

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO



**Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas
Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas**

**INFLUENCIA DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN EL DESARROLLO
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)
DEL SECTOR COMERCIO DE LA CIUDAD DE BAMBAMARCA –
PERIODO 2017**

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

Autores:

Bach. José Santos Ramos Tarrillo

Bach. Leny Jhoel Muñoz Díaz

Asesora:

C.P.C. Sheila Janet Cárdenas Mendo

Cajamarca – Perú

Setiembre – 2018

AGRADECIMIENTO

La culminación de este trabajo ha requerido de tiempo, esfuerzo y dedicación por parte de los autores, así como de la gran colaboración de personas cercanas, por ello, expresamos nuestro más profundo agradecimiento:

- A nuestros familiares, quienes han estado siempre a nuestro lado brindándonos su incondicional apoyo para alcanzar nuestras metas, además de brindarnos ánimos para siempre continuar hacia adelante, superarnos y mejorar día a día.
- A la UPAGU, por darnos la oportunidad de obtener el conocimiento necesario para llegar a ser profesionales íntegros y útiles para la sociedad.
- A los profesores y compañeros de la Carrera Profesional de Contabilidad y Finanzas, quienes en conjunto aportaron los conocimientos y experiencias que tenemos hoy en día y que nos sirvieron para nuestra formación profesional.
- A las personas que forman parte de esta investigación, como entrevistados y encuestados, por habernos brindado su tiempo e información necesaria.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad determinar la influencia que tiene la gestión financiera en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017.

El problema de investigación está referido a la siguiente interrogante: ¿Qué influencia tiene la Gestión Financiera en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017?.

Las variables de estudio son: variable independiente: Gestión Financiera y variable dependiente: Desarrollo de la micro y pequeñas empresas.

Se utilizó el diseño de investigación no experimental, es de corte transversal pues los datos se tomaron en un solo punto en el tiempo, y es causal pues establece relaciones de causa entre las variables. Se aplicó como técnicas de recopilación de datos la encuesta. La población estuvo conformada por MYPES del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017. Siendo un total de 96, a partir de la cual se estableció una muestra representativa de 43 MYPES.

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the influence that financial management has on the development of micro and small enterprises (MYPES) in the commerce sector of the city of Bambamarca - 2017 period.

The research question refers to the following question: ¿What influence does Financial Management have on the development of micro and small enterprises (MYPES) in the commerce sector of the city of Bambamarca - 2017 period?.

The study variables are: independent variable: Financial Management and dependent variable: Development of micro and small companies.

We used non-experimental research design, it is cross-sectional data were taken at a single point in time, and it is causal to establish cause relationships between variables. It was applied as survey data collection techniques. The population was conformed MYPES of the commerce sector of the city of Bambamarca - 2017 period. A total of 96, from which a representative sample of 43 MYPES was established.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT	iv
ÍNDICE	v
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	1
1. Planteamiento del problema	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Definición del problema	2
1.3. Justificación de la investigación	2
1.4. Objetivos de la investigación	3
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	5
2. Fundamentos teóricos de la investigación	5
2.1. Teorías que sustentan la investigación	5
2.2. Bases teóricas	6
2.3. Discusión teórica	7
2.4. Gestión Financiera	8
2.4.1. La Gestión Financiera en las Mypes	8
2.4.2. Objetivos de la Gestión Financiera	9
2.4.3. Funciones de la Gestión Financiera	10
2.4.3.1. Planeación Financiera	10
2.4.3.2. Organización	14
2.4.3.3. Dirección	16
2.4.3.4. Control	17

2.5. Empresa.....	20
2.6. Las mypes.....	21
2.6.1. Ventajas de las mypes.....	23
2.6.2. Desventajas de las mypes.....	25
2.6.3. Desarrollo de las mypes.....	26
2.6.4. Importancia de las mypes.....	31
2.7. Mypes en el Perú.....	33
2.8. Mypes en Cajamarca.....	36
2.9. Definición de términos básicos.....	39
2.10. Hipótesis de la investigación.....	39
2.10.1. Operacionalización de las variables.....	40
 CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO.....	 41
3. Metodología de la investigación.....	41
3.1. Unidad de análisis, universo y muestra.....	41
3.2. Métodos de investigación.....	43
3.3. Técnicas de investigación.....	43
3.4. Instrumentos.....	44
3.5. Diseño de Investigación.....	44
 CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	 45
4. Presentación, análisis y discusión de resultados.....	45
4.1. Presentación y análisis de trabajo de campo.....	45
4.2. Discusión de resultados.....	77

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	85
5.1. Conclusiones.....	85
5.2. Recomendaciones.....	87
 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	 89
 ANEXOS.....	 95
Encuesta dirigida.....	95

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1. Planteamiento del problema.

1.1. Descripción de la realidad problemática.

La labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, pues los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo (Okpara & Wynn, 2007); en términos económicos, cuando un empresario crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra; además sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en gran medida, a la formación del producto bruto interno.

Piragua (2011) nos dice que hoy en día pueden identificarse un número importante de dificultades que las MYPES presentan en cuanto a la gestión empresarial, limitando así su supervivencia y desarrollo a largo plazo; dichas dificultades están en gran medida relacionadas con la optimización de recursos y procesos, en especial en torno a la gestión financiera, la cual impacta de forma directa en cualquier actividad que se genere al interior de la organización, ya que se entiende como la consecución, el mantenimiento y el uso asertivo del dinero.

La situación local, específicamente en el sector comercio de la ciudad de Bambamarca, no es ajena a los problemas relativos a la gestión financiera, este es un aspecto que pocas veces se considera en las decisiones empresariales debido a que no le otorgan la importancia que esta amerita, así pues, no se toma en cuenta lograr un equilibrio

dinámico entre los recursos financieros y las necesidades propias del mercado. Generalmente, las empresas toman al financiamiento como un todo del aspecto financiero sin pensar en que el financiamiento es en realidad el inicio de una eficiente gestión financiera, además se orientan a cubrir necesidades inmediatas llevando al pequeño negocio a reemplazar los recursos faltantes con recursos ajenos, que en el futuro podrían causarles problemas a los negocios.

La ciudad de Bambamarca cada vez se va expandiendo más, y por ende, las necesidades de la población aumentan proporcionalmente, así que se hace necesario orientar el desarrollo de MYPES, con la ayuda de conocimientos necesarios en gestión financiera, contribuyendo de esta manera al desarrollo de las Micro y Pequeñas empresas de la ciudad de Bambamarca.

1.2. Definición del problema.

¿Qué influencia tiene la gestión financiera en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017?.

1.3. Justificación de la investigación.

Para las MYPES, como para toda empresa, el orden y control del dinero es imprescindible, sólo de esta manera es posible que las buenas decisiones se reflejen en el crecimiento sostenido del negocio.

Para Córdoba (2012), la importancia de una gestión eficiente radica en que el aspecto financiero es lo que controla prácticamente todo lo que realiza la empresa; todo lo que tenga que ver con recursos, inversiones, maquinaria, contratación de personal, entre

otros puntos, deben pasar por una revisión financiera que apruebe el movimiento; de esta manera, con una gestión financiera adecuada se constituye la base estratégica que la empresa necesita para afrontar los posibles obstáculos a encontrarse en un mercado competitivo, pues debe ser vista como una oportunidad para definir estrategias y aprovechar los beneficios que el sistema financiero puede ofrecer.

