gastos Financieros). Se originan en los hechos o sucesos económicos durante un periodo y son registrados en la contabilidad a través de un proceso.”

Registro: “Es la actividad en la que se elaboran las Notas de contabilidad y se efectúan los asientos en los libros respectivos, conformes con la base de medición establecidas en el MC y las NIIF, dando cumplimiento al catálogo general del Plan Contable General Empresarial.”

Presentación de Estados Financieros: “Es la etapa de la elaboración de los Estados Financieros conforme con el marco normativo aplicable a la entidad, mediante los cuales se concreta el resultado del proceso contable. Los EEFF constituyen la representación estructurada de la situación financiera, el rendimiento financiero, el cambio en el patrimonio y los flujos de efectivos de la entidad.”

La Información Financiera: “Es la información que se genera a partir de los hechos económicos o sucesos que generan flujos financieros, que acontecen en

una entidad durante un periodo indispensable para el control y toma de decisiones. Se denomina Financiera porque se encuentra relacionada con los elementos de los Estados Financieros: Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos; se encuentra regulada por las Normas Internacionales de Contabilidad para el sector público, así como directivas a nivel nacional emitidas por la DGCP.

El objetivo fundamental de la Información Financiera es proporcionar información financiera sobre la entidad, a fin de que los administradores tomen decisiones sobre datos reales y que los actores externos como los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales tomen decisiones confiables sobre el suministro de recursos a la entidad.”

Gestión

“Del lat. *gestio*, *-ōnis*.

1. f. Acción y efecto de gestionar.
2. f. Acción y efecto de administrar.

Gestión de negocios

1. f. Der. Cuasicontrato que se origina por el cuidado de intereses ajenos sin mandato de su dueño.” Es administrar el negocio.

Finanza

“Del fr. *finance*.

1. f. desus. Obligación que alguien asume para responder de la obligación de otra persona.
2. f. desus. **rescate** (ll acción de rescatar).
3. f. desus. **rescate** (ll dinero con que se rescata, o que se pide para ello).
4. f. pl. Caudales, bienes.
5. f. pl. Hacienda pública.”

Ingreso

“Del lat. *ingressus*.

1. m. Acto de ser admitido en una corporación o de empezar a gozar de un empleo u otra cosa.

2. m. Caudal que entra en poder de alguien, y que le es de cargo en las cuentas.

6. m. **pie de altar.**”

Contabilidad

“De *Contable*.

1. f. Sistema adoptado para llevar la cuenta y razón en las oficinas públicas y particulares.

2. f. Aptitud de las cosas para poder reducir las a cuenta o cálculo

Contabilidad Nacional

1. f. Sistema de cuentas interconectadas para registrar las magnitudes básicas de la economía nacional, resultantes de las operaciones de los agentes macroeconómicos.”

Gestión Financiera:

“Las **finanzas y la gestión financiera** son los grandes desconocidos de la población a pie de calle, por eso, vamos a definir los conceptos relacionados e imprescindibles, para comprenderlo.”

Negocio

“Del lat. *negotium*.

1. m. Ocupación, quehacer o trabajo.

2. m. Dependencia, pretensión, tratado o agencia.

3. m. Aquello que es objeto o materia de una ocupación lucrativa o de interés.

4. m. Acción y efecto de negociar.

5. m. Utilidad o interés que se logra en lo que se trata, comercia o pretende.

6. m. Local en que se negocia o comercia.”

Cuentas Contables: “Se denomina “cuentas contables” al conjunto de registros donde se detallan cronológicamente todas las transacciones que tienen lugar en una empresa. Como instrumento sirven para referir, catalogar e inscribir contablemente los eventos y/o componentes económicos realizados por una empresa. También podrían ser descritas como una imagen en unidades monetarias

de los resultados de una empresa, así como de sus elementos patrimoniales de una empresa, permitiendo el seguimiento de la evolución temporal de los mismos.”

Balance: “Es el estado que muestra participaciones de una empresa. En que las sumas del activo y las participaciones sean iguales es obvia y por tanto no que las partidas mostrarles correspondamos a la realidad, ni en sus importes ni en su clasificación.”

Flujo de Caja: “Se conoce como cash-flow, concepto inglés que significa literalmente en inglés, se debe a que como “flujo de caja”. El que los contadores usen mayormente en inglés refiere al pronóstico de caja, ingresos y salidas de dinero, resulta de gran importancia, sobre todo para planeamiento a corto y largo plazo, ya que, para obtenerlo, la compañía ha debido realizar la totalidad de desembolso que demandaron sus costos (desde luego sin depreciación).”

Liquidez: “Se dice del activo que es dinero o puede fácilmente transformar en efectivo, cuando el activo corriente supera el pasivo corriente se dice que una empresa tiene buena liquidez por el contrario se habla de falta de liquidez cuando la empresa ha congelado sus recursos en activos fijos o de difícil realización

La falta de liquidez provoca la quiebra. La caja está construida por los activos más líquidos.”

Pymes: “Son unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuando a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleos debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo, a pesar de que sus trabajadores en los últimos años cuentan en su mayoría con estudios universitarios o técnicos.”

Comerciante: *adjetivo/nombre común.* **[persona] Que se dedica a comerciar.**

Un comerciante de obras de arte; un comerciante de telas; los rumores de guerra traídos por estafadores, pícaros y comerciantes pronto se harían realidad; fueron los comerciantes venecianos quienes introdujeron el café entre los exóticos

productos conseguidos en tierras de Oriente; nunca fueron comerciantes los indígenas de la región

nombre común

Persona que es propietaria de un establecimiento comercial. El pequeño comerciante ha emigrado a centros comerciales instalados en las afueras de los núcleos urbanos.

Pequeña Empresa: “Son organizaciones privadas, llamadas de esta forma porque **sus activos anuales no exceden de un monto establecido** y su **nómina** no supera un máximo de trabajadores, esta cifra puede variar dependiendo del **Estado** donde se encuentre ubicada la **empresa**. Por su tamaño estas no son predominantes en los mercados en los que se desempeñan, pero esto no significa que no sean rentables a la hora de obtener ganancias.

Por lo general cuando una **persona** toma la decisión de emprender su propio negocio es porque ya tiene a la mano un producto que ofrecer en el mercado y con el que piensa podría obtener ganancias, la necesidad de generar **dinero** extra y el **deseo** de crear su propia empresa pueden ser otras motivaciones que llevan a los **emprendedores** a tomar esa decisión.”

Emprendedor: “Es un individuo que es capaz de acometer un proyecto rechazado por la mayoría. Sabe interpretar las características reales del entorno a pesar de que no son aparentes. Es capaz de luchar ante cualquier inconveniente que se le atraviesa a su estrategia y no le teme al fracaso. Además, es capaz de crear un grupo con motivación suficiente que le da el apoyo que necesita.

Un emprendedor es alguien que "acomete" un proyecto que implica trabajo o presenta dificultades; toda persona que tenga iniciativa y decisión de llevar adelante un proyecto empresarial.

Empresa tiene dos acepciones:

- 1) acometer una empresa, es decir, es una acción importante.
- 2) crear una empresa, equivale a una organización mercantil o industrial que se dedica a la explotación de la empresa

Ambas acepciones la categoría de operación de envergadura, ya que tanto en un caso como en el otro, el emprendedor tiene que superar todas las resistencias y dificultades que se oponen a su iniciativa, siendo su función la de abrirse paso en el mundo y materializar su proyecto. Acometer o crear una empresa, por su complejidad y los obstáculos que se presenten suele ser una ardua tarea.

- 3) El emprendedor empresarial además de haber llevado adelante el proyecto, este debe reportarles un beneficio comercial. Los proyectos militares, científicos o educativos reportan beneficios, pero no económicos sino sociales. La naturaleza del proyecto empresarial está enraizada en el mercado. Debe satisfacer una necesidad expresada por el mercado.”

Crecimiento y Desarrollo de una Empresa: “Tanto el **crecimiento** como el **desarrollo** de la empresa hacen referencia a una **evolución** por la cual la empresa modifica su tamaño o el campo de actividad en el que actúa, pero son términos que **no pueden ser empleados como sinónimos**.

El crecimiento de la empresa hace referencia a **incrementos de tamaño** en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa. Ello se debe a **varios motivos**:

- El crecimiento es interpretado como un **signo de salud, vitalidad y fortaleza**.
- En **entornos tan dinámicos y competitivos** las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente.
- El **objetivo de crecimiento está estrechamente relacionado con la función de utilidad** de los directivos de la empresa.

El concepto de desarrollo de la empresa **va algo más allá al plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas**. Es más amplio que el de crecimiento ya que incluye variaciones cualitativas de la empresa y aunque suele ir acompañado de crecimiento en la mayoría de los casos, no siempre es así. Las **estrategias de desarrollo deben estar orientadas hacia la creación de valor**, pueden crear valor con crecimiento o sin él mediante una reestructuración.

Las **estrategias de desarrollo** se refieren, por tanto, a las **decisiones que la dirección empresarial adopta en relación con la evolución futura del campo de actividad** tanto en lo que se refiere a sus aspectos cuantitativos (crecimiento) como a los cualitativos (composición de la cartera de negocios).

La dirección dispone de diversas opciones que se generan a partir de la respuesta que se dé a los **dos problemas** básicos:

- **Dirección de desarrollo:** hace referencia a qué dirección seguir en el desarrollo de los negocios, es decir, decidir si la empresa debe centrarse o especializarse en las actividades que viene realizando, desarrollar otras nuevas o reestructurar el conjunto de sus negocios. Decidir acerca de la modificación o no del campo de actividad.
- **Método de desarrollo:** una vez elegida la dirección, es preciso decidir acerca del método, forma o vía para conseguir los objetivos marcados en la dirección de desarrollo elegida. Las opciones básicas aquí son el desarrollo interno u orgánico, el externo y los acuerdos de cooperación o alianzas como forma intermedia entre las dos anteriores.

Y estos son, en definitiva, los conceptos que debemos tener en cuenta para **diferenciar el crecimiento del desarrollo empresarial.**”

Empresa: “Una empresa es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios.

Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas.

En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.”

Competitividad Empresarial: “La competitividad empresarial es parte importante para las empresas porque gracias a ello ha podido ver crecimiento en el entorno económico y social por que las empresas están comprometidas con sus clientes a

dar el mejor servicio o productos y cada vez mejorarlo para que esto se pueda realizar también se necesita que dentro de la empresa haya un departamento de recursos humanos, aunque en la actualidad se cree que es un departamento que casi no hace nada pero es parte fundamental para que la empresa tenga una buena dirección y tener control de cada situación que pase en interior o exterior de la empresa.

El recurso humano tiene varias tareas que está encargada por ejemplo son la capacitación, el reclutamiento selección podemos decir de esta última tarea que tiene es parte importante para la productividad o servicio que se quiere dar la organización por eso de tal manera es poder saber contratar el personal adecuado y la experiencia necesaria para que pueda laborar de manera eficiente en la empresa. En esta investigación nos daremos cuenta que es lo que han hecho las empresas para ser más competentes en el mercado que cada es más exigente y como han podido conseguir una globalización a nivel mundial por su buena toma de decisiones y estrategias.”

Toma de Decisiones Empresariales: “Las personas y las organizaciones mejoran o se equivocan como consecuencia de la toma de decisiones. A veces, tomar decisiones es solo un proceso de prueba y error. En otros, las decisiones son buenas y los resultados son rentables con algunos errores, la mayoría de las veces porque se considera la experiencia y el control de un campo específico o la buena intención de quién los comete.

En realidad, todo tipo de decisiones traen aprendizaje. Lo importante es la intención, la actitud y los valores considerados en este proceso. Las personas de diferentes escenas enfrentan muchos hechos y circunstancias, casi siempre fuera de control, que afectan el proceso de toma de decisiones. No hay una forma única de tomar decisiones para todas las empresas en muchos entornos. La persona que toma una decisión debe identificar el problema, para resolverlo más tarde utilizando alternativas y soluciones.

Aunque, seguir todos los pasos no es tan fácil como parece. Mirando hacia atrás las condiciones relacionadas con las decisiones, podemos mencionar los siguientes: incertidumbre, riesgo y certeza.

Cuando las personas identifican circunstancias y hechos, así como sus efectos en una posible situación, tomarán decisiones con certeza. Mientras la información disminuye y se vuelve ambigua, el riesgo se convierte en un factor importante en el proceso de toma de decisiones porque están conectados a objetivos probables (claros) o subjetivos (juicio de opinión o intuición).

Para terminar, la incertidumbre involucra a personas que toman una decisión con poca o ninguna información sobre circunstancias o criterios con base.”

Mypes: “La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.”

Mercado Comercial: “En economía, un mercado es un conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Estas pueden tener como partícipes a individuos, empresas, cooperativas, entre otros. El mercado contiene usuarios en busca de recursos insuficientes en relación a las necesidades ilimitadas.

El mercado también es el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores, vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.”

Gestión Contable: “La gestión contable es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados”.

La contabilidad permite conocer la situación económica y financiera de una empresa, así como los resultados de la gestión empresarial, todo esto mediante informes financieros. En palabras simples, podemos decir que la contabilidad toma la información completa de una empresa, la procesa y el resultado son los informes

financieros, de los cuales se pueden extraer análisis, estudios y determinar el resultado y rentabilidad de un negocio.

Para que un negocio funcione correctamente y de acuerdo a lo que dispone la ley de cada país es necesario una asesoría contable. Lo ideal sería que toda persona que decide emprender un negocio contará con la mejor gestión contable posible, esto con el fin de controlar su cumplimiento, en cuanto a obligaciones tributarias y operaciones legales a las cuales está obligado.”

Gestión Comercial: “La gestión comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad.

De acuerdo con *Herrera (p.151)* la gestión comercial es la que lleva a cabo la relación de intercambio de la empresa con el mercado. Si analizamos esto desde el punto de vista del proceso productivo, la función o gestión comercial constituiría la última etapa de dicho proceso, pues a través de la misma se suministran al mercado los productos de la empresa y a cambio aporta recursos económicos a la misma. Ahora bien, la gestión comercial no sólo es la última etapa de proceso empresarial, ya que contemplada así cumpliría únicamente una función exclusiva de venta y, sin embargo la gestión comercial comprende desde el estudio de mercado hasta llegar a la venta o colocación del producto a disposición del consumidor o cliente, incluyendo las estrategias de venta, y la política de ventas en el ámbito empresarial (todo lo referente a fijación de objetivos, sistema de incentivos para el caso de que sean alcanzados tales objetivos y, en su caso, el control del incumplimiento así como el grado y las causas del mismo).

Explica *de Borja (pp.9 y 10)* que la gestión comercial forma parte esencial del funcionamiento de las organizaciones: decisiones relativas a qué mercados acceder; con qué productos; qué política de precios aplicar; cómo desarrollar una sistemática comercial eficaz, forman parte del día a día de las organizaciones, además de ser aspectos que emanan directamente de las decisiones derivadas de la estrategia corporativa.

En las grandes empresas y corporaciones, donde el proceso de planificación estratégica está normalizado, las decisiones estratégicas que afectan a la actuación comercial son consecuencia de la propia definición de objetivos establecidos a máximo nivel corporativo. La gestión comercial propiamente dicha, pierde este «contenido estratégico», y se centra en cómo resolver operativamente los dilemas planteados en la estrategia corporativa:

- Cómo orientar los aspectos relacionados con el marketing mix.
- Cómo adecuar los sistemas de información a la gestión comercial.
- Cómo estructurar y dimensionar la organización comercial.
- Cómo agilizar la sistemática comercial.

Sin embargo, en los casos donde este proceso de planificación estratégica no esté formalizado (bien por la dimensión de la compañía, bien por la ausencia sin más de esta iniciativa), la gestión comercial cobra especial significado, en la medida que debe asumir un doble rol:

- Por un lado, deberá asumir un papel en la planificación comercial y de marketing, del cual derivarán la definición de los objetivos y decisiones que corresponderían al proceso de planificación estratégica corporativa.
- Por otro lado, deberá seguir dando una respuesta adecuada a la solución operativa de los problemas comerciales y de marketing derivados de las decisiones estratégicas globales.”

Competitividad de las MYPES: “La participación de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), peruanas, ante la reciente apertura comercial, concretamente el Tratado de Libre Comercio (TLC), es casi nula, por tratarse de empresas que no son competitivas y que enfrentan muchos obstáculos para su desarrollo tales como: problemas de acceso a los mercados, barreras tecnológicas y dificultades para obtener recursos de crédito del sector financiero.

Frente a los desafíos de una Economía Abierta y Global, los Tratados de Libre Comercio (TLC) representan una oportunidad comercial para países como el Perú, ya que depende de otros países para alcanzar el crecimiento de su comercio exterior.

La apertura comercial y concretamente el Tratado de Libre Comercio, principalmente con Estados Unidos, es una oportunidad muy buena para las empresas peruanas que estén preparadas y una gran amenaza, para las que no lo estén; se requiere de competitividad, como así afirmó el ex director ejecutivo de USAID Mype Competitiva, Juan Carlos Mathews, al referirse al gran desafío de las Mypes peruanas frente al nuevo panorama económico.

El tema tiene por propósito señalar cuál es la situación de las Mypes y la posibilidad de participación ante el Tratado de Libre Comercio. Material y método.

Es un estudio descriptivo y de análisis de información relacionada con micro y pequeñas empresas nacionales de los distintos sectores económicos.

El tema Competitividad es de gran interés en nuestro país, principalmente cuando se relaciona con las MYPES frente al Tratado de Libre Comercio, representando este un gran desafío para este tipo de empresas.”

Ratios Financieros: “Las ratios son herramientas que cualquier director financiero utiliza para analizar la situación financiera de su empresa, es la relación de dos cuentas o razón de dos montos que nos proporcionan índices para compararlos.

Gracias al análisis de ratios se puede saber si se ha gestionado bien (o mal) una compañía, se pueden hacer proyecciones económico-financieras bien fundamentadas y se mejora en la toma de decisiones. Y también se asegura una **gestión de inventarios** óptima, claro.”

Existen una amplia gama de ratios que se utilizan, en el presente caso consideraremos en nuestra propuesta los más importantes que deben observar en la gestión financiera de las Pymes. Así tenemos varias ratios agrupados en:

- Ratios de Liquidez. -
- Ratios de Solvencia
- Ratios Gestión o actividad
- Ratio de endeudamiento o apalancamiento y
- Ratios de Rentabilidad.

Los principales ratios de liquidez miden la capacidad de pago de la empresa a sus obligaciones por vencerse a corto plazo, entre ellas tenemos:

1. **Ratio de liquidez general** o razón corriente, que mide la proporción de deuda de corto plazo que puede cubrirse por los activos.

$$\text{Liquidez General} = \text{Activo Cte.} / \text{Pasivo Cte.}$$

2. **Ratio de prueba ácida**, es un indicador más exigente que la anterior y está relacionada a sus activos menos los inventarios.

$$\text{Prueba ácida} = (\text{Activo Cte} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Cte.} * 100$$

3. **Ratio de prueba Defensiva**. Es más exigente que las anteriores y relaciona con sus activos más líquidos (dinero efectivo).

$$\text{Prueba Defensiva} = (\text{Caja y Bancos} / \text{Pasivo Cte.}) * 100$$

4. **Ratio del Capital de Trabajo**, es el resultado que tiene una empresa para poder operar.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Cte.} - \text{Pasivo Cte.}$$

Los principales ratios de Gestión o actividad, sirven para medir la efectividad y eficiencia en la gestión, sus principales ratios son:

1. **Rotación de Inventarios**, mide el tiempo que se tarda el stock en convertirse en efectivo y cuantas veces hay que reponer el stock en un año.

$$\text{Rotación Inventarios} = \text{Inventario promedio} * 360 \text{ días} / \text{Ventas}$$

2. **Rotación de Activos totales**, mide cuantas ventas genera la empresa por cada sol invertido.

$$\text{Rotación Activos Totales} = \text{Ventas} / \text{Activos Totales.}$$

Los principales ratios de Endeudamiento o apalancamiento miden el nivel de endeudamiento en relación a su patrimonio:

1. **Ratio de endeudamiento** = (Pasivo / Patrimonio Neto)

$$\text{A Corto Plazo sería:} = \text{Pasivo Cte} / \text{Patrimonio Neto}$$

$$\text{A largo plazo sería:} = \text{Pasivo No Cte.} / \text{Patrimonio Neto}$$

Las principales ratios de Rentabilidad, miden el rendimiento de la empresa en relación a su sus ventas, activos o capital.