A pesar de lo antes mencionado, en las MYPES locales reina la inexperiencia en manejo de gestión empresarial, específicamente en el área financiera, llevando así a obtener pérdidas económicas, deudas mal organizadas e incluso desaparición definitiva del mercado, evitando que el proyecto empresarial siga adelante.

Por esa razón, asesorarse y dedicarle tiempo de trabajo en la MYPES a la gestión financiera es hoy una inversión más que necesaria y que puede lograr inclusive mejorar las rentabilidades operativas, logrando un equilibrio dinámico entre las necesidades y los recursos financieros de los cuales se dispone o se desea disponer. Con esto se puede lograr un desarrollo sostenido de la MYPES.

1.4. Objetivos de la investigación.

1.4.1. General.

Determinar la influencia que tiene la gestión financiera en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017.

1.4.2. Específicos

- Determinar si los empresarios de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Bambamarca realizan una eficiente Gestión Financiera.
- Determinar si los empresarios de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Bambamarca tienen acceso a financiamiento y asesoría financiera.
- Analizar los factores de desarrollo de las Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2. Fundamentos teóricos de la investigación.

2.1. Teorías que sustentan la investigación.

Luego de haberse realizado la revisión de la literatura existente a nivel nacional e internacional sobre el tema de investigación, se exponen brevemente una serie de trabajos que pueden servir de base para complementar nuestra base teórica.

A nivel Latinoamericano se han realizado trabajos que buscan indagar y explorar el área financiera en las Mypes con el propósito de realizar un diagnóstico de la situación.

López (2009) realizó un trabajo de campo con un grupo de Mypes en Guadalajara con el fin de presentar un panorama descriptivo de las prácticas de planeación financiera en estas unidades económicas e identificar la forma en que se lleva a cabo la gestión financiera. La evidencia obtenida de su trabajo muestra un proceso de planeación financiera en las Mypes incipiente, en donde están presentes las ideas, pero no se han formalizado.

Castillo (2005), describe la forma como las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen al mejoramiento continuo, productividad, competitividad y desarrollo de las mypes del sector comercio, industrial y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.

Mendoza (2005), presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía, productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales.

Gonzales (2014), señala la importancia de la gestión financiera en el desarrollo de las Mypes. Identifica a la Gestión Financiera como un factor clave que permite utilizar eficazmente los fondos necesarios para la operación eficiente y aprovechar las oportunidades del mercado.

2.2. Bases teóricas.

Las bases teorías que se considerarán como aspecto principal doctrinario normativo para el desarrollo de la investigación serán las siguientes:

Sin duda uno de los estudios más adelantados en cuanto a la Gestión Financiera es el realizado por Correa et al (2009), quienes proponen un modelo que responda a los retos de la competitividad nacional e internacional que enfrentan las Mypes. Este modelo de Gestión Financiera Integral (GFI) busca articular todas las áreas de la organización en pro de la consecución de sus objetivos misionales, es decir considerando la empresa desde un enfoque sistémico. Esta propuesta de una Gestión Financiera Integral hace énfasis en direccionar a las Mypes a la consecución de objetivos, resaltando la importancia de los procesos financieros, pero vinculándolos con los demás procesos de la organización: administrativos, productivos, humanos, calidad...etc.

Arazi & Baralla (2012), compara la situación de las Mypes en nueve (9) países de Latinoamérica: Argentina, Brasil, Chile, México, Colombia Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela y además de mostrar la contribución de este grupo de empresas en la generación de valor agregado en cada uno de los países, pone de manifiesto la importancia de la Gestión Financiera en el desarrollo de las Mypes.

Estudios como el realizado por Vera (2012) ponen de manifiesto el interés por estudiar no tanto las problemáticas de las Mypes desde una perspectiva externa sino a través de los procesos internos que utilizan las Mypes en sus operaciones y sistemas de planificación y control. Además, propone una metodología para el análisis de los procesos que caracterizan a la gestión financiera, como instrumento de diagnóstico y base para la propuesta de programas de mejoramiento de las Mypes.

Valencia (2014), nos dice los pequeños y microempresarios deben conocer aspectos de gestión financiera, porque, es la única herramienta para que puedan desarrollar sus negocios.

2.3. Discusión teórica.

En la exploración preliminar de la revisión de la literatura tanto nacional como internacional, la mayoría de publicaciones y estudios que se han realizado coinciden en destacar la importancia y dinamismo de las Mypes dentro del tejido empresarial de los diferentes países, sin embargo, ponen de manifiesto como una de sus mayores debilidades el dinamismo de la Gestión financiera, debido tanto a factores internos como externos, lo cual compromete su desempeño y crecimiento.

El presente trabajo es pertinente en la medida que pocos estudios han caracterizado y analizado la influencia de factores internos como la Gestión Financiera en las dificultades de las Mypes para su crecimiento y desarrollo. De ahí el interés de esta investigación en determinar si la configuración de una Gestión financiera contribuye a obtener un mejor desarrollo de las Mypes, con el propósito de identificar elementos característicos y experiencias exitosas que permitan obtener aprendizaje y se pueda replicar en otros sectores y contextos diferentes.

2.4. Gestión Financiera

Córdoba (2012), manifiesta que la gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y, en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos la generación de recursos o ingresos, incluyendo los aportados por los asociados; y, en segundo lugar, la eficiencia y eficacia o esfuerzos y exigencias en el control de los recursos financieros, para obtener niveles aceptables y satisfactorios en su manejo.

Según Flores (2014), la gestión financiera tiene que ver con la obtención de los recursos, pero también con su buen manejo. La clave consistente en cómo se definen y distribuyen las tareas, como se definen los vínculos administrativos entre las unidades y que practicas se establecen. Se deben crear los medios para monitorear las fortalezas y debilidades de las estructuras y procesos. Al mismo tiempo, hay que tomar en cuenta las limitaciones culturales e históricas que influyen sobre las administraciones nacionales.

2.4.1. La Gestión Financiera en las Mypes.

Jiménez (2015) indica que la gestión financiera juega un papel determinante para la sostenibilidad y la rentabilidad de los negocios. Los gastos administrativos,

la fuerte competencia, la guerra de precios y la necesidad de garantizar una alta rotación, son condiciones de un negocio que amerita una adecuada planeación y control de las finanzas. No obstante, una de las principales dificultades de las mypes es precisamente la falta de gestión financiera.

2.4.2. Objetivos de la Gestión Financiera.

El objeto de la Gestión Financiera es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de las organizaciones a través de las áreas de Contabilidad, Presupuesto y Tesorería, Servicios Administrativos y Talento Humano; relacionando específicamente esta actividad a la Gerencia. (Morris & Brandon, 2014).

Otros de los objetivos importantes serían: tener liquidez ociosa cero, evitar costos de oportunidad por esa liquidez ociosa, optimizar los gastos financieros, cálculo, medida, cobertura o gestión de los riesgos de tipo de interés o de tipo de cambio; analizar y tomar las decisiones pertinentes respecto a las diferencias habidas en caja prevista y la caja real; elaborar un flujo de caja, con la finalidad de asegurar la liquidez de la empresa. (Sánchez, A 2003).