1. **Rentabilidad de la empresa**, ratio que mide la rentabilidad de la empresa, cuanto más alto la ratio, más rentable la empresa.

$$\text{Rentabilidad de la Empresa} = \text{Beneficio bruto} / \text{Activo Neto Total}$$

- 2. Rentabilidad del Capital**, mide la rentabilidad del capital aportado y generado por la empresa.

$$\text{Rentabilidad del capital} = \text{Beneficio Neto} / \text{Fondos propios}$$

- 3. Rentabilidad de la Ventas**, mide la relación de las ventas con el costo de fabricación del producto.

$$\text{Rentabilidad de Ventas} = \text{Beneficio Bruto} / \text{Ventas}$$

En conclusión, son estos los ratios que se proponen para que las MYPES de Huaral formulen a partir de sus estados financieros como su balance y estado de resultados, cambios en el patrimonio y flujo de efectivo, toda vez que con ellos analice el comportamiento económico y financiero del negocio y tome decisiones informadas con sus registros contables elaborados.

III. MÉTODOS Y MATERIALES

3.1. Hipótesis de la Investigación

3.1.1. Hipótesis general

HG ¿Existe relación significativa entre la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018?

3.1.2. Hipótesis específica

HE 1 ¿Existe relación significativa entre los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018?

HE 2 ¿Existe relación significativa entre la Información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018?

3.2. Variables de estudio

3.2.1. Definición conceptual

A) Variables independientes

- **X. Gestión Financiera**

“En un mundo tan globalizado como en el que vivimos, es vital para las empresas realizar una buena gestión financiera, y una buena **administración de sus finanzas**. Pero, ¿qué es exactamente esta actividad y para qué sirve? ¿Pero que es la **gestión financiera de una empresa**?”

Se encuentran muchos **apuntes sobre gestión financiera** en la red; pero en realidad es algo muy sencillo, pues en la teoría, la **gestión financiera y contable** se basa en la administración efectiva de los recursos que posee la organización. Así, la empresa podrá gestionar sus gastos e ingresos de la forma más adecuada para que todo funcione correctamente.

El responsable de este tipo de gestión es el gestor financiero. Y dentro del **organigrama financiero de la empresa**, él es el encargado de planificar y

organizar la estrategia financiera de la empresa, pero también de controlar las operaciones financieras que se llevan a cabo en la compañía. Por ello, la función del gestor financiero es vital para la salud de cualquier organización, ya que tiene que tener en cuenta tanto el pasado, como el presente y el futuro de la organización y del mercado. Solo así podrá evitar errores pasados, evaluar riesgos u oportunidades futuras y analizar la situación económico-financiera actual para lograr mayores niveles de rentabilidad y beneficios.”

- **X.1. Estados Financieros**

Es la etapa de la elaboración de los Estados Financieros conforme con el marco normativo aplicable a la entidad, mediante los cuales se concreta el resultado del proceso contable. Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera, el rendimiento financiero, el cambio en el patrimonio y los flujos de efectivos de la entidad.

- **X.2. Información Financiera Comercial**

“Es la información que se genera a partir de los hechos económicos o sucesos que generan flujos financieros, que acontecen en una entidad durante un periodo indispensable para el control y toma de decisiones. Se denomina Financiera porque se encuentra relacionada con los elementos de los Estados Financieros: Activos, Pasivos, Patrimonio, Ingresos y Gastos; se encuentra regulada por las Normas Internacionales de Contabilidad para el sector público, así como directivas a nivel nacional emitidas por la DGCP.

El objetivo fundamental de la Información Financiera, con propósito general, es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad.”

B) Variables dependientes

• Y. Crecimiento Empresarial

“Es el proceso a través del cual la empresa aumenta de tamaño o de dimensión, generalmente como consecuencia del incremento de la demanda. Esta definición establece una relación directa entre crecimiento de la empresa y tamaño, dos aspectos que constituyen el objeto de estudio de la Economía de la Empresa como disciplina científica.

Existen diferentes teorías o enfoques que intentan explicar los motivos por los cuales las empresas aumentan de tamaño o crecen:

- 1) La "teoría de la firma" señala que el aumento de tamaño y, por tanto, el crecimiento de la empresa, se explica en base a la obtención de economías de escala y de un tamaño mínimo óptimo.
- 2) Desde el punto de vista sociológico, el crecimiento sirve para aumentar el valor o prestigio de los directivos de la empresa, para la creación de empleo y para la mejora de *status* organizativo.
- 3) Desde la perspectiva económica, el crecimiento supone un aumento del beneficio empresarial, la disminución del riesgo y un mayor poder de mercado.

El crecimiento es un índice de la actividad económica dinámica de la empresa y mide su actitud para aumentar su campo de posibilidades comerciales y técnicas. Se puede medir mediante la determinación de la tasa de crecimiento absoluta (crecimiento de un elemento de la empresa en un período dado, como las ventas o el empleo) o la tasa de crecimiento relativa (grado de crecimiento en comparación con los competidores).”

• Y.1. Gestión Comercial

“La Gestión Comercial es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad.

De acuerdo con *Herrera (p. 151)* la **Gestión Comercial** es la que lleva a cabo la relación de intercambio de la empresa con el mercado. Si analizamos esto desde el punto de vista del proceso productivo, la función o gestión comercial constituiría la última etapa de dicho proceso, pues a través de la misma se suministran al mercado los productos de la empresa y a cambio aporta recursos económicos a la misma. Ahora bien, la gestión comercial no sólo es la última etapa de proceso empresarial, ya que contemplada así cumpliría únicamente una función exclusiva de venta y, sin embargo la gestión comercial comprende desde el estudio de mercado hasta llegar a la venta o colocación del producto a disposición del consumidor o cliente, incluyendo las estrategias de venta, y la política de ventas en el ámbito empresarial (todo lo referente a fijación de objetivos, sistema de incentivos para el caso de que sean alcanzados tales objetivos y, en su caso, el control del incumplimiento así como el grado y las causas del mismo).

Explica *de Borja (pp.9 y 10)* que la gestión comercial forma parte esencial del funcionamiento de las organizaciones: decisiones relativas a qué mercados acceder; con qué productos; qué política de precios aplicar; cómo desarrollar una sistemática comercial eficaz, forman parte del día a día de las organizaciones, además de ser aspectos que emanan directamente de las decisiones derivadas de la estrategia corporativa.

En las grandes empresas y corporaciones, donde el proceso de planificación estratégica está normalizado, las decisiones estratégicas que afectan a la actuación comercial son consecuencia de la propia definición de objetivos establecidos a máximo nivel corporativo. la gestión comercial propiamente dicha, pierde este «contenido estratégico», y se centra en cómo resolver operativamente los dilemas planteados en la estrategia corporativa:

- Cómo orientar los aspectos relacionados con el marketing mix.
- Cómo adecuar los sistemas de información a la gestión comercial.
- Cómo estructurar y dimensionar la organización comercial.
- Cómo agilizar la sistemática comercial.

Sin embargo, en los casos donde este proceso de planificación estratégica no esté formalizado (bien por la dimensión de la compañía, bien por la ausencia sin

más de esta iniciativa), la gestión comercial cobra especial significado, en la medida que debe asumir un doble rol:

- Por un lado, deberá asumir un papel en la planificación comercial y de marketing, del cual derivarán la definición de los objetivos y decisiones que corresponderían al proceso de planificación estratégica corporativa.

Por otro lado, deberá seguir dando una respuesta adecuada a la solución operativa de los problemas comerciales y de marketing derivados de las decisiones estratégicas globales”.

- **Y.2. Competitividad de las MYPES**

“La participación de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES), peruanas, ante la reciente apertura comercial, concretamente el Tratado de Libre Comercio (TLC), es casi nula, por tratarse de empresas que no son competitivas y que enfrentan muchos obstáculos para su desarrollo tales como: problemas de acceso a los mercados, barreras tecnológicas y dificultades para obtener recursos de crédito del sector financiero.

Frente a los desafíos de una Economía Abierta y Global, los Tratados de Libre Comercio (TLC) representan una oportunidad comercial para países como el Perú, ya que depende de otros países para alcanzar el crecimiento de su comercio exterior.

La apertura comercial y concretamente el Tratado de Libre Comercio, principalmente con Estados Unidos, es una oportunidad muy buena para las empresas peruanas que estén preparadas y una gran amenaza, para las que no lo estén; se requiere de competitividad, como así afirmó el ex director ejecutivo de USAID Mype Competitiva, Juan Carlos Mathews, al referirse al gran desafío de las Mypes peruanas frente al nuevo panorama económico.

El tema tiene por propósito señalar cuál es la situación de las Mypes y la posibilidad de participación ante el Tratado de Libre Comercio. Material y método.

Es un estudio descriptivo y de análisis de información relacionada con micro y pequeñas empresas nacionales de los distintos sectores económicos.

El tema Competitividad es de gran interés en nuestro país, principalmente cuando se relaciona con las MYPES frente al Tratado de Libre Comercio, representando este un gran desafío para este tipo de empresas.”

3.2.2. Definición Operacional

A) Variables independientes

- **X. Gestión Financiera**

Operacionalmente para la variable Gestión Financiera se levantará los datos para su análisis, a partir de los resultados que se obtengan de la aplicación del cuestionario a los gerentes, administradores o propietarios de las Micro y pequeñas empresas de la provincia de Huaral, los mismos que han sido seleccionados en el muestreo practicado. El cuestionario está diseñado para levantar información relevante de los encuestados, referente a las dimensiones consideradas para esta variable, como son: Los Estados Financieros de la MYPES como son: la Situación Financiera (balance general); Rendimiento Financiero (pérdidas y ganancias); Cambio en el Patrimonio y Flujo de Efectivo, los cuales están armonizados con sus respectivos indicadores considerados.

- **X.1. Estados Financieros**

Operacionalmente los estados financieros, se accederá con información general que entregará la aplicación del cuestionario, los estados financieros son un conjunto de información de diversos componentes contables que se desarrollan en la actividad empresarial, los cuales se registran y se consolidan en cuatro grandes cuentas, siendo estas: El llamado Balance general, el estado de pérdidas y ganancias, los cambios en el patrimonio y el flujo de efectivos realizados en un periodo de tiempo, normalmente cada año. Estas grandes 04 cuentas de resultados tienen una estructura definida, cuentas y sub cuentas, que al relacionarlas una con otras cuentas se establecen los llamados Ratios de liquidez, de solvencia, de rentabilidad etc. Indicadores a través de los cuales se miden los resultados de la marcha de la empresa desde diferentes puntos de medición y que son fundamentales para su gestión, para evaluar y tomar decisiones con información contable confiable, oportuna y pertinente.

- **X.2. Información Financiera Comercial**

Operacionalmente, se recogerá también información general del cuestionario aplicado a los dueños o administradores de la MYPES de Huaral, su importancia es que conforma una dimensión importante de la Gestión Financiera para administrar sus negocios como son para decidirse a invertir, tomar préstamos o endeudamiento, políticas de ventas, control y manejo de la liquidez.

La información financiera comercial es muy importante para que los gestores tomen las mejores decisiones con información del momento y con proyección a corto y mediano plazo

B) Variables dependientes

- **Y. Crecimiento Empresarial**

Operacionalmente para esta variable, se recogerá datos mediante el cuestionario diseñado que están relacionados a sus dimensiones definidas para el presente estudio como son la Gestión Comercial y la Competitividad de las MYPES. El crecimiento empresarial se orienta a lograr nuevas metas de producción, de ventas, de ingresos y de ganancias, aspiraciones que se implementan a través de las dimensiones señaladas.

- **Y.1. Gestión Comercial**

Operacionalmente se centra en que una buena gestión comercial está basada en la satisfacción del cliente a través de la entrega de un buen producto a un buen precio lo que fideliza a los clientes.

Otro aspecto de esta dimensión está ligado a la proyección de crecimiento o participación en el mercado, todo gerente debe estar orientado a crecer el negocio, ganar más mercado o incursionar con nuevo producto o desarrollarlo, mejorar su competencia, es decir está relacionado al cliente, el mercado y por ende la competencia.

- **Y.2. Competitividad de las Mypes**

En esta dimensión se operativiza a través de varios indicadores como acceso al crédito, una gestión contable que se traduce en contar con información confiable

para nuevos emprendimientos, capacidad de bajar los costos y manejar precios y márgenes de ganancia.

La formalización, para acceder a créditos especiales para el sector, incluir manejo profesional de contadores y administradores que potencien sus capacidades del negocio, son respuestas que el cuestionario nos brindara sobre el comportamiento de las Mypes de Huaral respecto a esta dimensión.

Tabla 1.
Operacionalización de las variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Gestión Financiera	Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> Lleva libros contables Elabora Estados Financieros Aplican ratios financieros 	17, 18 21 23	nominal
	Información Financiera Comercial	<ul style="list-style-type: none"> Capital propio/terceros Deuda actual Registro público del negocio Constitución del negocio Nº trabajadores Pagos de beneficios laborales 	24 25 4, 5 2, 3 8 9, 10	nominal
Crecimiento Empresarial	Gestión Comercial	<ul style="list-style-type: none"> Local es propio/alquilado Proyección de ventas/compras mes Administrador de negocio/ grado académico Planifica sus actividades Capacitaciones 	6, 7 15, 20, 22, 1, 14 16 13	Nominal Ítem 1 ordinal
	Competitividad de Mypes	<ul style="list-style-type: none"> Paga impuestos Tiene asesor tributario Disponibilidad de información del negocio 	12 11 19	nominal

3.3. Tipo - Nivel de la Investigación

3.3.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación **es aplicada**, por cuanto utiliza las teorías básicas desarrolladas y conocidas y las aplica en el caso concreto de la presente investigación, esta clasificación se sustenta con lo que señala Hernández R.,

Fernández C. y Baptista M. “La investigación aplicada busca el conocer para hacer, para actuar, para construir, para modificar incluyendo la que tiene como justificación adelantos y productos tecnológicos y para las investigaciones de las que se derivan acciones parte del conocimiento generado por la investigación básica, tanto para identificar problemas sobre los que se debe intervenir como para definir las estrategias de solución” (2014, pág.42).

3.3.2. Nivel de Investigación

Mide el grado de profundidad con la que se estudia el fenómeno de la realidad social del presente estudio son las siguientes: Nivel Descriptivo y Nivel Correlacional

- **Descriptivo:** Buscar específicamente las propiedades más importantes de las características de las variables de análisis del estudio, basados en las apreciaciones, informaciones o datos que brinden los documentos o respuestas a los cuestionarios implementados
- **Correlacional:** Nivel que nos permite medir el grado de relación o asociación que existen entre nuestras variables de estudio, en la provincia de Huaral. (citado por Marroquín 2012)

3.4. Diseño de la Investigación

Es la estrategia a utilizar y que tiene la finalidad de responder acertadamente las interrogantes del conocimiento que se han formulado en la presente investigación.

Para nuestro caso, el diseño de investigación es: No Experimental-Transversal o transeccional, al respecto Hernández R. Fernández C. y Batista M. nos dice “... Lo que hacemos es la Investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlos” (2014, pág.152). Es No experimental porque no se manipula ninguna variable y es transversal porque las variables se levantan en un solo momento de recolección de datos. Según Hernández R., Fernández C. y Baptista M. “El propósito de los diseños **transaccionales exploratorios** es comenzar a conocer una variable o un conjunto de variables, una comunidad, un contexto, un evento, una situación. Se

trata de una exploración inicial en un momento específico. Por lo general, se aplican a problemas de investigación nuevos o poco conocidos; además, constituyen el preámbulo de otros diseños (no experimentales y experimentales)". (2014, pág155).

3.5. Población y muestra de estudio

3.5.1. Población

La **población estadística** de las MYPES en Huaral es de 427 empresas, la población en investigación es un conjunto de sujetos o elementos que presentan características comunes. Sobre esta **población** se realiza el estudio estadístico con el fin de sacar conclusiones. El tamaño poblacional es el número de individuos que constituyen la **población**. Al respecto Hernández R., Fernández C. y Baptista M. nos dice que "Toda investigación debe ser transparente, así como estar sujeta a crítica y réplica, y este ejercicio solamente es posible si el investigador delimita con claridad la población estudiada y hace explícito el proceso de selección de su muestra" (2014, pág.174).

3.5.2. Muestra

La **muestra** es una porción o parte del universo o población, que tiene las mismas características y son representativas de esta población. La **muestra estadística** para este estudio fue de 135 empresas MYPES de Huaral, a partir del cual se permite inferir las características del total del conjunto, por ser la muestra representativa del universo o población en estudio.

Muestreo. Es la forma, proceso o selección en que se determina la muestra a ser elegida, en el caso presente el muestreo fue aleatorio simple para población finita, se utilizó la formula correspondiente. Al respecto, Hernández R., Fernández C. y Baptista M, manifiestan que "... En los elementos muestrales simples se elige aleatoriamente para que cada elemento tenga la misma posibilidad de ser elegido" (2014, 170).

Fórmula para determinar el número de muestras:

$$n = \frac{(p*q)*z^2*N}{(EE)^2*(N-1)+(p * q)* z^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

p y q: Probabilidad de la población que presenta una variable de estar o no incluida en la muestra, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios se asume que **p y q** que tienen el valor de **0.5 c/u.**

z: Las unidades de Desviación Estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error **tipo 1 = 0.05**, esto equivale a un intervalo de confianza del 95% en la estimación de la muestra, el valor de **z = 1.96**

N: El total del Universo (Población) 427

EE: Error Estándar de la estimación que debe de ser **0.07** o menos.

Reemplazando Datos

$$n = \frac{(0.5*0.5)*(1.96)^2*427}{(0.07)^2*(427-1)+(0.5 * 0.5)* (1.96)^2}$$

n = 135.5535 Redondeando nuestra muestra es:

n = 135

3.6. Técnicas e Instrumentos de recolección de datos

3.6.1. Técnicas de recolección de datos

Para la recolección de datos en el presente trabajo se utilizó:

- **La Encuesta**, mediante el cual se relevó datos importantes de los propietarios de las MYPES en Huaral, cuyos resultados se utilizaron para la parte descriptiva y correlacional de las variables.
- **Análisis de datos** obteniéndose mediante esta técnica información sobre los estados financieros de las MYPES.
- **Las Técnicas de Gabinete** como el de Fichaje, que es una técnica que facilita la sistematización bibliográfica, la ordenación lógica de las ideas y el acopio de información, así tenemos la ficha bibliográfica, las fichas Hemerográficas, que se obtienen del encabezado de una revista o periódico.”

3.6.2. Instrumentos de recolección de datos

El principal instrumento de recolección de datos ha sido **el cuestionario**, habiéndose aplicado dos cuestionarios, una para cada variable. El instrumento validado por expertos y con alto grado de confiabilidad a través del Alfa de Crombach, se aplicó a los propietarios y gerentes de las MYPES en la provincia de Huaral, a las empresas comerciales (MYPES) que se encuentran en el Distrito de Huaral y Chancay en el mes de febrero del 2020.

La validez y confiabilidad del instrumento utilizado se efectuó de la siguiente forma:

Validez del instrumento

Según Bernal (2010), señala que “la validez se refiere a que una encuesta o un instrumento estadístico mida lo que tiene que medir. No basta con que la muestra sea representativa”.

La validez del instrumento utilizado en la investigación se otorgó por juicio de expertos conformados por 3 profesionales del área específica, los mismos que se menciona a continuación:

Tabla 2.
Validación del instrumento

	Validador	Resultado
MG.	Bautista Rojas, Renatto Josephe	Sí Cumple
CPC	Tineo Reyes, Manuel Jesús	Sí Cumple
CPC	Sanchez Zavala, Daniel F.	Sí Cumple

Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad es el grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes, es decir su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales Kerlinger 2010), en nuestro caso para medir la confiabilidad de nuestro instrumento se utilizó el estadígrafo Alfa de Crombach. Según Herrera (1998) considera la siguiente escala para medir los resultados de Crombach: El resultado varía en el rango de 1 a -1.

Tabla 3.*Resultado de Alfa de Crombach*

Resultado de Crombach	Lectura evaluatoria
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable
0,72 a 0,99	Excelente confiabilidad
1.0	Confiabilidad perfecta

La prueba piloto se aplicó a 15 propietarios de MYPES de Huaral obteniendo excelente confiabilidad del instrumento diseñado, cuyos resultados para cada variable de estudio son los siguientes:

Tabla 4.*Resultados para cada variable*

VARIABLES	ALFA DE CROMBACH
Gestión Financiera	0,812
Crecimiento Empresarial	0,798

3.7. Métodos de Análisis de datos

3.7.1. Técnicas de Análisis descriptivos

Se ha utilizado para ello los datos de la aplicación del instrumento, a través de la elaboración de:

- Método Tabular y Gráficos
- Distribución de Frecuencia Absoluta y Relativa
- Gráfico de Barras
- Representación gráfica de los Datos

3.7.2. Técnica de Análisis Inferencial

Para este análisis Se ha utilizado los datos del instrumento aplicado, correlacionando las variables y dimensiones establecidas en las hipótesis, se aplicó pruebas de normalidad y el estadístico Rho de Sperman, se utilizó el software SPSS.

3.8. Aspectos Éticos

La investigación realizada ha respetado escrupulosamente los aspectos éticos de las personas que han colaborado con la investigación, así como la data

que han proporcionado, habiendo informado que respetaremos su confiabilidad de la información proporcionada en el estudio, sin identificarlos personalmente, por lo que en reguardo de este acuerdo, en ninguna parte del estudio personalizamos a nivel jurídico o como persona natural. La ética de la investigación se basa en los tres principios fundamentales a continuación:

- Respeto por las personas
- Beneficencia
- Justicia

A estos principios se les considera **universales**: se aplican en todas las partes del mundo. Asimismo, no tienen límites nacionales, culturales, jurídicos o económicos. Todos los participantes en los estudios de investigación humana deben comprender y seguir estos principios.

Aunque estos principios son universales, la disponibilidad de los recursos necesarios para conservar estos principios a lo largo del proceso de investigación no es universal ni distribuida por igual. Por ejemplo, los recursos financieros que se encuentran a la disposición de un comité de ética o de una junta asesora de la comunidad quizá sean limitados.

Sin embargo, estos principios deben guiar el pensamiento y el comportamiento de todas las personas que participan en la planeación, la ejecución y el patrocinio de la investigación con participantes humanos, independientemente de las limitaciones.”

Se respetaron la información relevada, las fuentes de información proporcionada por la muestra, y se consideró los resultados tal como fueron respondidos, señalados o registrados.

IV. RESULTADOS

4.1. Descriptivos

Tabla 5.

¿Cuál es su grado académico?

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
A) Primaria	15	11%
B) Secundaria	50	37%
C) Superior incompleta	31	23%
D) Superior completa	39	29%
TOTAL	135	100%

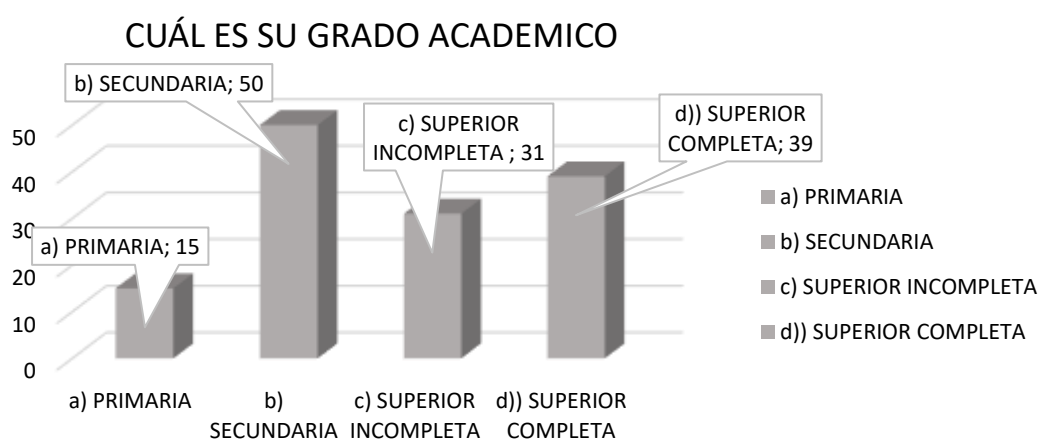


Figura 1. Pregunta_1 x Gráfico de Columnas

Análisis 1: Luego de haber realizado las encuestas en cada una de las Empresas y/o Negocios sobre su grado académico de los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Primaria un 11%
- Secundaria 37%
- Superior Incompleta 23%
- Superior Completa 29%

Si juntamos los propietarios de la MYPES de Huaral, tenemos que el 37% tienen nivel secundario, pero con nivel superior (incompleta y completa) suman 52%, lo que se destaca como referencia principal del nivel formativo de la mayoría de los propietarios de las MYPES.

Tabla 6.

¿Cuál es la constitución de su negocio y/o empresa?

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) P. N. CON NEG. COMERCIAL	73	54%
b) PERS. JURIDICA	62	46%
TOTAL	135	100%

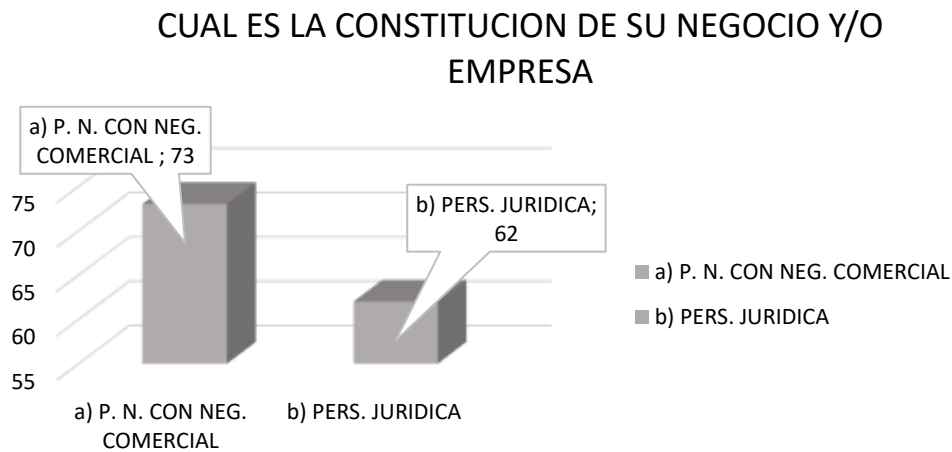


Figura 2. Pregunta_2 x Grafico de Columnas

Análisis 2: A la pregunta de la encuesta sobre su tipo de constitución en cada una de las Empresas y/o Negocios los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Persona Natural con Negocio Propio 54%
- Persona Jurídica 46%

Tabla 7.

Si en la preg. anterior selecciono la alternativa "b" elija el tipo de su empresa

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) E.I.R.L.	38	61.4
b) S.R.L.	0	0
c) S.A.A.	0	0
d) S.A.C.	12	19.3
e) S.A.	12	19.3
f) S.C.	0	0
TOTAL	62	100.0

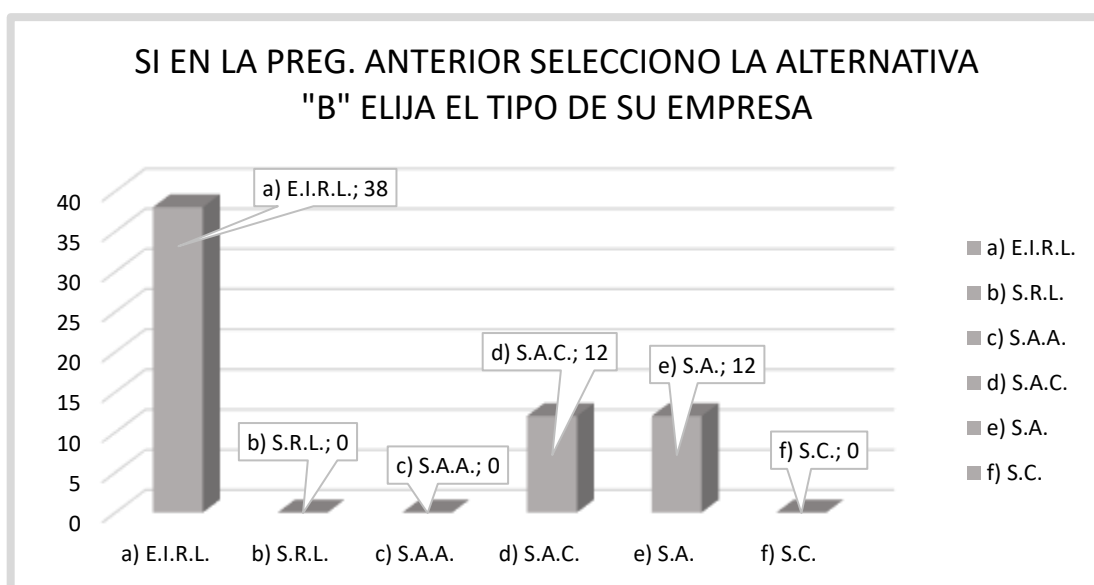


Figura 3. Pregunta_3 x Grafico de Columnas

Análisis 3: A la pregunta de la encuesta sobre su tipo de constitución si marco la respuesta "B" Persona jurídica en cada una de las Empresas y/o Negocios los Empresarios nos indicaron que su personería jurídica es de la siguiente manera:

- E.I.R.L. 61.4%
- S.R.L. 0%
- S.A.A. 0%
- S.A.C. 19.3%
- S.A. 19.3%
- S.C. 0%

Tabla 8.

Su empresa está registrada en registros públicos

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	62	46%
b) NO	73	54%
TOTAL	135	100%

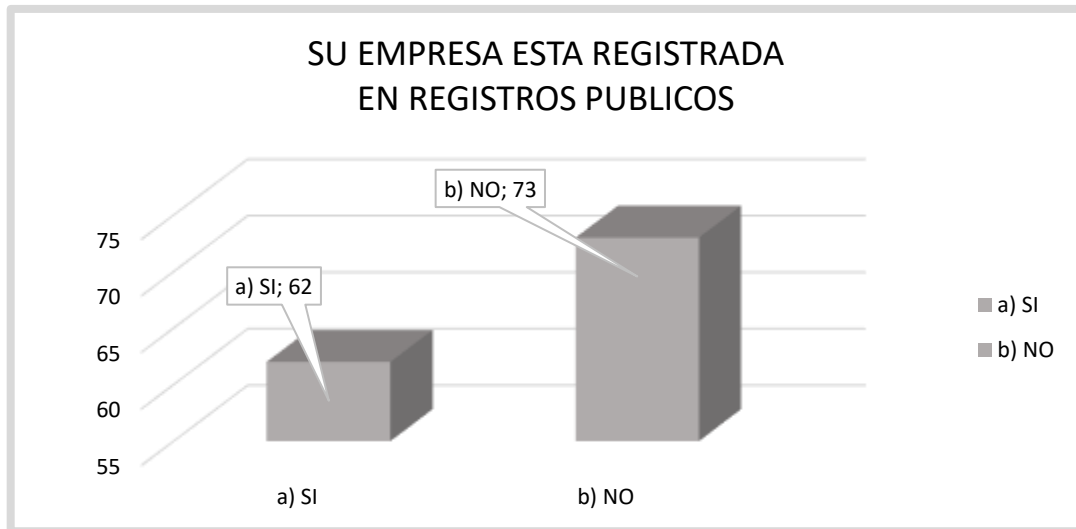


Figura 4. Pregunta_4 x Grafico de Columnas

Análisis 4: A la pregunta de su Empresas y/o Negocios está registrado en Registros Públicos los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 46%
- NO 54%

Tabla 9.

Su empresa está registrada en el ministerio de trabajo

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	31	23%
b) NO	104	77%
TOTAL	135	100%

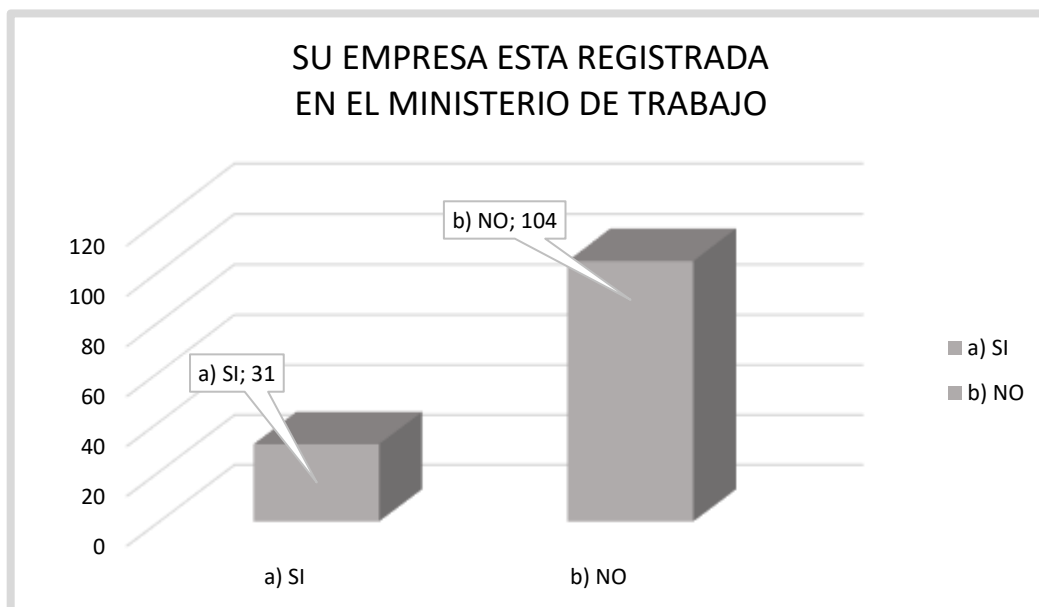


Figura 5. Pregunta_5 x Grafico de Columnas

Análisis 5: A la pregunta de su Empresas y/o Negocios está registrado en Registros en el Ministerio de Trabajo los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 23%
- NO 77%

Tabla 10.

El local comercial en el que realiza sus operaciones comerciales es

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) PROPIO	112	83%
b) ALQUILADO	23	17%
TOTAL	135	100%

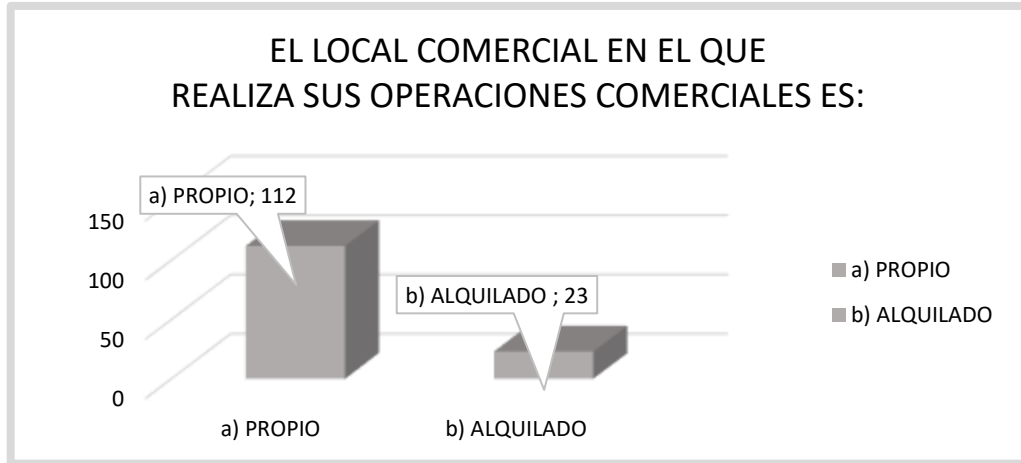


Figura 6. Pregunta_6 x Grafico de Columnas

Análisis 6: A la pregunta sobre su Local Comercial es propio o Alquilado los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Propio 83%
- Alquilado 17%

Tabla 11.

La infraestructura de su local cuenta con los servicios basicos

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	135	100
b) NO	0	0
TOTAL	135	100.0

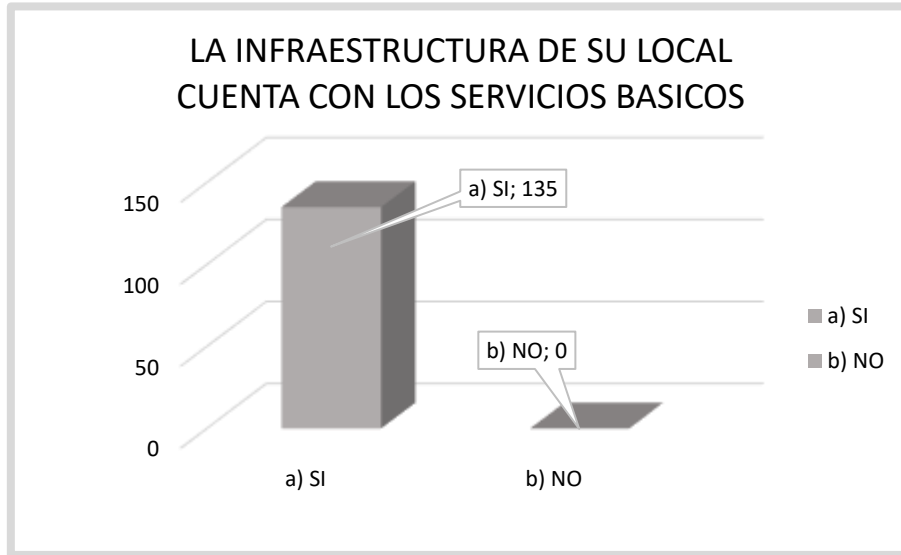


Figura 7. Pregunta_7 x Grafico de Columnas

Análisis 7: A la pregunta sobre si el Local Comercial cuenta con los servicios básicos los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 100%
- NO 0%

Tabla 12.

¿Cuál es el número de trabajadores de su empresa?

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) MENOR IGUAL A 10	108	80
b) MENOR IGUAL A 100	23	17
c) MENOR IGUAL A 250	4	3
d) MAYOR A 250	0	0
TOTAL	135	100%

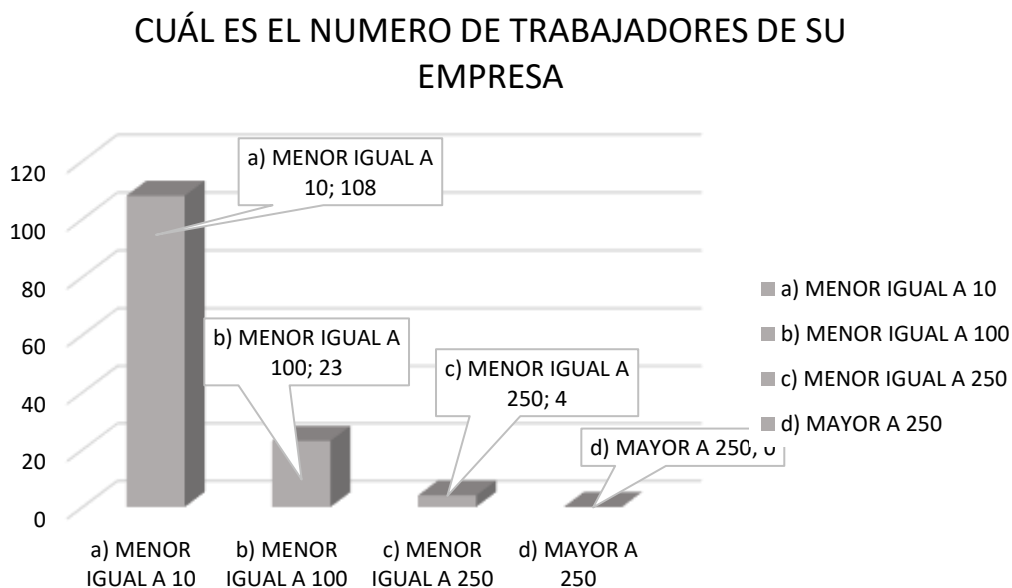


Figura 8. Pregunta_8 x Gráfico de Columnas

Análisis 8: A la pregunta sobre cuál es el número de trabajadores de su empresa los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Menor Igual a 10 80%
- Menor Igual a 100 17%
- Menor Igual a 250 3%
- Mayor a 250 0%

Tabla 13.

Todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales vigentes de acuerdo a ley

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	42	31%
b) NO	93	69%
TOTAL	135	100%

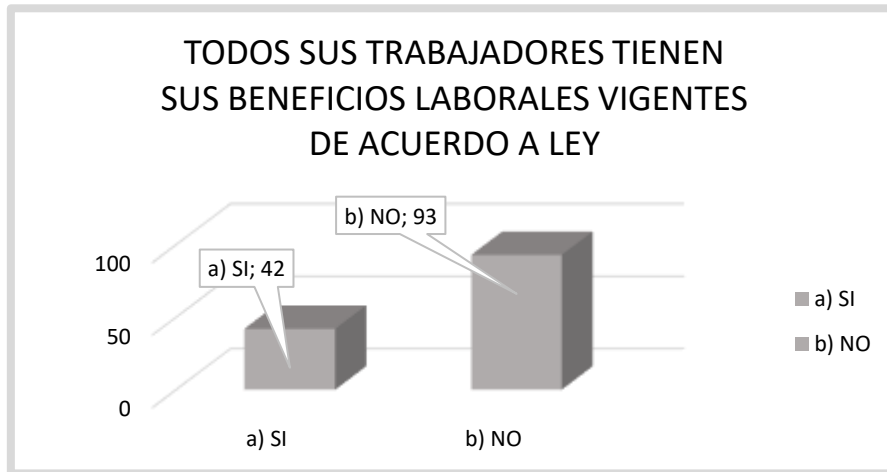


Figura 9. Pregunta_9 x Gráfico de Columnas

Análisis 9: A la pregunta sobre todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales según ley los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 31%
- NO 69%

Tabla 14.