En conclusión, la gestión financiera tiene como objetivo influir en el comportamiento de los costos e ingresos, a fin de que se disponga de los recursos suficientes. De igual forma procura la búsqueda de financiamiento para la ejecución de nuevos proyectos de inversión, solventar el pago de los compromisos adquiridos y velar por el uso racional de los recursos asignados en el presupuesto a cada departamento de la organización.

2.4.3. Funciones de la Gestión Financiera

La función financiera considerada como aquella fuente que irradia a las demás áreas de la organización al ser la encargada de la obtención y asignación de los recursos necesarios para el desarrollo de las operaciones del negocio (Vera, 2012).

Se debe considerar también que la función financiera se compone de una serie de decisiones interrelacionadas con las diferentes áreas de la empresa, más allá de la simple obtención de recursos; estas decisiones tienen como objetivo último, maximizar las utilidades y valor de la empresa.

Córdoba (2012) considera cuatro funciones básicas que debe tener en cuenta toda Mype, para una gestión financiera eficiente de su negocio, las cuales son: Planeación financiera, Organización, Dirección y Control, el cual define claramente sus objetivos, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización.

2.4.3.1. Planeación Financiera

Weston (2006), plantea que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.

Otros la definen como un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de

las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por último comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero (Brealey & Myer, 1994).

Así que podemos estimar que la planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer los pronósticos y las metas económicas y financieras de una empresa, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

2.4.3.1.1. Etapas de la planeación financiera

De acuerdo con Obert (1995), la planeación financiera estratégica comprende las siguientes etapas:

Etapas 1. Evaluación: Consiste en evaluar el entorno externo (mercados futuros, tecnologías nuevas, competencia) y el ambiente interno (fortalezas y debilidades) de la empresa. Esta etapa es la del diagnóstico.

Etapas 2. Establecimiento de objetivos: Los objetivos son los lineamientos corporativos bajo los cuales trabaja una empresa. Antes de determinar las estrategias es necesario definir todos los objetivos los cuales deberán ser viables y cuantificables. El objetivo principal de las empresas con fines lucrativos, es el obtener el máximo

rendimiento posible de los recursos y obtener ganancias. Los objetivos financieros actúan como guías y son susceptibles de ser modificados para adaptarse a los posibles cambios.

Etapas 3. Determinación y selección de las estrategias financieras: Consiste en seleccionar las mejores alternativas de acuerdo a los objetivos financieros que persiga la empresa. La base fundamental para el establecimiento de estrategias financieras y para la posterior toma de decisiones es la información financiera, la cual proviene de los estados financieros de la compañía. Desde el punto de vista financiero, la empresa deberá seleccionar aquellas estrategias que representen una ventaja competitiva, que sean factibles y que sean consistentes con la misión y visión de la empresa.

Etapas 4. Implementación y control: Una vez que se han seleccionado las estrategias, se deben hacer revisiones intermedias para determinar si los resultados que se van obteniendo están en función de los objetivos que se establecieron.

2.4.3.1.2. Importancia de la Planeación Financiera

García & Bedoya (2010) determinan las bondades de la planeación financiera en su carácter estratégico ya que permite fundamentar adecuadamente la toma de decisiones. Además, es importante resaltar la capacidad que tiene este instrumento

financiero para materializar los efectos de las decisiones tomadas previamente a nivel estratégico y operativo, de ahí su importancia en la gestión empresarial, pues permite establecer los objetivos y metas, efectuar seguimiento y control y evaluar los resultados obtenidos con el fin de mejorarlos.

Es importante considerar que la planificación financiera no se restringe a la elaboración de un plan con unos objetivos y metas, sino que se convierte en un proceso estratégico que tiene como guía el plan financiero, el cual se convierte en la ruta para los gestores en la toma de decisiones (Vera, 2011).

2.4.3.1.3. Presupuesto

Según Rondón (2001), el presupuesto “es una representación en términos contabilísticos de las actividades a realizar en una organización, para alcanzar determinadas metas, y que sirve como instrumento de planificación, de coordinación y control de funciones”.

Según Burbano (2005), “es la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”. También dice que el presupuesto “es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de

la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos”.

2.4.3.2. Organización

Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones.

Es un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización sólo existe cuando hay personas que son capaces de comunicarse y están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común.

Una adecuada organización hace posible un manejo eficiente de los recursos financieros de una mype, así como el proceso de seguimiento de la utilización del dinero. La organización incluye la realización de los siguientes procesos:

- **Establecer un cronograma de pagos.** Un cronograma de pagos es una manera muy eficiente de llevar control sobre las finanzas del negocio. Es importante que el administrador sepa a cuánto ascienden sus ingresos o cómo se está comportando el flujo de caja con el que dispone, para determinar de qué manera puede pagar sus gastos.

Este Cronograma permitirá organizar, ejecutar y monitorear todas las actividades o tareas relativas a las finanzas del negocio y contribuir al desarrollo del mismo.

- **Analizar los costos.** Los costos de ventas deben ser consecuentes con el precio propuesto y la rentabilidad que genera. Esto quiere decir que no se deben hacer inversiones que luego no se puedan recuperar.
- **Aprovechar las oportunidades de negocio.** La buena gestión financiera genera liquidez. Contar con recursos suficientes es muy importante en caso de presentarse buenas oportunidades de negocio, pues permite aprovecharlos sin tener que endeudarse.
- **Registro Contable de las Operaciones Económicas.** El registro contable no es solo una obligación legal, ni algo que se realiza “porque no hay más opción”. Es el elemento más importante del negocio, que permite conocer la realidad económica y financiera de la compañía. Gracias a ellas, puedes controlar tus ganancias, pérdidas, evolución, rentabilidad, etc.

El registro contable, por lo tanto, da cuenta del ingreso o de la salida de dinero del patrimonio de una corporación. Cada nuevo registro contable implica un movimiento de recursos que se registra en él debe (la salida) o en el haber (el ingreso).

➤ **Elaboración de informes y documentos solicitados por terceros.**

Un informe de gestión es un documento que incluye las actividades de coordinación, gestión y dirección que se han efectuado durante un período de tiempo en una empresa. Aunque depende del tipo de actividades que refleje, lo más habitual es que se realice trimestral, semestral o anualmente.

➤ **Ordenar y archivar la información económica.** Esto permite garantizar la fiabilidad de la información económica existente.

Claro está que esto no se cumple a cabalidad en empresas de menor tamaño debido a que la cantidad de personal con el que cuentan no es suficiente para desarrollar de forma interna la totalidad de los procesos, por lo que suele recurrirse a la subcontratación de asesorías contables y fiscales.

2.4.3.3. Dirección

Toda empresa, negocio, organización o institución está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consiste en motivar a los subordinados y dirigir las actividades que realizan para alcanzar los objetivos de la empresa.

Es aquel elemento de la gestión en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente o delegando

dicha autoridad, y se vigila de manera simultánea que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

En todas las decisiones de las empresas existen implicancias financieras, por lo que todo ejecutivo que no esté trabajando en el área de finanzas, debe conocer lo suficiente de finanzas para poder trabajar con las implicancias financieras dentro del propio análisis de su especialidad.