Deposita semestralmente el cts a sus trabajadores

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	39	29%
b) NO	96	71%
TOTAL	135	100%

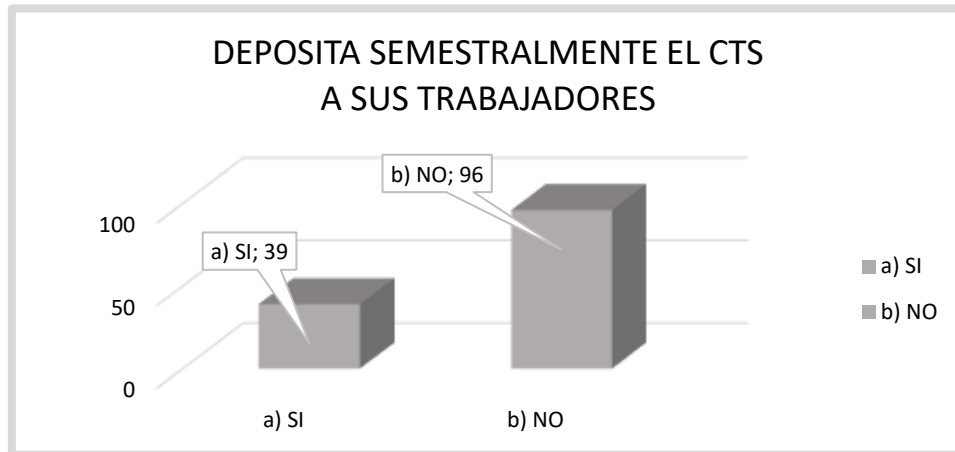


Figura 10. Pregunta_10 x Grafico de Columnas

Análisis 10: A la pregunta sobre si deposita semestralmente el CTS a sus trabajadores los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 29%
- NO 71%

Tabla 15.

Recibe asesoramiento de índole tributario de:

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a)CONTADOR	31	23%
b) ASESOR TRIBUTARIO	8	6%
c) EMPRESARIOS Y COLEGAS	46	34%
d) DE TODOS	50	37%
TOTAL	135	100%

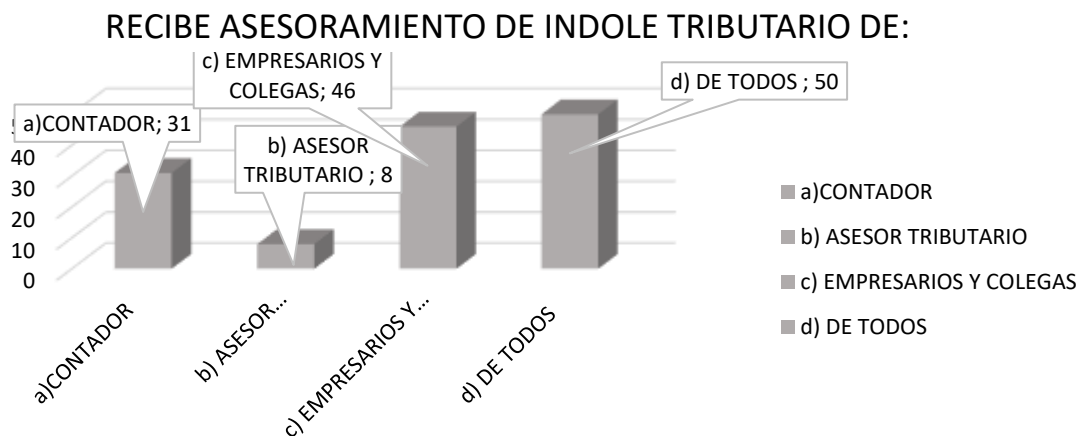


Figura 11. Pregunta_11 x Gráfico de Columnas

Análisis 11: A la pregunta sobre de quien recibe asesoramiento de índole tributario los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Contador 23%
- Asesor Tributario 6%
- Empresarios y Colegas 34%
- De Todos 37%

Tabla 16.

Paga sus impuestos puntualmente a sus trabajadores

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	89	66%
b) NO	46	34%
TOTAL	135	100%

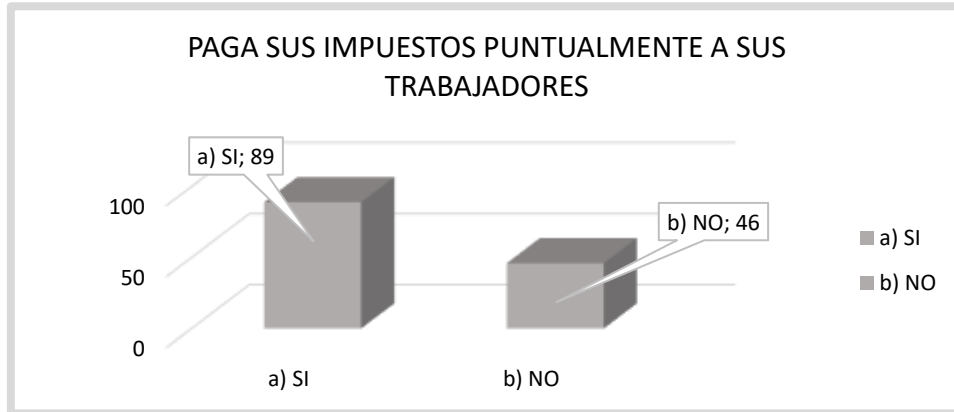


Figura 12. Pregunta_12 x Grafico de Columnas

Análisis 12: A la pregunta sobre si pagan sus impuestos de sus trabajadores puntualmente los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 66%
- NO 34%

Tabla 17.

Participa en eventos o capacitaciones que la sunat brinda

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) NUNCA	35	26%
b) A VECES	50	37%
c) ALGUNAS VECES	35	26%
d) SIEMPRE	15	11%
TOTAL	135	100%

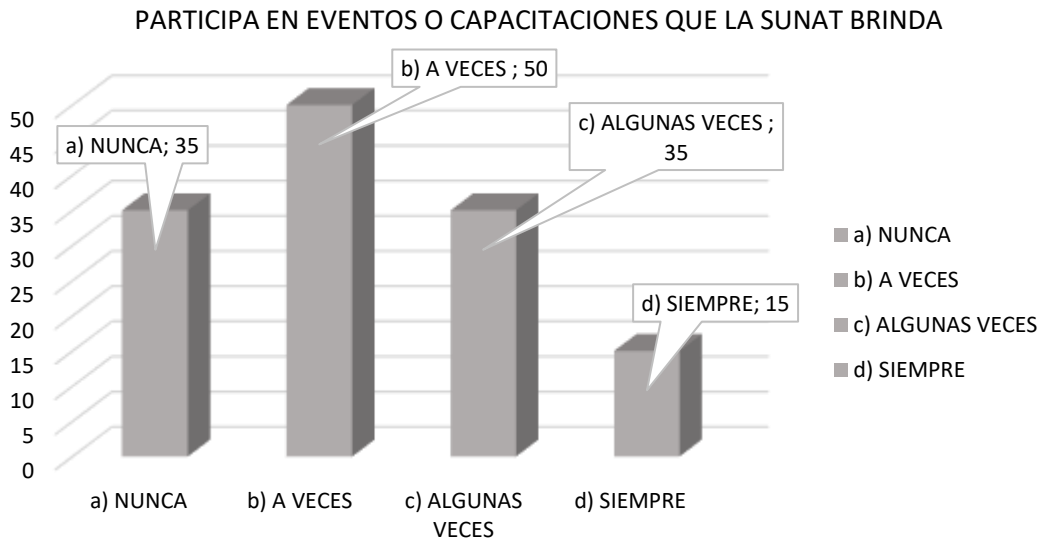


Figura 13. Pregunta_13 x Grafico de Columnas

Análisis 13: A la pregunta sobre si participan en eventos o capacitaciones que la Sunat brinda los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Nunca 26%
- A Veces 37%
- Algunas Veces 26%
- Siempre 11%

Tabla 18.

Quién administra su empresa

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) PROPIETARIO	104	77%
b) FAMILIAR	8	6%
c) EMPLEADO	23	17%
TOTAL	135	100%

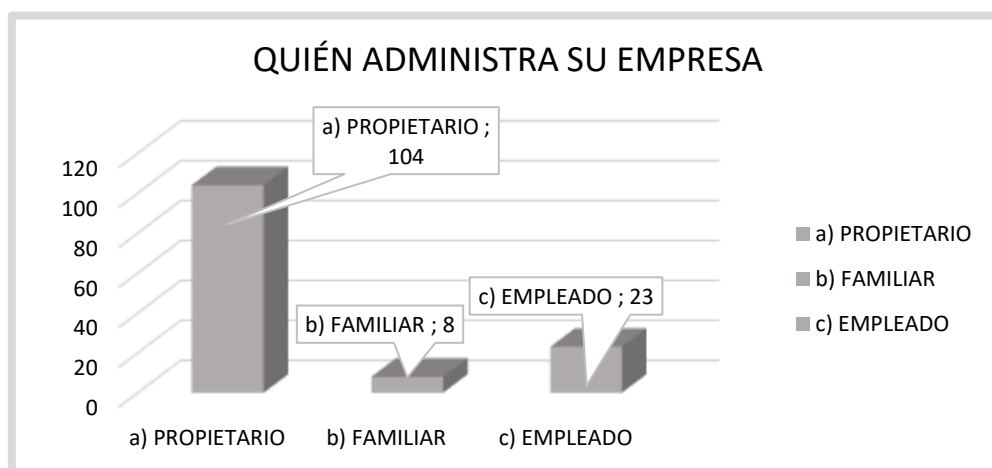


Figura 14. Pregunta_14 x Grafico de Columnas

Análisis 14:

A la pregunta sobre quien administra su empresa y/o Negocio los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- ✓ Propietario 77%
- ✓ Familiar 6%
- ✓ Empleado 17%

Tabla 19.

Sus ventas en relacion a los años 2017 - 2018 ¿cómo fué?

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) INCREMENTO	50	37%
b) BAJO	31	23%
c) SIGUIÓ IGUAL	54	40%
TOTAL	135	100%

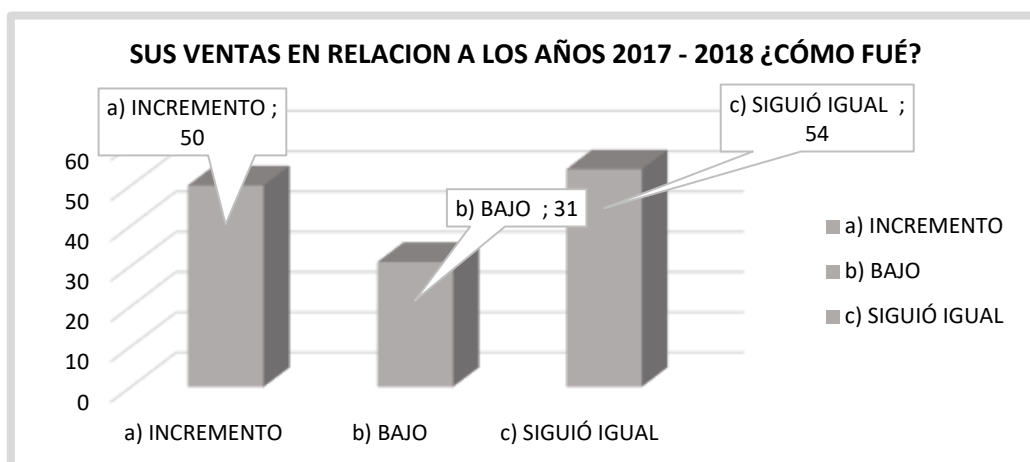


Figura 15. Pregunta_15 x Grafico de Columnas

Análisis 15: A la pregunta sobre sus ventas en relación a los años 2017 – 2018 los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Incremento 37%
- Bajó 23%
- Siguió Igual 40%

Tabla 20.

Se planifica las actividades dentro de la empresa

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	46	34%
b) NO	89	66%
TOTAL	135	100%

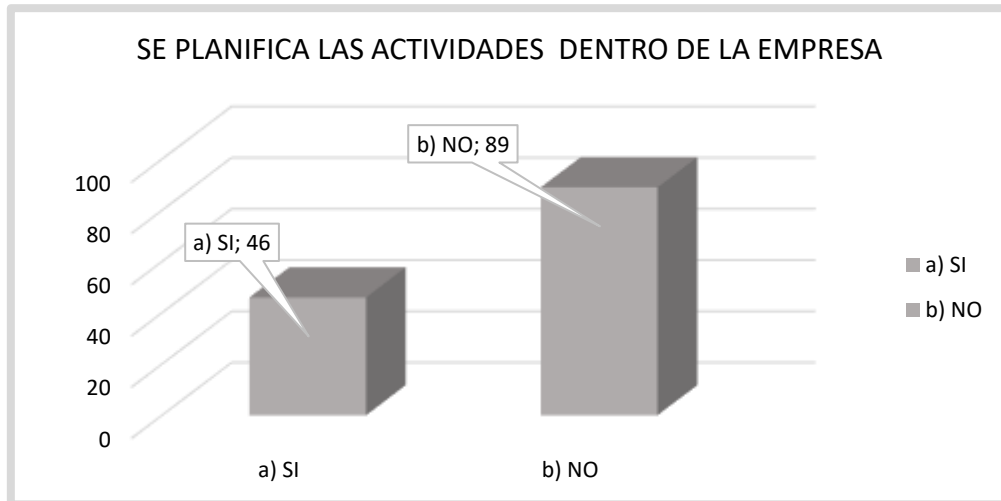


Figura 16. Pregunta_16 x Grafico de Columnas

Análisis 16: A la pregunta sobre si planificar las actividades dentro de la empresa los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 34%
- NO 66%

Tabla 21.

En su negocio o empresa lleva libros y/o registros contables

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	58	43%
b) NO	77	57%
TOTAL	135	100%

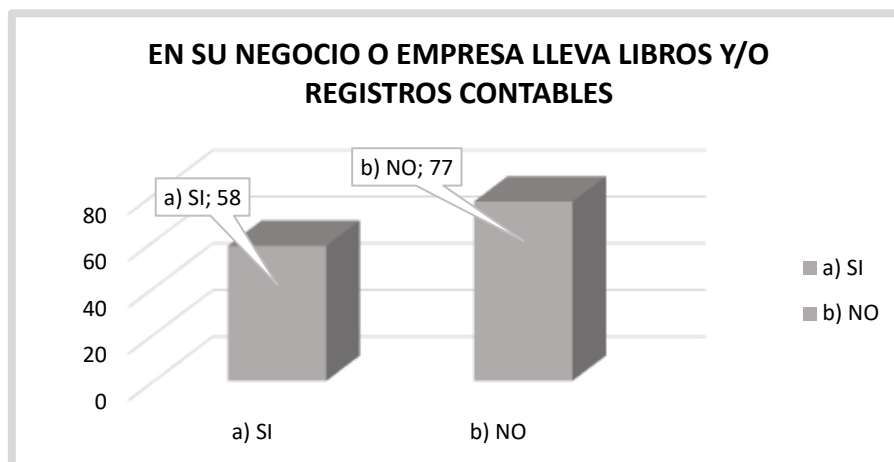


Figura 17. Pregunta_17 x Grafico de Columnas

Análisis 17: A la pregunta sobre si en su negocio o empresa llevan Libros y/o Registros Contables los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 43%
- NO 57%

Tabla 22.

Quién o en dónde lleva su contabilidad

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) EMPRESA	81	60%
b) ESTUDIO CONTABLE	54	40%
TOTAL	135	100%

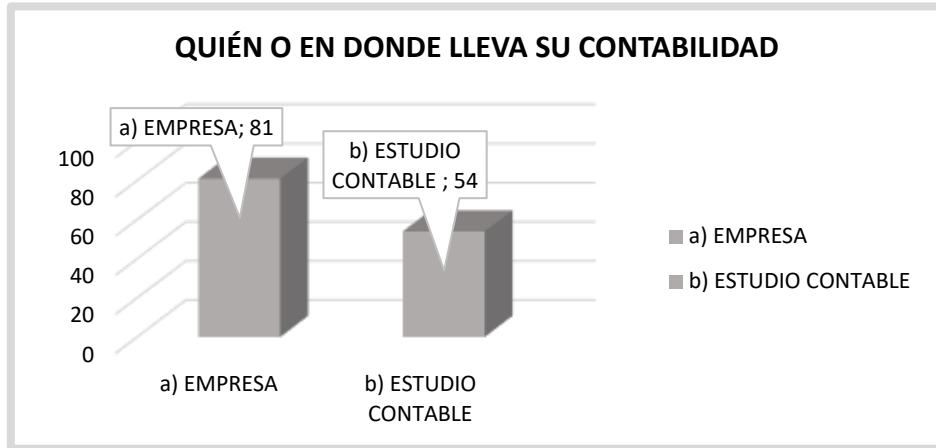


Figura 18. Pregunta_18 x Grafico de Columnas

Análisis 18: A la pregunta sobre quién o en donde lleva su contabilidad los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 60%
- NO 40%

Tabla 23.

Cada que tiempo recibe ud. información de la situación de su negocio y/o empresa

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) MENSUAL	73	54%
b) TRIMESTRAL	12	9%
c) SEMESTRAL	4	3%
d) ANUAL	46	34%
TOTAL	135	100%

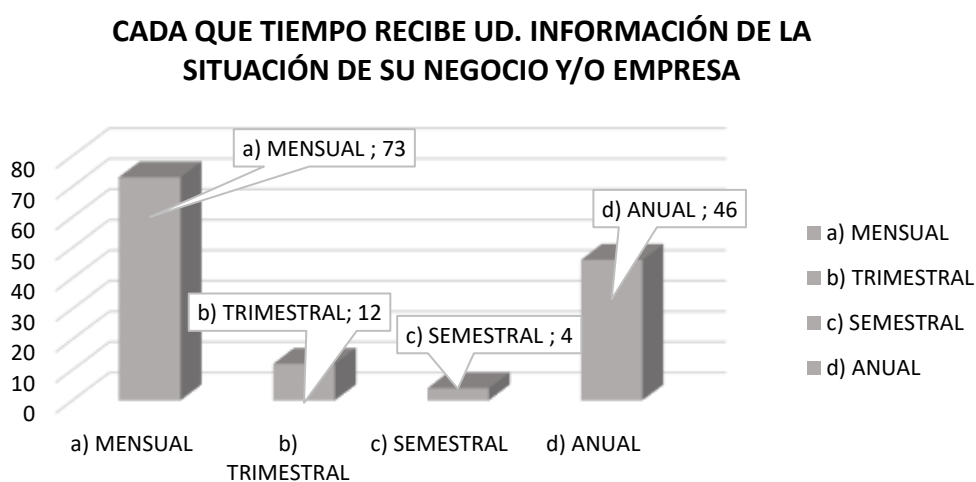


Figura 19. Pregunta_19 x Grafico de Columnas

Análisis 19: A la pregunta sobre cada que tiempo reciben información de la situación de su negocio y/o empresa, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Mensual 54%
- Trimestral 34%
- Semestral 9%
- Anual 3%

Tabla 24.

Su negocio y/o empresa proyectan sus ventas - compras mensualmente para analizar sus ganancias

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	50	37%
b) NO	85	63%
TOTAL	135	100%

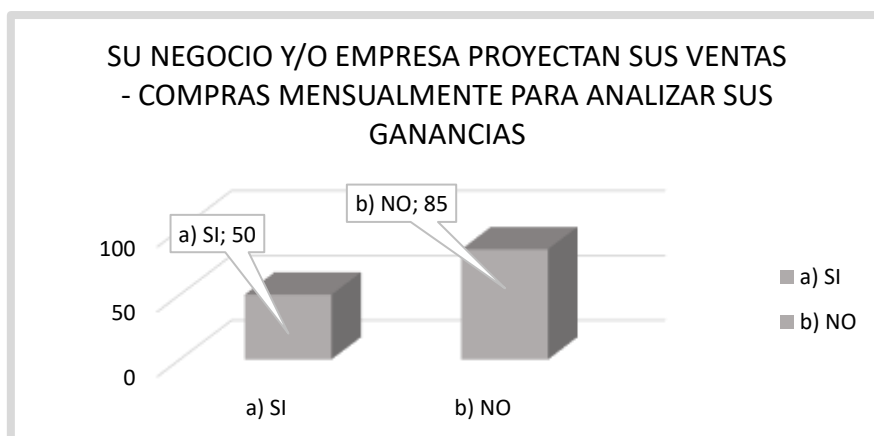


Figura 20. Pregunta_20 x Grafico de Columnas

Análisis 20: A la pregunta sobre su negocio y/o empresa proyectan sus Ventas – Compras mensualmente para analizar sus ganancias, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 37%
- NO 63%

Tabla 25.

Su negocio y/o empresa proyecta sus eeff (ee de situacion financiera y ee de resultados)

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	31	23%
b) NO	104	77%
TOTAL	135	100%

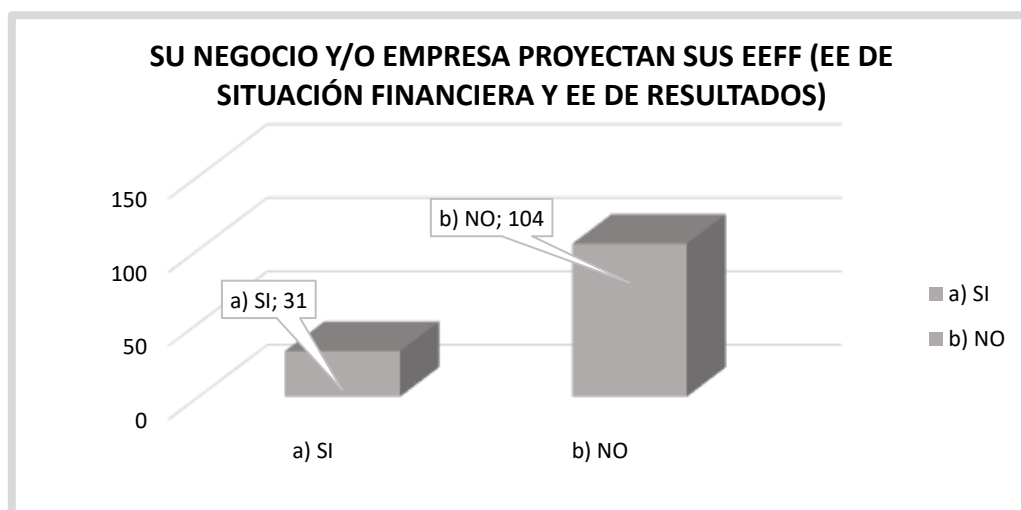


Figura 21. Pregunta_21 x Grafico de Columnas

Análisis 21: A la pregunta sobre su negocio y/o empresa proyectan sus Estados Financieros (EE de Situación Financiera EE de resultados), los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 23%
- NO 77%

Tabla 26.

Su negocio y/o empresa proyecta sus movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	27	20%
b) NO	108	80%
TOTAL	135	100%

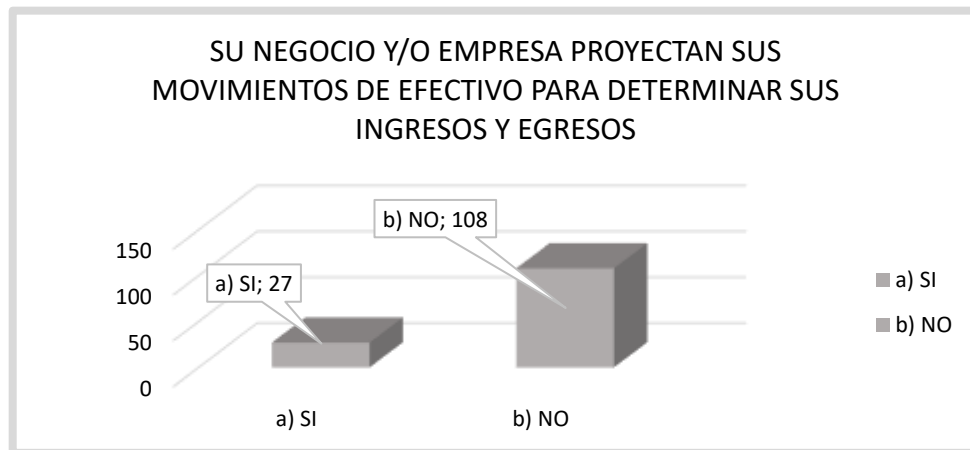


Figura 22. Pregunta_22 x Grafico de Columnas

Análisis 22: A la pregunta sobre su negocio y/o empresa proyectan sus Movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 20%
- NO 80%

Tabla 27.

Aplican ratios financieros en su negocio y/o empresa como herramientas de medición para las cifras económicas y financieras

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	23	17%
b) NO	112	83%
TOTAL	135	100%

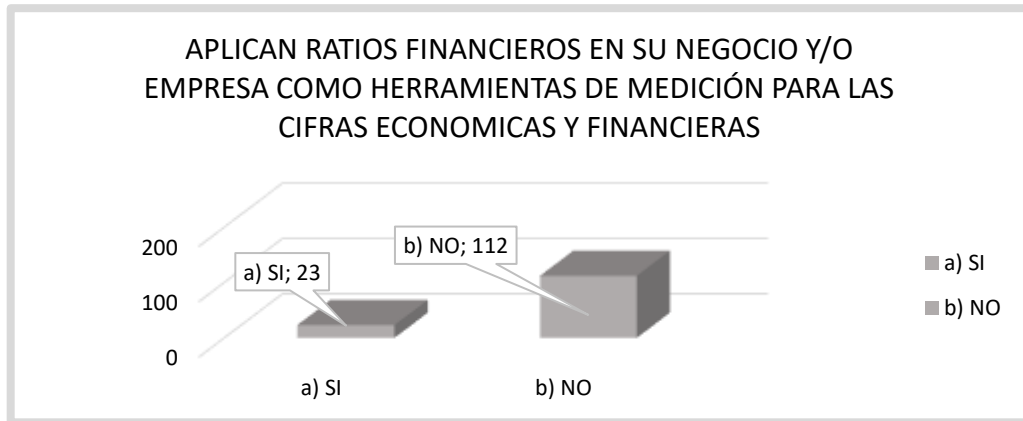


Figura 23. Pregunta_23 x Grafico de Columnas

Análisis 23: A la pregunta sobre si aplican Ratios Financieros en su negocio y/o Empresa como herramienta de medición de cifras económicas y financieras, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 17%
- NO 83%

Tabla 28.

El capital de su negocio y/o empresa es:

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) CAPITAL PROPIO	120	89%
b) PRESTAMOS DE TERCEROS	15	11%
TOTAL	135	100%

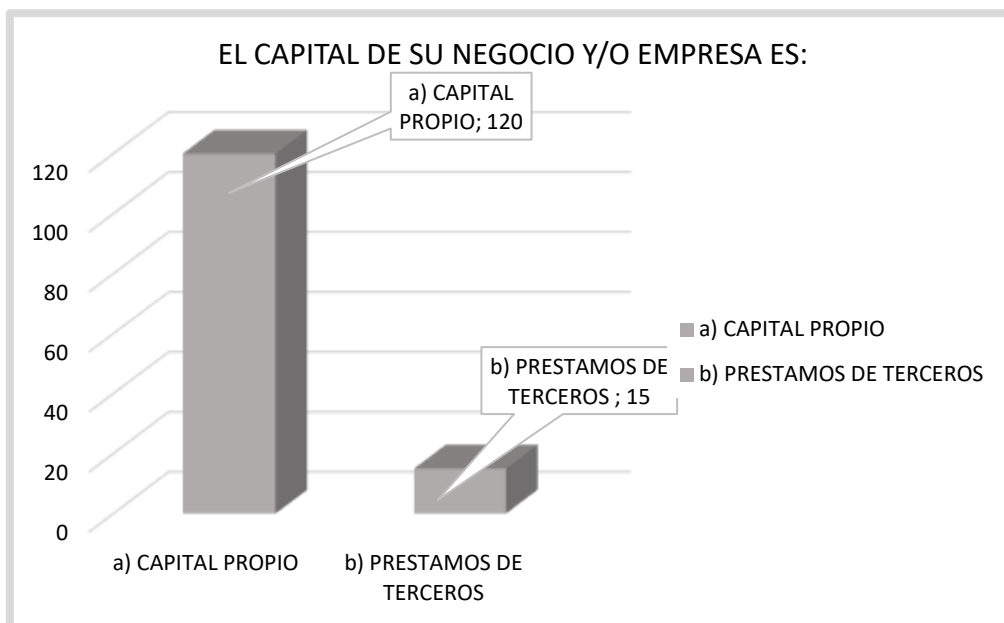


Figura 24. Pregunta_24 x Grafico de Columnas

Análisis 24: A la pregunta sobre el Capital de su negocio y/o Empresa, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- Capital Propio 89%
- Prestamos de terceros 11%

Tabla 29.

Actualmente tiene ud. deuda con alguna institución financiera

ALTERNATIVAS	TOTAL ENCUESTAS	%
a) SI	19	14%
b) NO	116	86%
TOTAL	135	100%

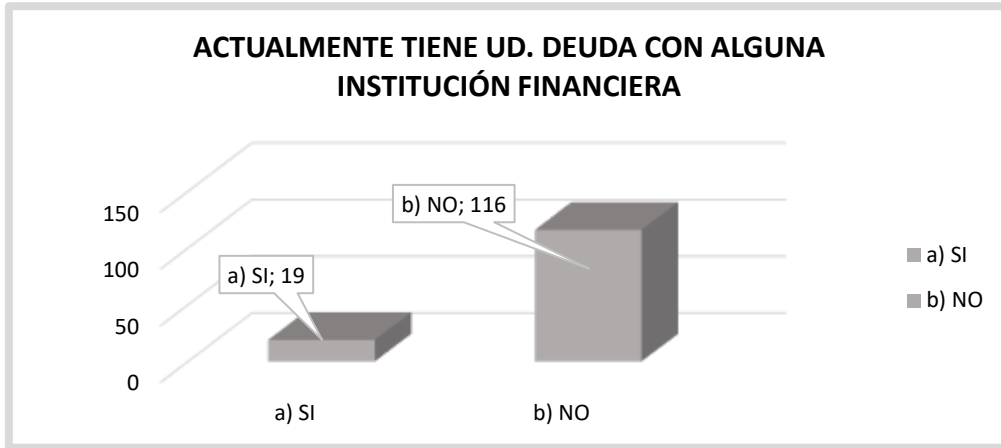


Figura 25. Pregunta_25 x Grafico de Columnas

Análisis 25: A la pregunta sobre si actualmente tiene deudas con alguna institución financiera, los Empresarios nos respondieron de la siguiente manera:

- SI 14%
- NO 86%

4.2. Inferencial

Tabla 30.

Nivel de correlación y significación de gestión financiera y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018

				Gestión Financiera	Crecimiento Empresarial
Rho de Spearman	de Gestión Financiera	Coeficiente de correlación	de	1,000	,878**
		Sig. (bilateral)		.	,000
		N		135	135
	de Crecimiento Empresarial	Coeficiente de correlación	de	,878**	1,000
		Sig. (bilateral)		,000	.
		N		135	135

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

4.2.1. Contrastación de las hipótesis planteadas

4.2.1.1. Prueba de la hipótesis general

H1: Existe relación significativa entre la Gestión Financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

H0: No existe relación significativa entre la Gestión Financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

En la tabla, El Rho de Spearman $p=0,878$, significa que existe una correlación fuerte entre las variables. Como $P= 0.000 < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que existe relación significativa entre las variables de estudio Gestión Financiera y el crecimiento empresarial de las MYPES en Huaral– 2018.

Tabla 31.

Nivel de correlación y significación de los estados financieros y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018

			Estados Financieros	Crecimiento Empresarial
Rho	de	Estados	1,000	,794**
		Financieros	.	,000
Spearman	de	N	135	135
		Crecimiento	,794**	1,000
		Empresarial	,000	.
		N	135	135

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

4.2.1.2. Prueba de las Hipótesis específicas

4.2.1.2.1. Hipótesis específica 1

H1: Existe relación significativa entre los estados financieros y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

H0: No existe relación significativa entre los estados financieros y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

En la tabla, El Rho de Spearman $p=0,794$, significa que existe una correlación fuerte entre las variables. Como $P= 0.000 < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que existe relación significativa entre las variables de estudio estados financieros y el crecimiento empresarial de la MYPES en Huaral– 2018.

Tabla 32.

Nivel de correlación y significación de la información financiera comercial y crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral año 2018

		Información financiera comercial	Crecimiento Empresarial
	Coeficiente de	1,000	,804**
	Información correlación		
	financiera Sig. (bilateral)	.	,000
Rho	decomercial N	135	135
Spearman	Coeficiente de	,804**	1,000
	Crecimiento correlación		
	Empresarial Sig. (bilateral)	,000	.
	N	135	135

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

4.2.1.2.2. Hipótesis específica 2:

H1: Existe relación significativa entre la información financiera comercial y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

H0: No existe relación significativa entre la información financiera comercial y el crecimiento empresarial de las MYPES en la provincia de Huaral durante el año 2018

En la tabla, El Rho de Spearman $p=0,804$ significa que existe una correlación fuerte entre las variables. Como $P= 0.000 < 0,05$, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que existe relación significativa entre la información financiera comercial y el crecimiento empresarial de la MYPES en Huaral– 2018.

Ratios Financiero

Balance de situación o Balance General				
ACTIVO	2017	2018		
Activo no corriente o fijo	2000	2200		
Activo corriente	3000	3000		
Mercaderías	900	900		
Clientes	1200	1100		
Tesorería	900	1000		
Total Activo	5000	5200		
PASIVO				
Patrimonio Neto	2800	2700		
Capital social	1800	1800		
Reservas	1000	900		
Pasivo No corriente	1000	1200		
Pasivo Corriente o a C/p	1200	1300		
Total Pasivo+Patrimonio Neto	5000	5200		
Ratios Financieros	2017	2018	Prom.	Formula
R. Endeudamiento activo total	44.00%	48.08%	45.00%	(Pasivo total / Activo Total)
Ratios de Solvencia				
R. de endeudamiento	78.57%	92.59 %	80.00%	Deuda total / patrimonio neto
R. de endeudamiento C/P	42.86%	48.15%	45.00 %	Pasivo cte. / Patrimonio neto
R. de endeudamiento L/P	35.71%	44.44%	40.00%	Pasivo No Cte. / patrimonio neto
Ratios de liquidez				
R. liquidez general	250.00%	230.77%	250.00%	Activo Cte. / Pasivo Cte.
R. Acida	175.00%	161.54%	185.00%	Activo Cte. – Mercaderías / Pasivo Cte.
R. de caja	75.00%	76.92%	80.00%	Tesorería / Pasivo Cte.

V. DISCUSIÓN

Nuestro análisis de discusión de resultados, parte de los resultados encontrados en la presente investigación y los relaciona con los resultados hallados en las investigaciones de los antecedentes nacionales e internacionales considerados en la presente tesis. A nivel nacional no se ha encontrado antecedentes de la variable Gestión Financiera, sino más bien Análisis financieros de Pymes conceptos diferentes, sin embargo, en antecedentes internacionales si se encontró trabajos similares de Ecuador, México y Colombia, que parten de diagnósticos similares y enfatizan en la necesidad de lograr una Gestión Financiera que es más que el análisis financiero. Así mismo presento en esta etapa, los conceptos y desarrollos sobre la variable Gestión Financiera de autores de mucho prestigio que concuerdan en que la Gestión Financiera es muy importante en el éxito y desarrollo de las MYPES y en general en cualquier empresa, por cuanto el centro de una buena gestión está en tener disponible en forma oportuna, la información suficiente, adecuada y actualizada de los estados financieros para tomar buenas decisiones para lograr el crecimiento empresarial la otra variable de estudio, quedando demostrado que entre ambas variable de mi estudio están bien relacionadas.

A nivel descriptivo las MYPES de Huaral, estudiadas con la aplicación de un cuestionario, destacan estos indicadores:

El 89% se iniciaron con capital de sus ahorros.

El 40% manifestó que sus ventas no se incrementaron del 2017 al 2018

el 37 % señalo que sus ventas se incrementaron en este periodo y

23% dijeron que sus ventas bajaron

El 57 % no llevan ningún tipo de libros y 43 % si lleva libros.

El 17 % aplican ratios para su evaluación y decisión

Es decir, entre el 17% al 37% las MYPES de Huaral utilizan herramientas de gestión financiera que les permite conocer mejor sus cuentas del negocio, su capacidad y su potencialidad para crecer.

A nivel Inferencial del análisis de las hipótesis planteadas, se concluye que existe alta correlación entre las variables Gestión Financiera y Crecimiento Empresarial, con 0.878 de Rho de Spearman, siendo corroborado este resultado con similares hallados en estudios similares de Aguilar en Huancayo, Kong y Moreno en Lambayeque, Quispe en Lima y Saavedra en México Castaño en Colombia y Carrillo en Ecuador, todos ellos destacan la importancia de que los Estados financieros de un negocio a partir de la contabilidad bien llevada genera grandes ventajas para las decisiones a tomarse, para proyectar la empresa a nuevas metas, para tomar mejores decisiones con información pertinente actualizada y oportuna, también es útil e indispensable para solicitar créditos así como para proyectar un crecimiento de la empresa.

Esta alta relación de las variables de estudio, están también confirmadas por las recomendaciones en textos especializados como los de Juan F. que en su libro en el complejo mundo de los negocios resalta “tanto la información financiera como la información en general, son muy necesarias e importantes por sus características de producir datos esenciales e indispensables para la administración, la toma de decisiones y el desarrollo del modelo de negocios.

Los dueños y gerentes necesitan tener información financiera resumida, razonable, actualizada y oportuna de sus negocios con la finalidad de tomar decisiones, toda esta información parte de sus estados financieros que descansa en su contabilidad.”

5.1. Nivel nacional

También la Lic. Magaly Bernilla, remarca “que los libros contables en donde se registra el movimiento económico de la empresa, son importantes porque mediante estos registros no solo sirven para justificar el pago de tributos e impuestos, sino también permiten al microempresario tomar decisiones adecuadas para la buena marcha de la empresa a partir de conocer sus ingresos y sus gastos, como marcha sus costos manejando sus libros de ventas y de compras etc.”

Así hay acuerdo principista en que los estados financieros, muestran la situación económica y financiera o el resultado en la gestión de la empresa durante un periodo de tiempo determinado, condensan la información que ofrecen las

cuentas contables y las clasifican de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados para establecer la situación y el valor real del negocio y el resultado de las operaciones en una fecha determinada.

Rucoba y Olivera en su tesis “La profesionalización de la gestión financiera y su influencia en el crecimiento empresarial de la Mediana empresa: Caso de estudio”, parte de la teoría de que para crecer se requiere la profesionalización de la gestión financiera para dar un salto cualitativo y cuantitativo de crecimiento empresarial, reconoce que en la gestión financiera si hubo mejoras en la toma de inventarios, en las cuentas por pagar, etc. que ha mejorado la posición de la empresa.

Quispe M. en su tesis titulada: “Análisis financiero y su incidencia en la toma de decisiones de las MYPES del sector textil del distrito de Los Olivos, 2018”, su objetivo principal fue determinar como el análisis financiero incide en la toma de decisiones de las MYPES. Concluyó que realizando un adecuado manejo del análisis financiero permite tener información fiable y oportuna para una tomar decisiones acertadas reduciendo riesgos y maximizando los recursos de la empresa.

Kong, y Moreno, en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012, hallo que la mayor parte son micro empresas como bodegas que con pequeños ahorros dio inicio a su emprendimiento y luego acudieron varios de ellos a financiamiento, concluye que existe relación significativa en las variables y recomienda promover actividades de gestión empresarial con apoyo de programas de financiamiento para que cuenten con información y asesoría correcta en la utilización de recursos para su crecimiento y fortalecimiento.

Aguilar y Cano en su tesis “Fuentes de financiamiento para el incremento de la rentabilidad de la Pymes de la provincia de Huancayo, su objetivo fue identificar que fuentes de financiamiento les permitan incrementar la rentabilidad de la Pymes. La conclusión a que llego este estudio es que los créditos utilizando fondos especiales para este sector de micro y pequeña empresa que son micro créditos con preferentes costos financieros, es posible generar un crecimiento de las Mypes

5.2. Nivel internacional

Carrillo G. (2015) en Ecuador, en su tesis “La Gestión Financiera y la Liquidez de la Empresa Azulejos Pelileo”. La principal conclusión del estudio es de que existe deficiencias en la gestión de los recursos financieros para generar optima información económica contable, falencias que repercute e incide en la liquidez de la empresa, otra conclusión es que no tiene un manual de procesos y procedimientos financieros para que se gestione mejor la empresa.