2.4.3.4. Control

La función de control en la empresa puede entenderse como la evaluación, fiscalización y valoración de las actividades que se desarrollan en ella, así como procurar que la toma de decisiones adoptadas se cumpla y los objetivos propuestos se consigan y si no es así, corregir las desviaciones observadas. Ahora bien, el proceso de control, como herramienta de gestión tiene lugar al ir convirtiendo en acción las estrategias de la unidad de negocio, ya que es el medio que permite visualizar el desempeño logrado y retroalimentar el proceso de planificación.

El Control de Gestión es un sistema de información estadístico, financiero y operativo; puesto al servicio de la directiva de la organización, le permite tomar decisiones acertadas y oportunas, adoptar las medidas correctivas que correspondan y controlar la evolución en el tiempo de las principales variables y procesos. (Beltrán, 2003).

Por otro lado, Flores afirma que, la función de la gestión financiera es la implementación de mecanismos que permitan la adquisición de los recursos financieros y la distribución en forma eficiente de estos recursos. Para cumplir esta función en forma eficiente, se debe considerar los diversos tipos de decisiones que van desde aquellas que se toman diariamente relacionadas con el manejo de tesorería, hasta aquellas que, por su carácter estratégico, marcan la marcha futura de un negocio y que se toman esporádicamente:

➤ **Decisión de inversión:** Esta se basa en el presupuesto de inversiones, que es su resultante final, y representa la decisión de utilizar ciertos recursos para la realización de ciertos proyectos cuyos beneficios se concretarán, en el futuro, con un determinado riesgo implícito, la decisión de invertir involucra la determinación del total de activos que necesitan poseer las empresas; se deberá tomar en cuenta, al decidir, la composición de los activos, así como el desvío o fuga de capitales; por lo que será necesario, reducir, eliminar o sustituir activos que dejen de ser viables en términos económicos. La decisión de inversión, pues, determinan el monto total de los activos de la empresa, su composición y la calidad e intensidad del riesgo empresarial.

➤ **Decisiones de financiamiento:** Aquí los administradores financieros se centran en la integración de la parte derecha del balance general. Además, las políticas de dividendos se deben considerar como una parte integral de las decisiones de financiamiento de las empresas. Es

importante que se decida por las mezclas de financiamiento, así como determinar la forma más aconsejable de conseguir físicamente los fondos necesarios. Se debe entender la mecánica de obtención de un préstamo a corto plazo, y de suscripción de un contrato de arrendamiento a largo plazo o la venta de bonos o acciones.

El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

De este modo puede precisarse que la gestión financiera se encarga de la obtención de capital para facilitar la operación de las demás áreas funcionales y la asignación de actividades de inversión que apoyen el logro de los objetivos del plan estratégico en el mediano y largo plazo (Vera, 2010).

De acuerdo con Miranda (2005) las fuentes de financiamiento pueden dividirse en internas y externas. Las primeras hacen alusión a los recursos generados como consecuencia de la operación de la empresa; las segundas corresponden a los recursos obtenidos a través de dos formas principalmente: permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos, y por medio de la obtención de créditos en el mercado financiero.

- **Decisiones de administración de activos:** Cuando se adquiere activos y se obtiene el financiamiento adecuado, también es necesario administrarlos con eficiencia; asumiendo así, los administradores financieros, distintos grados de responsabilidad operativa sobre los activos existentes, esta responsabilidad los obliga a preocuparse más por el manejo de activos circulantes que por el de activos fijos que más les atañe a los administradores operativos.

2.5. Empresa

La REA (2014) define a la empresa como “la unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”; asimismo la describe como “la acción o tarea que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”.

Según el Diccionario de Marketing (1999) la empresa es la “unidad económica de producción, transformación o prestación de servicios, cuya razón de ser es satisfacer una necesidad existente en la sociedad”.

Para Chiavenato (1993) la empresa es “una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos”.

García & Casanueva (2001) afirman que la empresa es la “entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados”.

Pallares & Herrera (2005) consideran que a la empresa se la puede considerar como “un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado”.

En conclusión la empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman, buscando un equilibrio entre el crecimiento de la misma y la evaluación.

2.6. Las mypes

Analizando a Flores (2004) las micro y pequeñas empresas pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos, comercializar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia.

La ley 28015 indica que: la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas.

Según el Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056; en nuestro país una MYPE debe cumplir con las siguientes características:

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

a) El número total de trabajadores:

- ✓ La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- ✓ La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Además, según el Artículo 5° del TUO aprobado mediante Decreto Supremo N°013-2013 modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056; en nuestro país una MYPE debe cumplir con las siguientes características:

b) Niveles de ventas anuales:

- ✓ La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. (hasta S/. 607, 500- Nivel de ventas anuales).
- ✓ La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 1700 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. (desde 607, 500 hasta S/. 6, 885, 000- nivel de ventas anuales).

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Tabla N° 1

CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

Características de las MYPES		
	Número total de trabajadores	Niveles de venta anuales
Microempresa	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.	Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (hasta S/. 607, 500)
Pequeña empresa	De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.	Desde 150 hasta 1700 UIT (desde 607, 500 hasta S/. 6, 885, 000)

Fuente: ProInversión. (2016, p.25). Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.

2.6.1. Ventajas de las mypes

Las ventajas de la Micro y Pequeña empresa derivan directamente de su tamaño y su gestión autónoma:

- **Líneas de comunicaciones cortas y directas:** En la micro y pequeña empresa, por lo general, existe el nivel de manejo único. El contacto directo de cara a cara, entre los empleados y el gerente hace posible una buena comunicación entre ellos, lo mismo para dar y recibir instrucciones que para discutir asuntos relacionados al establecimiento. Esta relación de persona a persona aumenta considerablemente las posibilidades de reducir y eliminar muchos problemas a este respecto que se suscitan en empresas mayores.

- **La ganancia como salario:** Uno de los grandes incentivos que ofrecen las micro y pequeñas empresas a su propietario es el hecho de que este puede, si es el caso en que él mismo lo maneja, trabajar para sí mismo, en su directo provecho. Las ganancias que de las operaciones de la empresa se obtengan son las atribuciones financieras de su dueño, en gran parte, éste puede modificar el monto de sus ingresos mediante el tipo de política que lleve a cabo, el esfuerzo que realice y el acierto con que administre su empresa.

- **Contacto con empleados y clientes:** El pequeño negociante tiene la oportunidad de establecer y mantener una relación directa con sus empleados en su trabajo. Dado que en la pequeña empresa existe un único nivel administrativo (ya que el propietario y el administrador en muchos casos son la misma persona), es posible la interacción directa entre el gerente y sus subordinados. Así aquel tiene mayor oportunidad de conocer las relaciones y aspiraciones de los que allí laboran. Igualmente, la visión de los trabajadores acerca del gerente o dueño se verá modificada. Los problemas de comunicación pueden ser significativamente reducidos, como ya se apuntó anteriormente.

Otra ventaja particular de la pequeña empresa es de ofrecer posibilidades para el acercamiento de la clientela. Los clientes pueden ser objetos de atenciones, consideraciones y tratos especiales, ya que la empresa reconoce que esto es de suma importancia para el éxito del establecimiento.

- **Autonomía:** El pequeño negociante está directamente relacionado con todas las personas que afectan el funcionamiento de su empresa. Mientras que, en una gran compañía, el gerente tiene que supeditarse a órdenes superiores, en las

micro y pequeñas empresas se puede decidir a su libre albedrío, incluso sobre la marcha.

- **Accesibilidad del medio:** En el medio en que el pequeño negocio funcionará es fácil iniciar una empresa, sólo se necesita un local, los permisos correspondientes de la actividad a realizar (si el propio giro lo amerita), permisos del gobierno local (licencia de funcionamiento) y un pequeño capital.

2.6.2. Desventajas de las mypes

A continuación, se exponen las limitaciones que siempre deben tenerse presente:

- **Falta de especialización:** En la gran empresa, debido a que sus recursos económicos son tan vastos, se adquieren los servicios de especialistas para que realicen funciones y actividades delicadas y complejas. En cambio, el pequeño negocio cuenta con un gerente que hace las veces de todos éstos, pues sus recursos son limitados, su administrador no es un especialista sino un generalista. Él es el jefe, el contador, el gerente de ventas, productor y personal; realiza cualquier cargo que sea necesario desempeñar. Esta cantidad de trabajo absorbe a tal grado su tiempo que le impide planear las actividades a largo plazo del establecimiento, su tiempo se va en los quehaceres de la administración.
- **Confinamiento al exceso de trabajo:** Un aspecto negativo de las MYPES es que el gerente, que suele ser el propietario, debe efectuar la mayor parte del trabajo por su cuenta; las oportunidades de un descanso no se le presentan con

frecuencia y ni siquiera en caso de enfermedad puede faltar el trabajo, mucho menos para tomar unos días de vacaciones.

- **Riesgos de pérdidas monetarias:** Asociado con las oportunidades lucrativas de una pequeña empresa está el riesgo de perder el dinero invertido en ella. La quiebra trae consigo pérdidas, por supuesto, y más aún débitos que pueden ser onerosos, es posible que años de ahorros personales se esfumen o se conviertan en deudas que cueste mucho dinero liquidar.

2.6.3. Desarrollo de las mypes.

Según Díaz y Jungbluth (1999) se entiende por desarrollo cuando las micro y pequeñas empresas dispongan de mecanismos de facilitación y acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Sanchez Barajas, Genaro (2007), afirma que toda empresa se halla inmersa en un proceso continuo de desarrollo desde su nacimiento hasta su plena madurez, el momento de desarrollo de la empresa impone una interacción específica entre las personas, entre el personal y los líderes, entre el personal y

los recursos e incluso, entre la empresa y el entorno. Esta interacción puede apoyar el desarrollo y consolidación del negocio, o bien, frenarlo e impedirlo.

Koontz & O'Donnell (2004), indica que el desarrollo es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos, además de una adecuada gestión tiene que considerarse al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indican que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes.

Aguilera & Virgen (2014), afirman que la empresa no es una realidad estática, sino que evoluciona de forma permanente, como resultado de cambios en la oferta y demanda de productos y mercados atendidos, la distribución geográfica de sus actividades e, incluso, el tipo de actividades que realiza por sí misma. Por tanto, identifica cinco factores claves en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas.

- **Ventas.** Son el motor de la empresa. Las compañías existen gracias a las ventas, pero no crecen indefinidamente por ellas, pues llegará un momento del ciclo de vida en el que se estanquen y no se encuentren nuevas formas de prosperar. Es allí cuando aparece la segunda fuente.
- **Diversificación.** Es la amplitud de productos de la empresa. Con una estrategia de diversificación la mype llega a nuevos mercados. Es decir, con esta estrategia una empresa puede incrementar su oferta presentando

a los clientes varios productos, ya sean relacionados o no con el giro del negocio.

Existen tres tipos de diversificación:

Diversificación Concéntrica. Es la incorporación de productos nuevos a la empresa, pero relacionados con el giro del negocio. Esto se aplica cuando:

- La empresa se desarrolla en una industria que crece lentamente o casi nada.
- La venta de otros productos nuevos elevaría notablemente las ventas de los productos actuales.
- Los productos nuevos, pero relacionados, tengan niveles elevados de venta en determinadas épocas que equilibren las altas y bajas de la empresa.
- Los productos de la organización están decayendo en las ventas o su demanda está decreciendo.

Es importante tener un equipo gerencial sólido con capacidad para poder solventar y administrar esta amplitud.

Diversificación Horizontal. Se basa en la creación o incorporación de productos nuevos, no relacionados con el producto principal, destinados a los clientes actuales. Se aplica cuando:

- La empresa compite en un sector de poco crecimiento donde existen bajos márgenes de ingreso.
- Se tiene canales de distribución capaces de comercializar productos nuevos a los clientes actuales.

Para lo cual se debe tener en cuenta el perfil del cliente, es decir conocerlo muy bien.

Diversificación conglomerada. Consiste en la incorporación de productos nuevos no relacionados, pero en este caso son destinados a clientes potenciales (futuros clientes).

Se puede aplicar cuando:

- Se cuenta con el capital y la capacidad gerencial necesaria para competir en otra industria.
- La empresa tiene la oportunidad de adquirir un nuevo negocio con perspectiva a ser rentable.

➤ **Personal.** Otro de los factores de desarrollo viene a ser el incremento de trabajadores debido a las necesidades operativas del negocio. El

desarrollo no solo involucra el número de empleados si no también la mejora de sus habilidades y competencias.

- **Expansión geográfica.** La mayoría de las empresas nuevas empiezan atendiendo un mercado local. Con el tiempo, algunas empresas se expanden a escala nacional y luego se internacionalizan.

El concepto de expansión geográfica significa llevar la oferta de productos de la organización, bienes o servicio, a nuevas áreas geográficas, sea dentro de una misma región, país u otros países (Mintzbergm & James 1992).

- **Utilidades.** El concepto de utilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector o negocio. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos. Estas utilidades son la conclusión de una gestión financiera eficiente, una planeación integral de costos y gastos con el fin de obtener los resultados esperados (González, 2001).

2.6.4. Importancia de las mypes.

2.6.4.1. Importancia social:

Las MYPES merecen ser tomadas en consideración en los programas de desarrollo del país, debido a su absorción del empleo actual y más aún en el futuro. Informes recientes de países industrializados señalan que el sector de las MYPES constituye una fuente importante de creación de nuevas fuentes de trabajo, pues es un sector que cuenta con posibilidad para hacerlo, si bien no puede esperarse que los efectos a corto plazo sean enormes ni que éste sea el único enfoque para crear puesto de trabajo. Además, se menciona que:

- Se presenta en este sector un bajo costo absoluto y relativo de la creación de puestos de trabajo.
- La adaptabilidad del sector de las MYPES para absorber mano de obra desocupada, debido a su propensión a la alta densidad de la mano de obra, hace que sea el instrumento adecuado para crear nuevos puestos de trabajo.
- Proporciona oportunidad de realizar los propios deseos, mediante el propio esfuerzo, permite la expresión de la personalidad y sensibilidad de acuerdo a las aspiraciones personales.
- Se orienta a mejorar la calidad de vida laboral de quienes están al frente de las mismas.