Castaño D. (2013), de Medellín Colombia, con su tesis “La Gestión Financiera en las Pymes, caso propuesto”. Su objetivo central fue proponer acciones que permita fortalecer la estructura organizacional financiera desde el punto de vista de gestión financiera, partió de un diagnóstico, confronta la estrategia corporativa, propone ajustes y establece una estructura organizacional financiera, como término de su investigación.

Saavedra y Macarena (2017) en la tesis “La Gestión Financiera de la Pymes en la Ciudad de México y su relación con la competitividad”, su propósito fue establecer la relación entre las variables Gestión Financiera y la competitividad, sus principales conclusiones son, que la Pymes solo alcanzan 40% de competitividad en el área de gestión financiera. Halló también que el área de Gestión Financiera en las Pymes está relacionada con la competitividad global de las empresas. Cuanto más pequeña es la Pymes su nivel de competitividad es más dependiente de los factores de Gestión Financiera. También halló que existe una relación significativa entre los factores de Gestión Financiera y la competitividad de las Pymes.

VI. CONCLUSIONES

Nuestras conclusiones se basan en los resultados hallados a nivel de estadísticas descriptivas y los resultados inferenciales a partir de las hipótesis planteadas y el instrumento aplicado a los dueños o gerentes de las MYPES seleccionadas aleatoriamente.

Hemos llegado a establecer las siguientes conclusiones:

6.1. Estadísticas descriptivas más relevantes:

- 1) El 89% de las MYPES de Huaral desarrollan sus actividades con capital propio, es decir hay un 11% que operan con préstamos de terceros.
- 2) El 40 % de los administradores de las MYPES de Huaral, consideran que sus ventas del 2018 con relación al año anterior fueron similares, un 23% considera que bajó y 37% declararon que subieron sus ventas.
- 3) El 57% de las MYPES de Huaral no llevan libros o registros contables, es decir manejan sus ingresos y egresos sin registros.
- 4) Del 43% de MYPES que llevan libros o registros contables, cuentan con información de su negocio con periodicidad Mensual, lo que les permite evaluar y proyectar a su negocio con información confiable utilizando herramientas e indicadores como los ratios financieros.
- 5) Del total de encuestados, de las MYPES en Huaral, solo el 37% proyectan sus ventas como metas a lograr y 20% proyecta sus movimientos de ingresos y egresos. (flujo de caja, liquidez)
- 6) Un 23 % proyectan sus Estados Financieros como la situación financiera y de resultados, otorgándoles poder informativo para seguir ampliando y creciendo sus negocios.
- 7) El 17 % de MYPES aplican los ratios financieros en su negocio.
- 8) A modo de conclusión, podemos resaltar que las MYPES de Huaral, entre el 17 y 37 % de ellas proyectan y utilizan herramientas fundamentales para gestionar financieramente su negocio con una visión de crecimiento y lograr mejores metas.

6.2. Estadísticas inferenciales a partir de las hipótesis planteadas:

- 1) El estudio ha corroborado que existe alta relación significativa positiva directa entre la variable Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial en las MYPES de Huaral en el año 2018, con un indicador Rho de Spearman de 0.878, por lo tanto, podemos inferir que una buena Gestión Financiera de las MYPES, su efecto se traduce directamente en un mayor crecimiento empresarial de estas.
- 2) Los resultados también confirman que los Estados Financieros de las MYPES de Huaral tienen alta relación directa con la variable Crecimiento Empresarial, con un Rho de Spearman de 0.794, efecto producido por la proyección y utilización de herramientas como la situación financiera (balance) y de resultados (pérdidas y Ganancias), proyección de liquidez o flujo de caja, así como la utilización de ratios financieros, destacando que los usuarios MYPES de estas herramientas varían entre el 17 y 37% de Pymes en Huaral.
- 3) Finalmente, en la hipótesis específica 2, los resultados confirman también una alta relación significativa directa entre la Información Financiera Comercial y el Crecimiento Empresarial de las MYPES en Huaral, con un Rho de Spearman de 0.804.
- 4) A la luz de estos resultados hallados en la investigación podemos concluir de forma general, que las variables y dimensiones del estudio están altamente relacionadas en forma directa y que la utilización de las mismas por los administradores de las MYPES de Huaral, proyectan un mejoramiento y crecimiento de este fundamental sector de la economía local, regional y nacional, que genera empleo, autoempleo y dinamiza las economías con la participación de un importante número de personas y familias.

El cuestionario aplicado en el presente estudio, nos presenta una rica información con los cuales se puede hacer un diagnóstico de las MYPES de Huaral los mismos que he incluido en el Anexo 7 por su importancia.

VII. RECOMENDACIONES

Promover en las MYPES de Huaral para que lleven sus libros y registros contables, a través de los cuales conozcan sus ingresos, egresos, su capacidad real para crecer en sus negocios, inclusive para avalar créditos financieros en condiciones especiales que por ley disponen.

Hacer conocer a los gestores y emprendedores de las MYPES de Huaral, las ventajas y utilidad que ofrece los registros contables como soporte del crecimiento empresarial y su proyección basado en sólidos elementos que sólo sus estados financieros ofrecen.

Consolidar una mejor gestión financiera de la MYPES para hacer crecer sus negocios a través de mejorar sus capacidades de inversión, de financiamiento, de endeudamiento, del potenciar el palanqueo financiero, asegurando liquidez y solvencia a este sector empresarial.

Fomentar y orientar a los gestores de las MYPES de Huaral para que se formalicen y utilicen los créditos especialmente dirigidos a este sector que el Estado promueve, para fortalecer a su empresa y adquirir los beneficios financieros que el Estado a través del Ministerio de la Producción tiene por ley asignado a brindar a las MYPES.

Implementar un sistema contable en su negocio de las MYPES de la Provincia de Huaral, que le permitirá evaluar con seguridad y rapidez la situación económica y financiera de su empresa, para la toma de decisiones inmediatas, para impulsar su crecimiento.

Entrenar en el uso de las herramientas Financieras Contables (Ratios financieros) como herramientas de desarrollo empresarial ya que estos son indicadores de sus estados económicos y financieros que les brindan sustento real para proyectar su crecimiento.

Capacitar a los gestores de las MYPES de Huaral, en aspectos tributarios, administrativos y gerencial para que gestionen sus negocios utilizando las herramientas modernas que los potenciaran a mayores logros y crecimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abril Ortiz, R. (2018). *MYPES, Obligaciones tributarias y laborales, 2018*. Editorial Gaceta Jurídica SA.
- Álvarez Illanes, J.A. (2017), en su libro *“Estrategias para la Formulación de Estados Financieros”*, Editorial Instituto Pacifico SAC
- Andina (2018). *Produce: micro y pequeñas empresas aportan 24% al PBI nacional*. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-produce-micro-y-pequenas-empresas-aportan-24-al-pbi-nacional-711589.aspx>
- Arenal Laza, C. (2015), en su libro *“Gestión Económica básica del pequeño Comercio”*, Editorial TUTOR FORMACION
- Bernal Rojas, J.A. (2017), en su libro *“Manual Práctico IMPUESTO A LA RENTA – 2016 –, Nuevo régimen MYPE Tributario”*, Editorial Instituto Pacifico SAC
- Bernilla P, (2019), en su libro *“Micro y Pequeña Empresa MYPE Oportunidad de Crecimiento”*, Editorial EDIGRABER SAC para su sello editorial Editora Grafica Bernilla
- Billin (2020). La gestión económica y financiera de la empresa. Recuperado de <https://www.billin.net/blog/que-es-la-gestion-financiera/>
- Cegos (2020). *¿Qué es la gestión financiera?* Recuperado de <https://www.cegosonlineuniversity.com/que-es-la-gestion-financiera/>
- Choy Zevallos, E. E. (2010). Competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) ante el Tratado de Libre Comercio (TLC). *Quipukamayoc*, 17(33), 127–132. Doi: <https://doi.org/10.15381/quipu.v17i33.4676>
- Correa, J. (2016). *Crecimiento empresarial*. Recuperado de <https://jesuscorrea45.blogspot.com/2016/03/crecimiento-empresarial.html?showComment=1599626683944#c7087411356765075610>
- Córdoba Padilla, Marcial (2012). *Gestión financiera*. 1a. ed. -- Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Debitoor (s/f). Empresa - ¿Qué es una empresa? Recuperado de <https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa>

- Enumet (2008). *Informe pyme región de Arequipa 2002*. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/DEFINICION%20DE%20LA%20TERMINOLOGIA%20PYME.htm>
- Eilly (2011). *Técnicas de fichaje*. Recuperado de <http://el-nanihotmail.blogspot.com/2011/11/tecnicas-de-fichaje.html>
- Escribano Navas, M y Jiménez García, A. (2011). *Análisis Contable y Financiero*, Editado por INNOVACION Y CUALIFICACION, SL.
- FHI (2005). *Tres principios fundamentales de la ética de la investigación*. Recuperado de <https://www.fhi360.org/sites/default/files/webpages/sp/RETC-CR/sp/RH/Training/trainmat/ethicscurr/RETCCRSsp/ss/Contents/SectionIV/b4sl32.htm>
- Franklin Fincowsky, E. B. (2011). *Toma de decisiones empresariales*. Recuperado de <https://web.b.ebscohost.com/abstract?direct=true&profile=ehost&scope=site&authtype=crawler&jrnl=19921896&AN=66963951&h=5KjKhdYrSBQD7xFR7ts0A%2bEtbaKpsc19vehr2AVDQSqgwrluUaS0oBVO7R4NNq8xfTJT3SqBm%2fU4DI71%2bNDeYw%3d%3d&crl=c&resultNs=AdminWebAuth&resultLocal=ErrCrlNotAuth&crlhashurl=login.aspx%3fdirect%3dtrue%26profile%3dehost%26scope%3dsite%26authtype%3dcrawler%26jrnl%3d19921896%26AN%3d66963951>
- GestioPolis.com Experto. (2020). *La gestión comercial. qué es. funciones*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/que-es-gestion-comercial/>
- Gonzalo Royo (2014). *El crecimiento y desarrollo de una empresa*. Recuperado de <https://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa>
- Hirache Flores, L. (2017) *Estados Financieros conforme a NIFF*. Editorial Instituto Pacifico SAC
- Holded (2020). *¿Qué son los ratios financieros?* Recuperado de <https://www.holded.com/es/blog/ratios-analizar-situacion-financiera-empresas/>
- Iberofórum (2012). *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*. Año VII, No. 14. Julio-diciembre de 2012. Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas y Gil Armando Sánchez Soto. pp. 129-130. ISSN: 2007-0675. Universidad Iberoamericana A.C., Ciudad de México. www.uia/iberoforum

- Marroquín Peña, R. (2012). *Metodología de la investigación*. Recuperado de http://www.une.edu.pe/Sesion04-Metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Martinez Villegas, C.D. (2013). *Competitividad empresarial: labor de recursos humanos en las organizaciones*. Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2013/competitividad.html>
- Mite-Albán, M.T. (2018). *Estrategias de contabilidad de gestión aplicada a pymes revisión literaria*. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492018000200256
- Mypes.pe (2020). *¿Qué son las mypes?* Recuperado de <https://mypes.pe/noticias/que-son-las-mypes-aqui-aclaremos-tus-dudas>
- OGEIEE (2020). *Estadística MIPYME*. Recuperado de <http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/estadistica-oee/estadisticas-mipyme>
- Pérez – Carballo Veiga (2013). *La Contabilidad y los Estados Financieros*. Editorial ESIC
- Pérez, M. (2020) Definición de Empresa. Recuperado de <https://conceptodefinicion.de/pequena-empresa/>
- RAE (2020). *Finanzas*. Recuperado de <https://dle.rae.es/finanza>
- RAE (2020). *Contabilidad*. Recuperado de <https://dle.rae.es/?w=contabilidad>
- RAE (2020). *Gestión*. Recuperado de <https://dle.rae.es/gesti%C3%B3n>
- RAE (2020). *Negocio*. Recuperado de <https://dle.rae.es/negocio>
- Rincon del Vago (2018). *Terminología contable*. Recuperado de <https://html.rincondelvago.com/terminologia-contable.html>
- Rodríguez y Delgado (2017). *Gestión contable*. Recuperado de <https://rodriguezyladegado.com/areas-de-actuacion/gestion-contable/>
- Rueda Peves, J. (2015) *Plan Contable General Empresarial*. Editorial EDIGRABER SAC para su sello editorial Editora Grafica Bernilla
- UNET (s/f). Emprendedor. Recuperado de http://www.unet.edu.ve/~ilabarca/concepto_emprendedor.htm

Zeballos Zeballos, E. (2014) *Contabilidad General – Teoría y Práctica*, Impresor: Impresiones Juve EIRL

Westreicher, G. (2020). *Gestión financiera*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/gestion-financiera.html#:~:text=La%20gesti%C3%B3n%20financiera%20se%20puede,que%20requiere%20para%20sus%20operaciones.>

Wikipedia (2020). *Mercado*. Recuperado de <https://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>

Wolters Kluwer (s/f). *Crecimiento empresarial*. Recuperado de http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEACWNvQ7CMBCD3yZzKH0mpAMDC4oQ69G4VUS4Q7mAILenP97sz7K1s3B_u1i_MDkINz7spuFsh5P5oWoWdve8gBsMqWb1wq1Kuazdp8grBn_ksX_grmh02BvxAme3jTz3INPOZyoKMxVQDdTgqYAT1f3_DwL4upuMAAAWKE

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	MÉTODOS / TÉCNICAS
<p>PROBLEMA GENERAL ¿Cuál es la relación de la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018?</p> <p>PROBLEMA ESPECIFICO 1) ¿Cuál es la relación de los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018? 2) ¿Cuál es la relación entre la información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL Determinar la relación entre la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICO 1) Determinar la relación entre los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018 2) Determinar la relación entre la información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL ¿Existe relación significativa entre la Gestión Financiera y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018?</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICA 1) ¿Existe relación significativa entre los estados financieros y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018? 2) ¿Existe relación significativa entre la Información financiera comercial y el Crecimiento Empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018?</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE</p> <p>GESTIÓN FINANCIERA</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>CRECIMIENTO EMPRESARIAL</p>	<p>1. Estados Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • Balance General • Estado de situación • Cambio en el Patrimonio • Flujo de efectivo <p>2. Información Financiera Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para tomar decisiones de inversión o endeudamiento • Para tomar Política de ventas • Liqueidez para pagos <p>1. Gestión Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción del cliente • Participación en el mercado <p>2. Competitividad de las PYMES.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitaciones financieras • Limitaciones tecnológicas • Limitaciones a mercados regional, nacional, internacional. 	<p>✓ Tipo: Aplicada</p> <p>✓ Nivel: Descriptivo–Correlacional.</p> <p>✓ Diseño: No experimental Transversal.</p> <p>✓ Población: 427 Mypes</p> <p>✓ Muestra: 135 Mypes.</p> <p>✓ Muestreo: Probabilístico simple.</p> <p>✓ La técnica: La encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>✓ Técnicas de Análisis: - Descriptiva - Inferencial</p>

Anexo 2: Matriz de Operacionalización

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición
Gestión Financiera	Estados Financieros	<ul style="list-style-type: none"> Lleva libros contables Elabora Estados Financieros Aplican ratios financieros 	17, 18 21 23	nominal
	Información Financiera Comercial	<ul style="list-style-type: none"> Capital propio/terceros Deuda actual Registro público Constitución del negocio N° trabajadores Pagos de beneficios laborales 	24 25 4, 5 2, 3 8 9, 10	nominal
Crecimiento Empresarial	Gestión Comercial	<ul style="list-style-type: none"> Local es propio/alquilado Proyección de ventas/compras mes Administrador de negocio/ grado académico Planifica sus actividades Capacitaciones 	6, 7 15, 20, 22, 1, 14 16 13	Nominal Ítem 1 ordinal
	Competitividad de Mypes	<ul style="list-style-type: none"> Paga impuestos Tiene asesor tributario Disponibilidad de información del negocio 	12 11 19	nominal

Anexo 3: Instrumento

FORMULACIÓN DE PREGUNTAS APLICADAS A LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIAL DE LA CIUDAD DE HUARAL 2018

Señores emprendedores, propietarios, administradores y gerentes de las empresas del sector Mypes de la provincia de Huaral, la presente encuesta tiene por finalidad y objetivo realizar un diagnóstico Integral Empresarial de la Gestión Financiera Comercial, de las Mypes en la provincia de Huaral del año 2018. Para lo cual solicitamos a ustedes nos permitan realizar las encuestas y tenga a bien responder las siguientes preguntas, ya que los resultados e interpretación de los datos servirán para el desarrollo óptimo de mi trabajo de investigación. (se guarda absoluta reserva, no se publica información individualizada)

INSTRUCCIONES: Marque la respuesta según sea el caso.

GENERALIDADES:

1. ¿CUÁL ES SU GRADO ACADÉMICO?
 - a) Educación Primaria
 - b) Educación Secundaria
 - c) Educación Superior incompleta
 - d) Educación Superior completa

INFORMACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD Y REGISTRO DE LA EMPRESA

2. ¿CUÁL ES LA CONSTITUCIÓN DE SU NEGOCIO Y/O EMPRESA?
 - a) Persona Natural con Negocio Comercial
 - b) Persona Jurídica

Si marcó la Respuesta a), pase a la pregunta 4.

3. SI EN LA PREGUNTA ANTERIOR SELECCIONO LA ALTERNATIVA "B" ELIJA EL TIPO DE SU EMPRESA
 - a) E.I.R.L.
 - b) S.R.L.
 - c) S.A.A.
 - d) S.A.C.
 - e) S.A.
 - f) S.C.
4. SU EMPRESA ESTA REGISTRADA REGISTROS PÚBLICOS:
 - a) Si
 - b) No
5. SU EMPRESA ESTA REGISTRADA EN EL MINISTERIO DE TRABAJO
 - a) Si
 - b) No

6. EL LOCAL COMERCIAL EN EL QUE REALIZA SUS OPERACIONES COMERCIALES ES:
a) Propio
b) Alquilado
7. LA INFRAESTRUCTURA DE SU LOCAL CUENTA CON LOS SERVICIOS BASICOS:
a) Si b) No

ASPECTO LABORAL TRIBUTARIO

8. ¿CUÁL ES EL NUMERO DE TRABAJADORES DE SU EMPRESA?
a) Menor igual a 10
b) Menor igual a 100
c) Menor igual a 250
d) Mayor a 250
9. ¿TODOS SUS TRABAJADORES TIENEN SUS BENEFICIOS LABORALES VIGENTES DE ACUERDO A LEY?
a) Si b) No
10. ¿DEPOSITA SEMESTRALMENTE EL CTS A SUS TRABAJADORES?
a) Si b) No
11. RECIBE UD. ASESORAMIENTO DE INDOLE TRIBUTARIO DE:
a) Contador
b) Asesor tributario
c) Empresarios y colegas
d) De todos
12. ¿PAGA SUS IMPUESTOS PUNTUALMENTE?
a) Si b) No
13. ¿PARTICIPA EN EVENTOS O CAPACITACIONES QUE LA SUNAT BRINDA?
a) Nunca
b) A Veces
c) Algunas Veces
d) Siempre

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

14. ¿QUIÉN ADMINISTRA SU EMPRESA?
a) Propietario
b) Familiar
c) empleado
15. SUS VENTAS EN RELACION A LOS AÑOS 2017 – 2018 ¿CÓMO FUÉ?
a) Incremento
b) Bajo
c) Siguió Igual

16. ¿SE PLANIFICA LAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA EMPRESA?
a) Si b) No
17. ¿EN SU NEGOCIO O EMPRESA LLEVA LIBROS Y/O REGISTROS CONTABLES?
a) Si b) No
18. ¿QUIÉN O EN DÓNDE LLEVA SU CONTABILIDAD?
a) Empresa
b) Estudio Contable
19. ¿CADA QUE TIEMPO RECIBE UD. INFORMACION DE LA SITUACION DE SU NEGOCIO Y/O EMPRESA?
a) Mensual
b) Trimestral
c) Semestral
d) Anal
20. SU NEGOCIO Y/O EMPRESA PROYECTAN SUS VENTAS - COMPRAS MENSUALMENTE ANALIZAR SUS GANANCIAS
a) Si b) No
21. SU NEGOCIO Y/O EMPRESA PROYECTA SUS EEFF (EE DE SITUACIÓN FINANCIERA Y EE DE RESULTADOS)
a) Si b) No
22. SU NEGOCIO Y/O EMPRESA PROYECTA SUS MOVIMIENTOS DE EFECTIVO PARA DETERMINAR SUS INGRESOS Y EGRESOS
a) Si b) No
23. APLICAN RATIOS FINANCIEROS EN SU NEGOCIO Y/O EMPRESA COMO HERRAMIENTAS DE MEDICIÓN PARA LAS CIFRAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
a) Si b) No