- Proporciona la posibilidad de un aprendizaje “completo” en vez de uno “fragmentado” de los componentes del puesto de trabajo.

2.6.4.2. Importancia económica:

El sector de las MYPES es importante económicamente porque:

- Constituye un sector importante entre los varios que contribuyen el crecimiento económico.
- Explica hasta el 50% del total de los empleos remunerados con la posibilidad de emplear aún más.
- Promueve el aumento del ahorro y las inversiones nacionales, un uso más eficaz y una movilidad mejorada del escaso capital disponible.

Cabe agregar, que las MYPES pueden adaptarse fácilmente en las zonas rurales y urbano-marginales, por lo que resulta viable un desarrollo organizado en razón a su ubicación, potencialidades de recursos y capacidad de gestión por los micros y pequeños empresarios.

Existe una debilidad en el programa económico del gobierno a pesar de los esfuerzos que vienen haciendo en la política económica y social, ya que este es insuficiente para resolver los problemas de las MYPES, por lo que debería plantearse una “estrategia integral” que incluye la participación de organizaciones tanto del Estado como de la sociedad civil, como ONG’s

y gremios empresariales más representativos, universidades, intermediarios financieros, etc. para así buscar en conjunto una articulación del Estado promotor y orientador.

2.7. Mypes en el Perú

La mayoría de políticas económicas de los gobiernos de turno se han orientado a dinamizar este sector debido a su alta participación en la contribución al desarrollo del país y la alta posibilidad de generación de empleo, esta situación no ha sido ajena en el gobierno actual. (Disel, 2016).

En los últimos años se ha logrado la apertura de mercados y la reinserción de este sector en el mundo financiero, así como la constitución de un conjunto de reformas en el sentido de crear una economía de libre mercado, pero al parecer esto no es suficiente debido al poco desarrollo que se muestra en el mismo.

Dentro de este nuevo entorno, el desafío que se enfrenta en la actualidad es la búsqueda de un desarrollo sostenible y exitoso, que solo será posible en la medida que se atienda los grandes problemas sociales que aquejan al país y se busque un crecimiento equilibrado que integre a los sectores mayoritarios de la población.

El apoyo a las MYPES, es un componente básico de un diseño de política orientado a este objetivo, tal como lo demuestra la experiencia internacional.

En el Perú esto es especialmente válido, ya que la MYPE es una célula básica generadora de empleos e ingresos de la población, como se mencionó anteriormente. Por

lo tanto, se requiere crear las condiciones necesarias de tal manera que sean participativas en el crecimiento del país, impulsando el desarrollo productivo en función de las ventajas comparativas y competitivas regionales, la capacitación y especialización de los recursos humanos.

Tabla N° 2

PEA OCUPADA SEGÚN ESTRUCTURA DE MERCADO, 2010 Y 2015

PERÚ: PEA OCUPADA SEGÚN ESTRUCTURA DE MERCADO, 2010 Y 2015 (Absoluto y porcentaje)						
Estructura de mercado	2010		2015		Variación absoluta acumulada	Variación anual Promedio 2010-2015
	Absoluto	Porcentaje	Absoluto	Porcentaje		
Total	15 089 871	100,0	15 918 945	100,0	829 074	165 815
Sector privado	6 079 254	40,3	6 753 169	42,4	673 915	134 783
2 a 10 trabajadores	3 384 490	22,4	3 586 910	22,5	202 420	40 484
11 a 100 trabajadores	1 435 206	9,5	1 613 375	10,1	178 169	35 634
Más de 100 trabajadores	1 234 228	8,2	1 543 513	9,7	309 285	61 857
Privado no especificado	25 330	0,2	9 371	0,1	- 15 959	- 3 192
Independientes	5 302 322	35,1	5 579 673	35,1	277 351	55 470
Independiente no profesional y no técnico	5 050 299	33,5	5 335 181	33,5	284 882	56 976
Independiente profesional y técnico	252 023	1,7	244 492	1,5	- 7 531	- 1 506
Trabajador Familiar No Remunerado	1 941 644	12,9	1 789 608	11,2	- 152 036	- 30 407
Sector público	1 290 841	8,6	1 403 659	8,8	112 818	22 564
Trabajador del hogar	475 810	3,2	392 837	2,5	- 82 973	- 16 595

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza, 2010 y 2015.
Elaboración: MTPE – DGPE - Dirección de Investigación Socio Económico Laboral (DISEL).

En el año 2015, según estructura de mercado, 6 millones 753 mil 169 trabajadores se encontraban laborando en el sector privado. Esta cifra representa el 42,4% de la PEA ocupada, siendo los trabajadores que laboran en empresas que están conformadas por 2 a 10 trabajadores los más numerosos (22,5%), seguidos de los trabajadores independientes con el 35,1% de la PEA ocupada –en su mayoría no calificados; es decir, no profesionales y no técnicos (33,5%).

Tabla N° 3
EVOLUCIÓN DE LA MYPE FORMAL, 2007-2015

Año	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total Mipyme
2007	893 266	42 889	1 590	937 745
2008	994 974	49 503	1 841	1 046 318
2009	1 074 235	50 637	1 885	1 126 757
2010	1 138 091	55 589	2 031	1 195 711
2011	1 221 343	61 171	2 325	1 284 839
2012	1 270 009	68 243	2 451	1 340 703
2013	1 439 778	70 708	2 520	1 513 006
2014	1 518 284	71 313	2 635	1 592 232
2015	1 607 305	72 664	2 712	1 682 681

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056. Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2007-2015
Elaboración: PRODUCE - Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria (DEMI)

Tabla N° 4
MYPE FORMALES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, 2010-2015

Sector económico	Mipyme 2010		Mipyme 2015		VAP ¹ 2010-2015
	N°	%	N°	%	
Comercio	547,651	45.8	745,295	44.3	6.4
Servicios	462,850	38.7	692,221	41.1	8.4
Manufactura	121,242	10.1	148,732	8.8	4.2
Construcción	31,898	2.7	55,083	3.3	11.5
Agropecuaria	22,202	1.9	24,184	1.4	1.7
Minería	6,375	0.5	13,669	0.8	16.5
Pesca	3,493	0.3	3,497	0.2	0.0
Total	1,195,711	100	1,682,681	100	7.1

1/ Variación Anual Promedio

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2010 y 2015
Elaboración: PRODUCE - Dirección de Estudios Económicos de Mype e Industria (DEMI)

2.7.1. Formalización de las MYPES-Aspectos Tributarios.

Las MYPES, de acuerdo a su naturaleza, están sujetas al régimen tributario correspondiente establecido en la normatividad vigente. En la actual legislación tributaria peruana se contempla diferentes regímenes tributarios e impuestos, los cuales mencionaremos a continuación:

2.7.1.1. Régimen Único Simplificado (RUS):

➤ Concepto.

Según la SUNAT (2017), es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos.

2.7.1.2. Régimen Especial del Impuesto a la Renta.

➤ Concepto.

El Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría, es decir rentas de naturaleza empresarial o de negocio.