ASPECTOS DE FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA

24. EL CAPITAL DE SU NEGOCIO Y/O EMPRESA ES:
a) Capital Propio
b) Préstamos de Terceros
25. ¿ACTUALMENTE TIENE UD. DEUDA CON ALGUNA INSTITUCION FINANCIERA?
a) Si b) No

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

Anexo 4: Validación de Instrumentos

INSTRUMENTO DE VERIFICACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Jorge Daniel Koc Velasquez
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018
ESCUELA PROFESIONAL	Contabilidad y Finanzas

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	ESCALA DE ESTIMACIÓN	OBSERVACIONES RECOMENDACIONES
1.1 Describe el objeto de estudio y su ubicación acompañando las evidencias y si fuera el caso las correspondientes fuentes que sustentan la existencia del fenómeno materia de investigación	1	
	1 2 3 4 5	
1.2. Define con precisión el problema, siendo de interés y formulación de preguntas de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.3. Objetivos de la investigación. 1.3.1. Existe coherencia y pertinencia con los fundamentos y antecedentes. 1.3.2. Son viables y medibles. 1.3.3. Están claramente diferenciados los objetivos generales de los específicos. 1.3.4. Su formulación facilita la comprensión del alcance del trabajo de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.4. Justificación de la investigación. 1.4.1. Se establece con claridad los alcances del problema de investigación. 1.4.2. Considera los aportes que se obtendrán de la investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
2. MARCO TEÓRICO		
2.1. Antecedentes.	1	

2.1.1. Enuncia los antecedentes internacionales y nacionales con precisión y fuentes confiables.		
2.1.2. Considera en forma precisa, secuencial las bases teóricas de la investigación y guarda relación con las variables.		
2.1.3. Enuncia el marco conceptual, coherente y sistematizado		
	1 2 3 4 5	
2.2. Hipótesis.		
2.2.1. Define la hipótesis del trabajo o supuesto.	1	
2.2.2. Existe relación entre estas y los objetivos.		
	1 2 3 4 5	
2.3. Variables.		
2.3.1. Identifica y clasifica las variables de investigación.	1	
2.3.2. Las variables guardan relación con el problema de investigación.		
	1 2 3 4 5	
3. METODOLOGÍA		
3.1. Método - diseño.		
3.1.1. Selecciona el método, tipo, nivel de investigación en forma apropiada.		
3.1.2. El diseño de estudio es pertinente para la investigación, secuencial las bases teóricas de la investigación.	1	
3.1.3. Se describe a la población de estudio.		
3.1.4. Se establece el tamaño de la muestra y los criterios de selección.		
	1 2 3 4 5	
3.2. Técnicas, instrumentos y procesamiento de datos.		
3.2.1. Detalla las técnicas a utilizar en la investigación.		
3.2.2. Describe los instrumentos a emplear.		
3.2.3. Anexa los instrumentos.	1	
3.2.4. Explica las formas sistematizadas de las técnicas del procesamiento de datos de la investigación.		
	1 2 3 4 5	
4. RESULTADOS		

4.1. Los resultados responden a los objetivos de la investigación 4.2. Los resultados son precisos y claros 4.3. Se encuentran estructurados en tablas, gráficos u otros	1	
	1 2 3 4 5	
5. DISCUSIÓN		
5.1. La redacción tiene sintaxis y orden lógico de expresión 5.2. En la discusión el autor utiliza los datos de los antecedentes considerados en el trabajo de investigación. 5.3. La discusión es pertinente de acuerdo a los resultados	1	
	1 2 3 4 5	
6. CONCLUSIONES		
6.1. Responde a los objetivos de la investigación 6.2. Es clara, precisa y pertinente	1	
	1 2 3 4 5	
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		
7.1. La bibliografía es actualizada y relevante. 7.2. Utiliza adecuadamente las normas de Vancouver en la redacción del proyecto de la investigación.	1	
	1 2 3 4 5	

SCALA DE CALIFICACIÓN:

- 1 – 2: Sí Cumple.
- 3: Cumple Parcialmente.
- 4: No Cumple.
- 5: No Aplica (Según el tipo de estudio).

Asesor de investigación



Mg. Renato Josephe Bautista Rojas
Nombres y Apellidos del asesor (a)

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

SOLICITUD DE VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
CARTA AL JEFE DE LA OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CARTA Nro.01-2020

Señor (a):

Mg. Renato Josephe Bautista Rojas
PRESENTE

ASUNTO: VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Por medio del presente me dirijo a Ud. Para saludarle cordialmente y solicitarle su participación en la validez de instrumentos de investigación a través de "juicio de expertos" del proyecto de investigación que estoy realizando, para obtener el título profesional; teniendo como tesis titulada "**La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018**", para lo cual adjunto:

- Formato de apreciación al instrumento: formato A.
- Matriz de consistencia.
- Operacionalización de variables.
- Instrumento de recolección de datos.

Esperando la atención del presente le reitero a Ud. Las muestras de mi especial consideración y estima personal

Atentamente,



Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez
Firma DNI N° 16006877

FORMATO A

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TESIS: “La gestión financiera comercial crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”

Investigador: **Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez**

Indicación: Señor certificador, se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de encuestas respecto a “**La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018**” que se le muestra, marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formación para su posterior aplicación

NOTA: Para cada ítem se considera la escala de 1 a 5 dónde:

1= Muy Deficiente	2= Deficiente	3= Regular	4=Bueno	5=Muy bueno
-------------------	---------------	------------	---------	-------------

CUESTIONARIO

TITULO DE TESIS: La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018.

GESTIÓN FINANCIERA

	DIMENSIÓN /ÍTEMS	1	2	3	4	5
Nº Preg.	INDICADOR: Promover las Mypes en su Gestión Financiera					
24	El capital de su negocio y/o empresa es: a) Capital propio b) Préstamos de terceros					X
25	¿Actualmente tiene Ud. Deuda con alguna Institución Financiera? a) SI b) NO					X
4	Su empresa está registrada en registros públicos a) SI b) NO					X
5	Su empresa está registrada en el ministerio de Trabajo a) SI b) NO					X
	INDICADOR: La importancia de los Estados Financieros en una Gestión Financiera y empresarial					
21	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Estados Financieros (EE de Situación Financiera, EE de resultados) SI () NO ()					X

23	Aplican Ratios financieros en su Negocio y/o Empresa como herramientas de medición para las cifras económicas y financieras SI () NO ()								X
	INDICADOR: Los procesos contables mediante la información financiera comercial permiten conocer y tomar decisiones financieras al empresario								
18	¿Quién o Dónde lleva su contabilidad? a) Empresa b) Estudio Contable								X
17	¿En su Negocio o Empresa lleva libros y/o registros contables? a) SI b) NO								X
2	¿Cuál es la Constitución de su negocio y/o Empresa? a) Persona Natural con Negocio Comercial b) Persona Jurídica								X
3	¿Si en la pregunta anterior selecciono la alternativa "B" elija el tipo de su empresa? a) E.I.R.L. d) S.A.C b) S.R.L. e) S.A c) S.A.A. f) S.C.								X
8	¿Cuál es el número de trabajadores su empresa? a) Menor Igual a 10 c) Menor Igual a 250 b) Menor Igual a 100 d) Mayor a 250								X
9	¿Todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales vigentes de acuerdo a Ley? a) SI b) NO								X
10	¿Deposita semestralmente el CTS a sus trabajadores? a) SI b) NO								X

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

	DIMENSIÓN / ÍTEMS	1	2	3	4	5
	INDICADOR: Promover en las Mypes su crecimiento empresarial basados en el estudio de la Gestión Financiera					
22	Su Negocio y/o Empresa proyecta sus movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos a) SI b) NO					X
20	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Ventas - Compras mensualmente para Analizar sus ganancias. SI () NO ()					X
	INDICADOR: Determinar la problemática en su Gestión Comercial					
6	El local Comercial en el que realiza sus operaciones comerciales es: a) Propio b) Alquilado					X
14	¿Quién administrar su empresa? a) propietario b) Familiar c) Empleado					X
1	¿Cuál es su grado académico? a) Educación Primaria b) Educación Secundaria c) Educación Superior incompleta d) Educación Superior completa					X
16	¿Se planifica las actividades dentro de la empresa? a) SI b) NO					X
13	¿Participa en eventos o capacitaciones que la Sunat brinda? a) Nunca c) Algunas Veces b) A Veces d) Siempre					X
7	La infraestructura de su local cuenta con los servicios de: a) SI b) NO					X
	ÍNDICADOR: Tomar decisiones Comerciales sustentadas para realzar su competitividad empresarial					
12	¿Paga sus Impuestos puntualmente? a) SI b) NO					X
11	Recibe Ud. asesoramiento de índole tributario de: a) Contador Sunat b) Asesor tributario c) Empresarios y colegas d) De todos					X

19	¿Cada que tiempo recibe Ud. información de la situación de su Negocio y/o Empresa? a) Mensual c) Semestral b) Trimestral d) Anual					X
15	¿Sus ventas en relación a los años 2017 – 2018. ¿CÓMO FUÉ? a) Aumentó b) Disminuyó c) Igual					X

RECOMENDACIONES:

.....

.....

.....

.....

.....

PROMEDIO DE VALORACIÓN

MUY BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres Apellidos: Renatto Josephe Bautista Rojas

DNI N°: 46341464 **Teléfono/Celular:** 986 - 645099

Dirección domiciliaria: Los Claveles 240 - Urb. Miramar - Ancón

Título Profesional: Licenciado en Ciencias Políticas

Grado Académico: Magister

Mención: Gestión de Políticas Públicas



Mg. Renatto Josephe Bautista Rojas

Nombres y Apellidos del asesor (a)

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

INSTRUMENTO DE VERIFICACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Jorge Daniel Koc Velasquez
TITULO DE LA INVESTIGACIÓN	La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018
ESCUELA PROFESIONAL	Contabilidad y Finanzas

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	ESCALA DE ESTIMACIÓN	OBSERVACIONES RECOMENDACIONES
1.1 Describe el objeto de estudio y su ubicación acompañando las evidencias y si fuera el caso las correspondientes fuentes que sustentan la existencia del fenómeno materia de investigación	1	
	1 2 3 4 5	
1.2. Define con precisión el problema, siendo de interés y formulación de preguntas de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.3. Objetivos de la investigación. 1.3.1. Existe coherencia y pertinencia con los fundamentos y antecedentes. 1.3.2. Son viables y medibles. 1.3.3. Están claramente diferenciados los objetivos generales de los específicos. 1.3.4. Su formulación facilita la comprensión del alcance del trabajo de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.4. Justificación de la investigación. 1.4.1. Se establece con claridad los alcances del problema de investigación. 1.4.2. Considera los aportes que se obtendrán de la investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
2. MARCO TEÓRICO		
2.1. Antecedentes. 2.1.1. Enuncia los antecedentes internacionales y nacionales con precisión y fuentes confiables.	1	

2.1.2. Considera en forma precisa, secuencial las bases teóricas de la investigación y guarda relación con las variables.		
2.1.3. Enuncia el marco conceptual, coherente y sistematizado		
	1 2 3 4 5	
2.2. Hipótesis.		
2.2.1. Define la hipótesis del trabajo o supuesto.	1	
2.2.2. Existe relación entre estas y los objetivos.		
	1 2 3 4 5	
2.3. Variables.		
2.3.1. Identifica y clasifica las variables de investigación.	1	
2.3.2. Las variables guardan relación con el problema de investigación.		
	1 2 3 4 5	
3. METODOLOGÍA		
3.1. Método - diseño.		
3.1.1. Selecciona el método, tipo, nivel de investigación en forma apropiada.		
3.1.2. El diseño de estudio es pertinente para la investigación, secuencial las bases teóricas de la investigación.	1	
3.1.3. Se describe a la población de estudio.		
3.1.4. Se establece el tamaño de la muestra y los criterios de selección.		
	1 2 3 4 5	
3.2. Técnicas, instrumentos y procesamiento de datos.		
3.2.1. Detalla las técnicas a utilizar en la investigación.		
3.2.2. Describe los instrumentos a emplear.	1	
3.2.3. Anexa los instrumentos.		
3.2.4. Explica las formas sistematizadas de las técnicas del procesamiento de datos de la investigación.		
	1 2 3 4 5	
4. RESULTADOS		

4.1. Los resultados responden a los objetivos de la investigación	1	
4.2. Los resultados son precisos y claros		
4.3. Se encuentran estructurados en tablas, gráficos u otros		
	1 2 3 4 5	
5. DISCUSIÓN		
5.1. La redacción tiene sintaxis y orden lógico de expresión	1	
5.2. En la discusión el autor utiliza los datos de los antecedentes considerados en el trabajo de investigación.		
5.3. La discusión es pertinente de acuerdo a los resultados		
	1 2 3 4 5	
6. CONCLUSIONES		
6.1. Responde a los objetivos de la investigación	1	
6.2. Es clara, precisa y pertinente		
	1 2 3 4 5	
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		
7.1. La bibliografía es actualizada y relevante.	1	
7.2. Utiliza adecuadamente las normas de Vancouver en la redacción del proyecto de la investigación.		
	1 2 3 4 5	

ESCALA DE CALIFICACIÓN:

1 – 2: Sí Cumple.

3: Cumple Parcialmente.

4: No Cumple.

5: No Aplica (Según el tipo de estudio).

Asesor de investigación



CPC. Manuel Jesús Tineo Reyes
MAT. 021 2977

Manuel Jesús Tineo Reyes

Nombres y Apellidos del asesor (b)

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

SOLICITUD DE VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
CARTA AL JEFE DE LA OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CARTA Nro.02-2020

Señor (a):

CPC. **Manuel Jesús Tineo Reyes**

PRESENTE

ASUNTO: VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Por medio del presente me dirijo a Ud. Para saludarle cordialmente y solicitarle su participación en la validez de instrumentos de investigación a través de “juicio de expertos” del proyecto de investigación que estoy realizando, para obtener el título profesional; teniendo como tesis titulado **“La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”**, para lo cual adjunto:

- Formato de apreciación al instrumento: formato A.
- Matriz de consistencia.
- Operacionalización de variables.
- Instrumento de recolección de datos.

Esperando la atención del presente le reitero a Ud. Las muestras de mi especial consideración y estima personal

Atentamente,



Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez
Firma DNI N° 16009977

FORMATO A

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TESIS: “La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”

Investigador: **Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez**

Indicación: Señor certificador, se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de encuestas respecto a **“La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”** que se le muestra, marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formación para su posterior aplicación

NOTA: Para cada ítem se considera la escala de 1 a 5 dónde:

1= Muy Deficiente	2= Deficiente	3= Regular	4=Bueno	5=Muy bueno
-------------------	---------------	------------	---------	-------------

CUESTIONARIO

TITULO DE TESIS: La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018.

GESTIÓN FINANCIERA

	DIMENSIÓN /ÍTEMS	1	2	3	4	5
Nº Preg.	ÍNDICADOR: Promover las Mypes en su Gestión Financiera					
24	El capital de su negocio y/o empresa es: a) Capital propio b) Préstamos de terceros					X
25	¿Actualmente tiene Ud. Deuda con alguna Institución Financiera? a) SI b) NO					X
4	Su empresa está registrada en registros públicos a) SI b) NO					X
5	Su empresa está registrada en el ministerio de Trabajo a) SI b) NO					X
	ÍNDICADOR: La importancia de los Estados Financieros en una Gestión Financiera y empresarial					
21	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Estados Financieros (EE de Situación Financiera, EE de resultados) SI () NO ()					X

23	<p>Aplican Ratios financieros en su Negocio y/o Empresa como herramientas de medición para las cifras económicas y financieras</p> <p>SI () NO ()</p>						X
	<p>ÍNDICADOR: Los procesos contables mediante la información financiera comercial permiten conocer y tomar decisiones financieras al empresario</p>						
18	<p>¿Quién o Dónde lleva su contabilidad?</p> <p>a) Empresa b) Estudio Contable</p>						X
17	<p>¿En su Negocio o Empresa lleva libros y/o registros contables?</p> <p>a) SI b) NO</p>						X
2	<p>¿Cuál es la Constitución de su negocio y/o Empresa?</p> <p>a) Persona Natural con Negocio Comercial</p> <p>b) Persona Jurídica</p>						X
3	<p>¿Si en la pregunta anterior selecciono la alternativa "B" elija el tipo de su empresa?</p> <p>a) E.I.R.L. d) S.A.C</p> <p>b) S.R.L. e) S.A</p> <p>c) S.A.A. f) S.C.</p>						X
8	<p>¿Cuál es el número de trabajadores su empresa?</p> <p>a) Menor Igual a 10 c) Menor Igual a 250</p> <p>b) Menor Igual a 100 d) Mayor a 250</p>						X
9	<p>¿Todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales vigentes de acuerdo a Ley?</p> <p>a) SI b) NO</p>						X
10	<p>¿Deposita semestralmente el CTS a sus trabajadores?</p> <p>a) SI b) NO</p>						X

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

	DIMENSIÓN /ÍTEMS	1	2	3	4	5
	INDICADOR: Promover en las Mypes su crecimiento empresarial basados en el estudio de la Gestión Financiera					
22	Su Negocio y/o Empresa proyecta sus movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos a) SI b) NO					X
20	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Ventas - Compras mensualmente para Analizar sus ganancias. SI () NO ()					X
	INDICADOR: Determinar la problemática en su Gestión Comercial					
6	El local Comercial en el que realiza sus operaciones comerciales es: a) Propio b) Alquilado					X
14	¿Quién administrar su empresa? a) propietario b) Familiar c) Empleado					X
1	¿Cuál es su grado académico? a) Educación Primaria b) Educación Secundaria c) Educación Superior incompleta d) Educación Superior completa					X
16	¿Se planifica las actividades dentro de la empresa? a) SI b) NO					X
13	¿Participa en eventos o capacitaciones que la Sunat brinda? a) Nunca c) Algunas Veces b) A Veces d) Siempre					X
7	La infraestructura de su local cuenta con los servicios de: a) SI b) NO					X
	ÍNDICADOR: Tomar decisiones Comerciales sustentadas para realzar su competitividad empresarial					
12	¿Paga sus Impuestos puntualmente? a) SI b) NO					X
11	Recibe Ud. asesoramiento de índole tributario de: a) Contador Sunat b) Asesor tributario c) Empresarios y colegas d) De todos					X

19	¿Cada que tiempo recibe Ud. información de la situación de su Negocio y/o Empresa? a) Mensual c) Semestral b) Trimestral d) Anual					X
15	¿Sus ventas en relación a los años 2017 – 2018. ¿CÓMO FUÉ? a) Aumentó b) Disminuyó c) Igual					X

RECOMENDACIONES:

.....

.....

.....

.....

.....