2.7.1.3. Régimen General del Impuesto a la Renta.

El Impuesto a la Renta de Tercera Categoría grava la renta obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo.

2.8. Mypes en Cajamarca

2.8.1. Antecedentes y situación comercial actual de la Región.

La conquista española significó para nuestra región cambios radicales en el régimen social y explotación económica. El sistema de haciendas concentró las tierras en grandes propiedades, hacia el siglo XVII se desarrolló la crianza extensiva

de ganado ovino, lo que hizo posible el surgimiento de los obrajes de textiles dedicados a la producción de ropa, alfombras y telas; los que, a su vez, sustentaron un importante comercio; estos obrajes subsistieron hasta el siglo XIX, época en el que el mercado fue absorbido por productos de mejor calidad procedentes de Inglaterra y Francia.

Durante la colonia la mayor parte de la población de la zona se dedicaba a la agricultura, ganadería y actividades artesanales para su posterior comercialización. La independencia no originó cambios profundos en la economía de la región.

Actualmente, la actividad comercial reviste especial importancia económica en la región, por constituir fuente de un mayor aporte en la captación de mano de obra desocupada, ya que mayormente los establecimientos comerciales son manejados en forma familiar. Siendo en la actualidad el aspecto de la calidad de los productos y servicios, determinante para la permanencia de los productores en el mercado, y de las capacitaciones a las micro y pequeñas empresas de los distintos sectores económicos de la región, que según el análisis realizado en el Plan de Desarrollo Regional, la estructura empresarial del departamento de Cajamarca está constituida por un 91% de Micro y Pequeñas Empresas; el 8% lo constituye la Mediana Empresa y solamente el 1% es la gran empresa; y la estructura sectorial es: 8% comercio, 64% servicios y 28% industria (Plan de Desarrollo Regional, Dirección Regional de Trabajo y PE, 2013).

2.8.2. Generalidades.

Hoy en día en todas partes encontramos micro empresarios, esto surge como una idea de emprendimiento que no sólo debe quedar ahí sino generar desarrollo, porque en caso contrario se quedará como factor de supervivencia y la supervivencia no tiene sostenimiento en el tiempo, sino plantearse objetivos y retos para seguir creciendo, de mirar otros mercados; para ello necesitan mejorar su producción, mejorar sus servicios, pero ¿cómo?, pues utilizando herramientas como la tecnología de información y mantenerse en la formalidad, que no sólo implica tener trabajadores en planillas, sino ser sujetos de crédito, “muchas veces las MYPES no encuentran formas de subsistir financieramente porque no son formales” acotó el gerente de la Cámara de Comercio y Producción del 2009, Luis Céspedes Ortiz.

Se sabe que la gran mayoría de empresas cajamarquinas se encuentran dentro de este sector, las mismas que se orientan a paliar la situación económica solucionando el problema de desempleo, pero tienen como impedimento su volumen de operación pequeña y su sostenibilidad incierta, debido principalmente a la falta de información de los responsables de las empresas antes mencionadas, impidiendo así su capacidad competitiva en el mercado.

La globalización promueve muchos retos para este sector, pues para que las MYPES de Cajamarca puedan beneficiarse de ella es necesario definir y establecer actividades que guíen al aumento de productividad, calidad, gestión y la competitividad para así lograr hacer frente a la competencia exterior, que se incrementa cada día más.

Es importante que a través de los gobiernos regionales y locales se establezcan políticas orientadas a las reales necesidades de las MYPES de nuestra localidad, las cuales promuevan la competitividad, desarrollen mecanismos que contribuyan a la capacidad de innovación y adaptación, al acceso a créditos financieros y a la información necesaria, logrando así un crecimiento empresarial sostenido.

2.9. Definición de términos básicos.

2.9.1. Gestión Financiera. La Real Academia Española (2014) la define como: Llevar adelante una iniciativa o un proyecto, ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo.

2.9.2. Desarrollo de las Mypes. Es el logro de una creciente eficacia en las micro y pequeñas empresas, el cual a través de la toma de decisiones acertadas logran su desarrollo (Huerta 2013).

2.10. Hipótesis de la investigación

La gestión financiera tiene una influencia positiva en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017.

Variable independiente: Gestión financiera.

Variable dependiente: Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES).

2.10.1. Operacionalización de las variables.

Variable	Definición	Indicadores	Items	Intrumentos
Gestión Financiera	Llevar adelante una iniciativa o un proyecto, ocuparse de la administración, organización y funcionamiento de una empresa, actividad económica u organismo.	Planeación financiera	Evaluar fortalezas y debilidades	Cuestionario
			Establecimiento de objetivos	cuestionario
		Organización	Evaluar la organización del negocio	Cuestionario
		Dirección	Evaluar la dirección	Cuestionario
		Control	Evaluar el seguimiento y control	Cuestionario
Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)	Es el logro de una creciente eficacia en las micro y pequeñas empresas, el cual a través de la toma de decisiones acertadas logran su desarrollo.	Ventas	Determinar la variación en las ventas	Cuestionario
		Personal	Incremento de personal y sus capacidades	Cuestionario
		Diversificación	Identificar la amplitud de productos	Cuestionario
		Expansión geográfica	Expansión a nuevas áreas geográficas	Cuestionario
		Utilidad	Determinar la variación de las utilidades	cuestionario

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3. Metodología de la investigación.

3.1. Unidad de análisis, universo y muestra.

3.1.1. Población.

La población de estudio de la presente investigación está conformada por 96 Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017, perteneciente a la provincia de Hualgayoc departamento de Cajamarca. (Municipalidad distrital de Bambamarca).

3.1.2. Muestra

La fórmula siguiente nos permite determinar el tamaño de la muestra:

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

En donde:

N = Tamaño de la población.

Z = Nivel de confianza.

p = Probabilidad de éxito, o proporción esperada.

q = Probabilidad de fracaso.

d = Precisión (Error máximo admisible en términos de proporción).

Datos:

$$N = 96$$

$$Z = 1.96$$

$$p = 50\%$$

$$q = 50\%$$

$$d = 5\%$$

Aplicando la fórmula:

$$n = \frac{96 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (96 - 1) + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)} = 77 \text{ MYPES}$$

La muestra es de 77 Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017.

La muestra inicial se ajusta a través de la fórmula:

$$m = \frac{n}{1 + \frac{n-1}{N}}$$

Datos:

$$N = 96$$

$$n = 77$$

Aplicando la fórmula:

$$m = \frac{77}{1 + \frac{77-1}{96}} = 43$$

La muestra quedó integrada por 43 Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017.

3.2. Métodos de investigación.

3.2.1. Método Inductivo – Deductivo.

Se tomó una muestra que representa a las Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017 y luego se realizó generalizaciones de los comportamientos de las variables estudiadas en esta investigación.

3.2.2. Método Analítico- Sintético.

Este método nos permitió analizar los resultados obtenidos de fuentes primarias y secundarias; primordialmente se analizó la influencia de la gestión financiera en el desarrollo de las Mypes del sector comercio de Bambamarca periodo 2017.

3.2.3. Método Estadístico.

Para determinar el comportamiento de las variables de estudio de la investigación en los métodos antes mencionados utilizamos operaciones estadísticas, para la tabulación de los datos y gráficos, a través de los cuales se determinó el grado de relación de las variables.