PROMEDIO DE VALORACIÓN

MUY BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres Apellidos: Manuel Jesús Tineo Reyes

DNI N°: 46526917 **Teléfono/Celular:** 958 - 542958

Dirección domiciliaria: Av. Balta 1861 - Chiclayo

Título Profesional: Contador Público

Grado Académico: Bachiller

Mención:



CPC. Manuel Jesús Tineo Reyes
MAT. 04 - 4275

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

INSTRUMENTO DE VERIFICACIÓN PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

NOMBRE DEL INVESTIGADOR	Jorge Daniel Koc Velasquez
TITULO DE LA INVESTIGACIÓN	La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018
ESCUELA PROFESIONAL	Contabilidad y Finanzas

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	ESCALA DE ESTIMACIÓN	OBSERVACIONES RECOMENDACIONES
1.1 Describe el objeto de estudio y su ubicación acompañando las evidencias y si fuera el caso las correspondientes fuentes que sustentan la existencia del fenómeno materia de investigación	1	
	1 2 3 4 5	
1.2. Define con precisión el problema, siendo de interés y formulación de preguntas de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.3. Objetivos de la investigación. 1.3.1. Existe coherencia y pertinencia con los fundamentos y antecedentes. 1.3.2. Son viables y medibles. 1.3.3. Están claramente diferenciados los objetivos generales de los específicos. 1.3.4. Su formulación facilita la comprensión del alcance del trabajo de investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
1.4. Justificación de la investigación. 1.4.1. Se establece con claridad los alcances del problema de investigación. 1.4.2. Considera los aportes que se obtendrán de la investigación.	1	
	1 2 3 4 5	
2. MARCO TEÓRICO		
2.1. Antecedentes. 2.1.1. Enuncia los antecedentes internacionales y nacionales con precisión y fuentes confiables.	1	

2.1.2. Considera en forma precisa, secuencial las bases teóricas de la investigación y guarda relación con las variables.		
2.1.3. Enuncia el marco conceptual, coherente y sistematizado		
	1 2 3 4 5	
2.2. Hipótesis.		
2.2.1. Define la hipótesis del trabajo o supuesto.	1	
2.2.2. Existe relación entre estas y los objetivos.		
	1 2 3 4 5	
2.3. Variables.		
2.3.1. Identifica y clasifica las variables de investigación.	1	
2.3.2. Las variables guardan relación con el problema de investigación.		
	1 2 3 4 5	
3. METODOLOGÍA		
3.1. Método - diseño.		
3.1.1. Selecciona el método, tipo, nivel de investigación en forma apropiada.		
3.1.2. El diseño de estudio es pertinente para la investigación, secuencial las bases teóricas de la investigación.	1	
3.1.3. Se describe a la población de estudio.		
3.1.4. Se establece el tamaño de la muestra y los criterios de selección.		
	1 2 3 4 5	
3.2. Técnicas, instrumentos y procesamiento de datos.		
3.2.1. Detalla las técnicas a utilizar en la investigación.		
3.2.2. Describe los instrumentos a emplear.	1	
3.2.3. Anexa los instrumentos.		
3.2.4. Explica las formas sistematizadas de las técnicas del procesamiento de datos de la investigación.		
	1 2 3 4 5	
4. RESULTADOS		

4.1. Los resultados responden a los objetivos de la investigación 4.2. Los resultados son precisos y claros 4.3. Se encuentran estructurados en tablas, gráficos u otros	1	
	1 2 3 4 5	
5. DISCUSIÓN		
5.1. La redacción tiene sintaxis y orden lógico de expresión 5.2. En la discusión el autor utiliza los datos de los antecedentes considerados en el trabajo de investigación. 5.3. La discusión es pertinente de acuerdo a los resultados	1	
	1 2 3 4 5	
6. CONCLUSIONES		
6.1. Responde a los objetivos de la investigación 6.2. Es clara, precisa y pertinente	1	
	1 2 3 4 5	
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		
7.1. La bibliografía es actualizada y relevante. 7.2. Utiliza adecuadamente las normas de Vancouver en la redacción del proyecto de la investigación.	1	
	1 2 3 4 5	

ESCALA DE CALIFICACIÓN:

1 – 2: Sí Cumple.

3: Cumple Parcialmente.

4: No Cumple.

5: No Aplica (Según el tipo de estudio).

Asesor de investigación



C.P.C. DANIEL F. SANCHEZ ZAVALA
CONTADOR GENERAL
MAT. 1232

Daniel F. Sánchez Zavala

Nombres y Apellidos del asesor (c)

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

SOLICITUD DE VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
CARTA AL JEFE DE LA OFICINA DE GRADOS Y TÍTULOS

CARTA Nro.03-2020

Señor (a):

CPC. **Daniel Fredy Sánchez Zavala**

PRESENTE

ASUNTO: VALIDEZ DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Por medio del presente me dirijo a Ud. Para saludarle cordialmente y solicitarle su participación en la validez de instrumentos de investigación a través de “juicio de expertos” del proyecto de investigación que estoy realizando, para obtener el título profesional; teniendo como tesis titulado **“La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”**, para lo cual adjunto:

- Formato de apreciación al instrumento: formato A.
- Matriz de consistencia.
- Operacionalización de variables.
- Instrumento de recolección de datos.

Esperando la atención del presente le reitero a Ud. Las muestras de mi especial consideración y estima personal

Atentamente,



Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez
Firma DNI N° 16806977

FORMATO A

VALIDEZ DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TESIS: “La gestión financiera comercial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”

Investigador: **Bach. Jorge Daniel Koc Velasquez**

Indicación: Señor certificador, se le pide su colaboración para que luego de un riguroso análisis de los ítems del Cuestionario de encuestas respecto a **“La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018”** que se le muestra, marque con un aspa el casillero que crea conveniente de acuerdo a su criterio y experiencia profesional, denotando si cuenta o no cuenta con los requisitos mínimos de formación para su posterior aplicación

NOTA: Para cada ítem se considera la escala de 1 a 5 dónde:

1= Muy Deficiente	2= Deficiente	3= Regular	4=Bueno	5=Muy bueno
-------------------	---------------	------------	---------	-------------

CUESTIONARIO

TITULO DE TESIS: La gestión financiera comercial y crecimiento empresarial de las Mypes en la provincia de Huaral durante el año 2018.

GESTIÓN FINANCIERA

	DIMENSIÓN /ÍTEMS	1	2	3	4	5
Nº	INDICADOR: Promover las Mypes en su Gestión Financiera					
Preg.						
24	El capital de su negocio y/o empresa es: a) Capital propio b) Préstamos de terceros					X
25	¿Actualmente tiene Ud. Deuda con alguna Institución Financiera? a) SI b) NO					X
4	Su empresa está registrada en registros públicos a) SI b) NO					X
5	Su empresa está registrada en el ministerio de Trabajo a) SI b) NO					X
	INDICADOR: La importancia de los Estados Financieros en una Gestión Financiera y empresarial					
21	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Estados Financieros (EE de Situación Financiera, EE de resultados) SI () NO ()					X

23	Aplican Ratios financieros en su Negocio y/o Empresa como herramientas de medición para las cifras económicas y financieras SI () NO ()								X
	INDICADOR: Los procesos contables mediante la información financiera comercial permiten conocer y tomar decisiones financieras al empresario								
18	¿Quién o Dónde lleva su contabilidad? a) Empresa b) Estudio Contable								X
17	¿En su Negocio o Empresa lleva libros y/o registros contables? a) SI b) NO								X
2	¿Cuál es la Constitución de su negocio y/o Empresa? a) Persona Natural con Negocio Comercial b) Persona Jurídica								X
3	¿Si en la pregunta anterior selecciono la alternativa "B" elija el tipo de su empresa? a) E.I.R.L. d) S.A.C b) S.R.L. e) S.A c) S.A.A. f) S.C.								X
8	¿Cuál es el número de trabajadores su empresa? a) Menor Igual a 10 c) Menor Igual a 250 b) Menor Igual a 100 d) Mayor a 250								X
9	¿Todos sus trabajadores tienen sus beneficios laborales vigentes de acuerdo a Ley? a) SI b) NO								X
10	¿Deposita semestralmente el CTS a sus trabajadores? a) SI b) NO								X

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

	DIMENSIÓN /ÍTEMS	1	2	3	4	5
	INDICADOR: Promover en las Mypes su crecimiento empresarial basados en el estudio de la Gestión Financiera					
22	Su Negocio y/o Empresa proyecta sus movimientos de efectivo para determinar sus ingresos y egresos a) SI b) NO					X
20	Su Negocio y/o Empresa proyectan sus Ventas - Compras mensualmente para Analizar sus ganancias. SI () NO ()					X
	INDICADOR: Determinar la problemática en su Gestión Comercial					
6	El local Comercial en el que realiza sus operaciones comerciales es: a) Propio b) Alquilado					X
14	¿Quién administrar su empresa? b) propietario b) Familiar c) Empleado					X
1	¿Cuál es su grado académico? a) Educación Primaria b) Educación Secundaria c) Educación Superior incompleta d) Educación Superior completa					X
16	¿Se planifica las actividades dentro de la empresa? a) SI b) NO					X
13	¿Participa en eventos o capacitaciones que la Sunat brinda? a) Nunca c) Algunas Veces b) A Veces d) Siempre					X
7	La infraestructura de su local cuenta con los servicios de: a) SI b) NO					X
	INDICADOR: Tomar decisiones Comerciales sustentadas para realzar su competitividad empresarial					
12	¿Paga sus Impuestos puntualmente? a) SI b) NO					X
11	Recibe Ud. asesoramiento de índole tributario de: a) Contador Sunat b) Asesor tributario c) Empresarios y colegas d) De todos					X

19	¿Cada que tiempo recibe Ud. información de la situación de su Negocio y/o Empresa? a) Mensual c) Semestral b) Trimestral d) Anual					X
15	¿Sus ventas en relación a los años 2017 – 2018. ¿CÓMO FUÉ? a) Aumentó b) Disminuyó c) Igual					X

RECOMENDACIONES:

.....

.....

.....

.....

.....

PROMEDIO DE VALORACIÓN

MUY BUENA

OPINIÓN DE APLICABILIDAD

a) Deficiente b) Baja c) Regular d) Buena e) Muy buena

Nombres Apellidos: Daniel Fredy Sánchez Zavala

DNI N°: 15749704 **Teléfono/Celular:** 946 - 299785

Dirección domiciliaria: Av. Oscar R. Benavides N° 633 – Lima - Lima

Título Profesional: Contador Público

Grado Académico: Magister

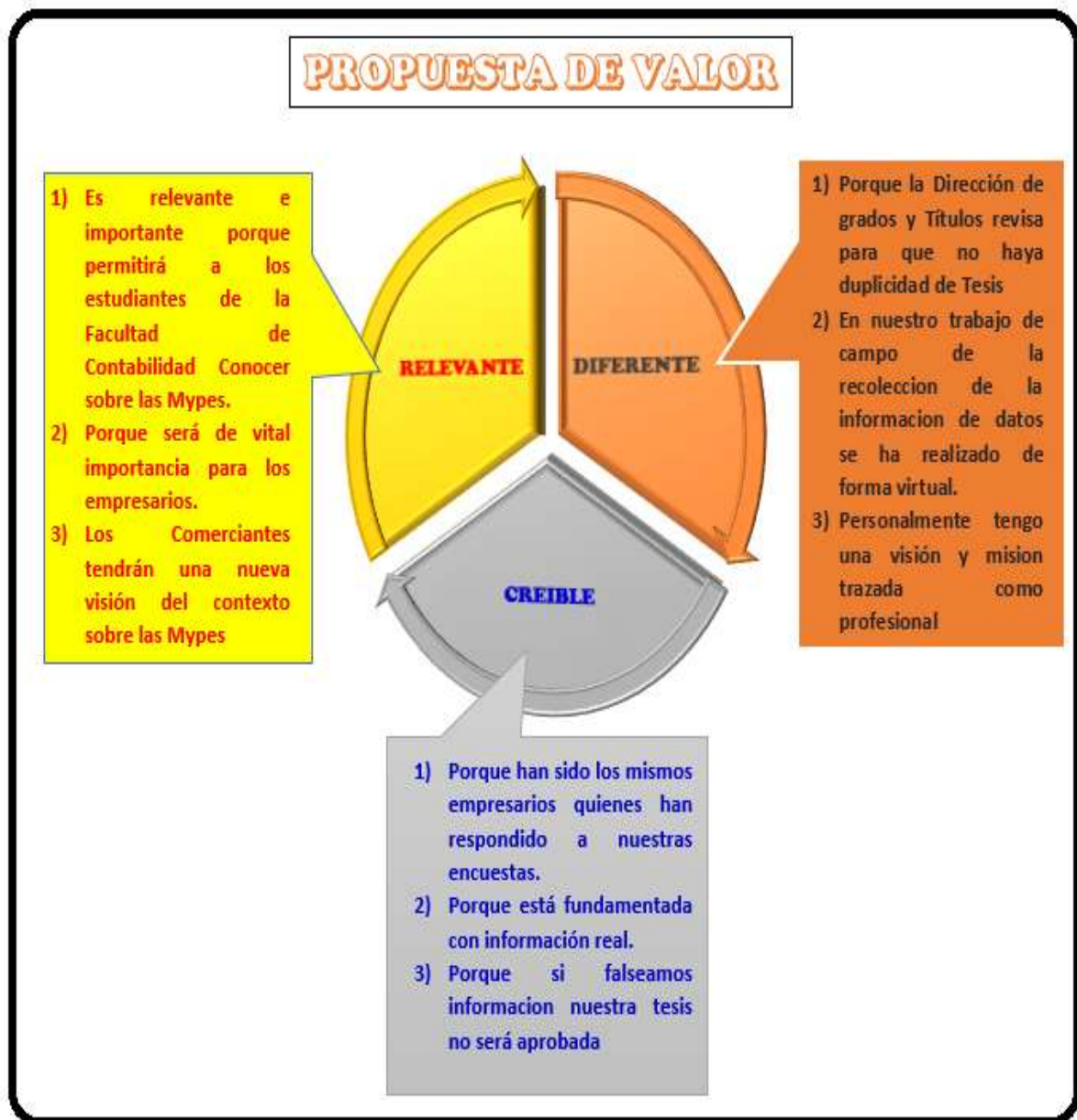
Mención: Auditoria Financiera



C P C DANIEL F. SANCHEZ ZAVALA
CONTADOR GENERAL
MAT. 1232

Fecha Lima, 22 de febrero del 2020

Anexo 5: Propuesta de valor



Anexo 6: Informe de la Encuesta Aplicada

INFORMACIÓN PRODUCTO DE LA ENCUESTA APLICADA A LAS MYPES EN HUARAL 2018

GESTIÓN FINANCIERA

1. PROMOVER LAS MYPES EN SU GESTIÓN FINANCIERA.

Según nuestra tabla de validez de instrumentos y a las preguntas a los empresarios encontramos los siguientes resultados:

- a) Ante la consulta sobre si su empresa está registrada en registros públicos los empresarios nos respondieron que un 56% no está registrada y que el 46% si está registrada notando una deficiencia en gestión financiera por parte de los microempresarios y a la informalidad que viven las mypes en nuestro país.
- b) En referencia a la pregunta de que si su empresa está registrada en el ministerio de trabajo dio como resultado que un 77% no está registrado volviéndonos a mostrar la informalidad laboral de estas micro empresas.
- c) Ante la consulta los empresarios nos indicaron que en su mayoría el capital de su negocio y/o empresa es propio en un 89%, lo que indica que su gestión financiera es personal sin la intervención de instituciones financieras bancarias.
- d) En consecuencia, a la pregunta anterior y a nuestra consulta el 86% es el resultado de no tener deudas con instituciones financieras y que no creen conveniente realizar préstamos para futuras inversiones en su gestión financiera.

2. LA IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN UNA GESTION FINANCIERA Y EMPRESARIAL.

- a) En referencia a si su empresa proyecta sus EEFF (Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados) un 77% nos indicó como resultado no aplica ni utiliza los estados financieros como referencia para su gestión financiera en consecuencia, nos demuestra la informalización de algunas de las Mypes.

- b) Por lo consiguiente si en la mayoría de las Mypes no se aplican Estados financieros pues ante nuestra pregunta de que si aplican los ratios financieros como herramientas de medición económica y financiera un 89% nos respondió que NO los utiliza dándonos la razón y fundamentación que es materia de investigación de nuestra tesis de que hay muchas Mypes que necesitan asesoría Contable y Financiera.

3. LOS PROCESOS CONTABLES MEDIANTE LA INFORMACION FINANCIERA COMERCIAL PERMITEN CONOCER Y TOMAR DECISIONES FINANCIERAS AL EMPRESARIO

1. El resultado a la modalidad de constitución de su Mypes es que un 54% son personas naturales con negocio propio y el 46% empresas con personería jurídica por ende que no llevaran contabilidad cometa en algunos casos.
2. En referencia a la respuesta anterior los resultados indican que el 62% son EIRL, Y 19% son S.A.A. y S.A.C. por lo tanto solo el 19% de las empresas encuestadas están obligadas a llevar una contabilidad completa.
3. Como indicaron en la respuesta anterior el 62% son EIRL ante nuestra pregunta del número de trabajadores de su empresa y/o negocio el 80% indica que su margen de trabajadores esta entre 1 a 10 trabajadores, 17% menores a 100 trabajadores y el 3% a más de 250 trabajadores, fiel reflejo de que hablamos de las Mypes.
4. Como es el caso de las Mypes y en su mayoría son informales ante nuestra pregunta a que sus trabajadores tienen sus beneficios laborales de acuerdo a ley el resultado coincide con nuestro tema de investigación pues el 69% indico que NO y tan solo el 31% dijo que si pues ese sector está orientado específicamente a las de personería jurídica.
5. Seguimos dentro del mismo rubro en la cual no les permiten tomar decisiones financieras al empresario nuestro resultado a la encuesta nos dio un 71% que no aportan CTS porque están bajo el régimen de mypes y la ley se los permite.

6. La Ley Mype solo faculta llevar ciertos libros contables según modalidad de las empresas por ello estando nosotros analizando a las Mypes nos dio como resultado del 57% en la que su negocio y/o empresa no llevan libros de contabilidad y el 43% si porque están dentro de las que si la ley lo obliga como son a los de personería jurídica.
7. En referencia a la encuesta de quien o en donde llevan su contabilidad los empresarios nos respondieron que un 60% lo lleva en su empresa, pero esto es reflejo de que ellos mismos llevan su propia contabilidad y que a la postre no les brinda ninguna información confiable para la toma de decisiones contables y financieras al empresario para analizar un proceso contable y tener una información financiera adecuada para la toma de decisiones futuras para con su negocio y/o empresa.

CRECIMIENTO EMPRESARIAL

1. PROMOVER EN LAS MYPES SU CRECIMIENTO EMPRESARIAL BASADOS EN EL ESTUDIO DE LA GESTIÓN FINANCIERA.

Según nuestra tabla de validez de instrumentos y a las preguntas a los empresarios encontramos los siguientes resultados:

- ii. Nuestros cuadros estadísticos reflejan que nuestra investigación es certera puesto que los microempresarios de las Mypes nos manifiestan que no proyectan sus Ventas ni Compras mensuales en un 63% la cual ocasiona que no se tenga un control adecuada de ingresos y egresos durante el mes lo que impide hacer una Evaluación de proyección futura para el éxito de la empresa
- iii. Nuestros cuadros estadísticos reflejan que nuestra investigación es certera puesto que los microempresarios de las Mypes nos manifiestan que no proyectan sus ingresos y egresos de efectivos mensuales en un 80%, esto ocasiona que no tengan una visión de crecimiento empresarial debido a que no podrán reflejar sus Movimientos económicos para una futura inversión.

2. DETERMINAR LA PROBLEMÁTICA EN SU GESTION COMERCIAL.

Según nuestra tabla de validez de instrumentos y a las preguntas a los empresarios,

- a) El nivel o grado académico de los empresarios en los resultados obtenidos es muy predominante para la toma de decisiones empresariales.
- b) Para el caso del local en el cual realizan sus operaciones comerciales es acertado debido q que representa un 83% en la que el local es propio lo cual origina que no generara gastos en alquileres y que por ende no genera problema en su gestión comercial.
- c) En referencia a que si el local en donde realiza sus operaciones comerciales cuenta con los servicios básicos nos muestra un 100% siendo fructífera porque todos están ubicados en zonas urbanas y comerciales del centro de la ciudad en donde se realizó las encuestas.
- d) Con relación a la participación en eventos o capacitaciones que Sunat brinda a las empresas y empresarios en materia tributaria los empresarios dividieron sus respuestas en la que aproximadamente un 89% no participa, a veces y algunas veces lo hace lo que ocasiona que si no tenemos capacitaciones en materia tributaria nos puede ocasionar problemas con el fisco.
- e) En referencia a quien administra su empresa los empresarios definieron que el 77% de ellos administra su empresa lo que ocasiona que su gestión sea conocida por ellos mismos, pero a la vez genera incertidumbre si es que no están con la capacidad de gestión empresarial.
- f) Ante el cuestionamiento de si es que planifican las actividades dentro de la empresa un 66% respondió que no, que no hace más que refrendar la falta de capacitación en materia de administración empresarial porque como vimos el 77% de los empresarios encuestados administra su propia empresa y desde ahí radica que se desmedre el crecimiento de su empresa, debido a que la gestión comercial no es la más idónea.

3. TOMAR DECISIONES COMERCIALES SUSTENTADAS PARA REALIZAR SU COMPETITIVIDAD.

- a) Cuando se les consulto a los empresarios sobre si reciben asesoramiento de índole tributario, ellos respondieron e indicaron que en su mayoría recibían información de personas que conocen la materia tributaria en casi su totalidad.
- b) En consecuencia, de la asesoría de personas vinculadas al aspecto tributario les permite a ellos cumplir con un 66% en el pago de sus impuestos de sus trabajadores y evitarse sanciones tributarias.
- c) Información vital para tomar decisiones comerciales en relación a su competitividad empresarial nos respondieron que en relación a sus ventas con los años 2017 – 2018 un 63% representa una baja e igualdad de ventas lo que no permite el desarrollo y despegue de su empresa, al 37% de incremento de ventas de algunas empresas.
- d) El resultado a nuestra pregunta sobre la información que reciben de su gestión empresarial (situación de su Negocio y/o Empresa) es mensual en un 54% y un 34% anual comparando ambas se sintetiza que toda la información debe de ser mensual para poder conocer cómo afrontar la competencia y la toma de decisiones futuras en materia competitiva.