3.3. Técnicas de investigación.

Las principales técnicas que se utilizaron en la investigación son:

3.3.1. Fuentes primarias:

Para recabar datos de fuentes primarias se utilizó la siguiente técnica:

- **ENCUESTA:** Se recaudó datos por medio de un cuestionario prediseñado. Los datos se obtuvieron a partir de un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa seleccionada.

3.3.2. Fuentes secundarias:

Para recabar datos de fuentes secundarias se utilizaron: libros, tesis, páginas web, entre otros, lo que permitió finalmente elaborar el marco teórico.

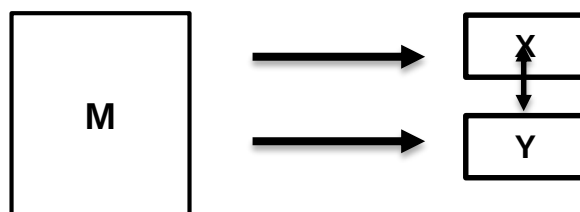
3.4. Instrumentos.

Para el análisis de esta investigación, se utilizaron como instrumentos, la guía de análisis documental y cuestionarios.

3.5. Diseño de investigación

Se utilizó el diseño No Experimental el cual implica que se obtuvo la información tal y como ocurrieron naturalmente, sin intervenir en su desarrollo. Es de corte Transversal ya que implicó la recolección de datos en un solo corte en el tiempo, periodo 2017 y es descriptivo correlacional pues establece asociación entre las variables.

Esquema:



Dónde:

M: Muestra de las Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017.

X: Gestión Financiera.

Y: Desarrollo de las Mypes.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4. Presentación, análisis y discusión de resultados.

4.1. Presentación y análisis del trabajo de campo.

En el presente capítulo se analizó la información obtenida de 43 representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en la ciudad de Bambamarca periodo 2017.

Las MYPES encuestadas están dedicadas a diferentes actividades: la venta al por mayor de alimentos, bebidas (abarrotes), venta de productos textiles, artesanales, prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, venta al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio, venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos, librería y útiles de escritorio, venta de electrodomésticos al por mayor y menor, entre otros.

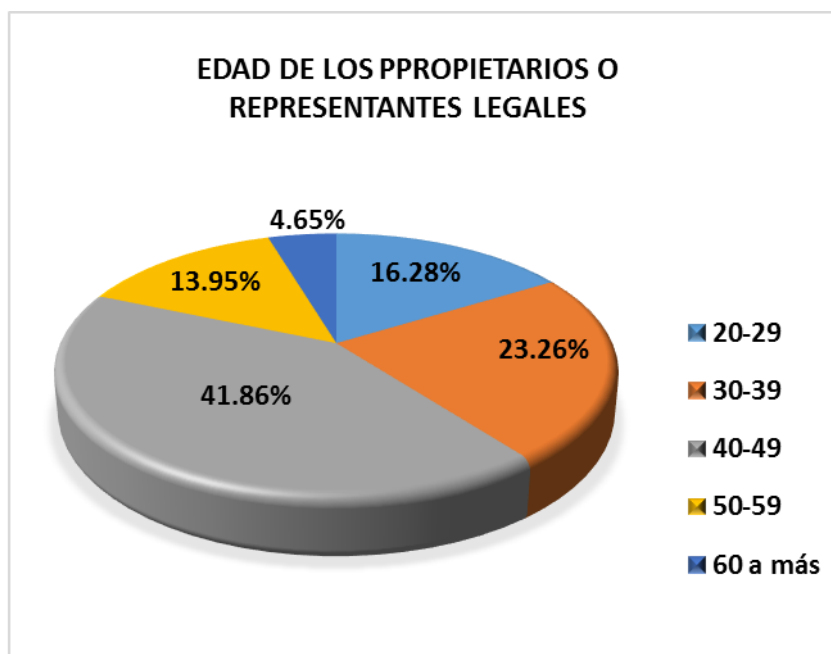
1. Información general

TABLA N° 01

EDAD DE LOS PROPIETARIOS O REPRESENTANTES LEGALES

EDAD	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
20-29	7	16.28%
30-39	10	23.26%
40-49	18	41.86%
50-59	6	13.95%
60 a más	2	4.65%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 01



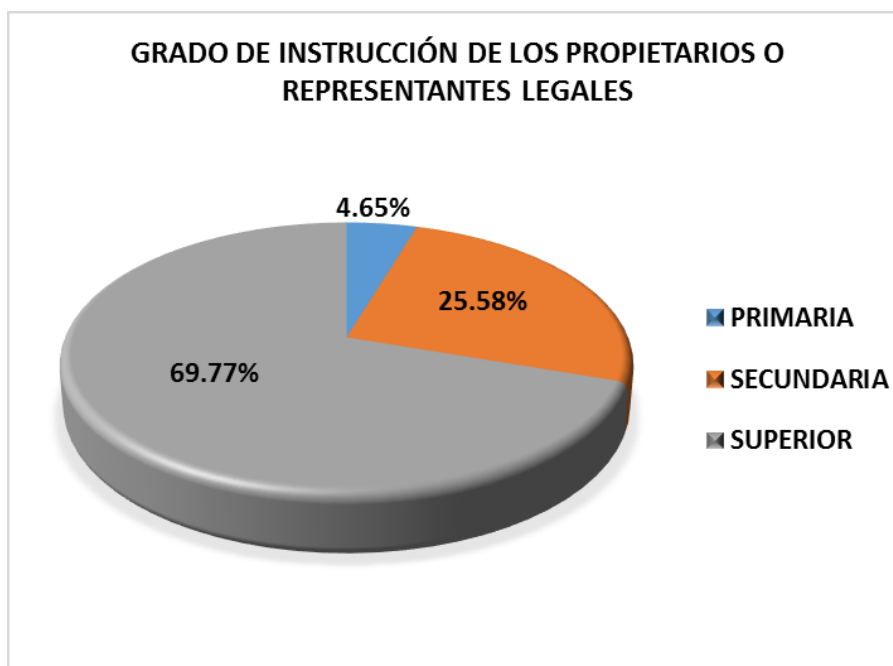
En la presente gráfica se observa que las edades de los propietarios o representantes legales fluctúan entre los 20 y 70 años. La mayor concentración de porcentaje está entre los 40 a 49 años (41.86%), seguido por aquellos que cuentan con una edad de 30 a 39 años (23.26%), existiendo un menor porcentaje (4.65%) de encuestados mayores a 60 años. En conclusión, indicaremos que las personas que dirigen las MYPES son de la etapa plenamente adulta.

TABLA N° 02

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS PROPIETARIOS O REPRESENTANTES LEGALES

GRADO DE INSTRUCCIÓN	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
PRIMARIA	2	4.65%
SECUNDARIA	11	25.58%
SUPERIOR	30	69.77%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 02



Según la muestra recogida, del total de los encuestados, un 69.77% tienen estudios superiores, un 25.58% tienen estudios secundarios, y solamente un 4.65% poseen estudios primarios. Presumiéndose que la mayoría de encuestados tendrían el conocimiento y/o preparación básica para dirigir la gestión financiera de su negocio adecuadamente.

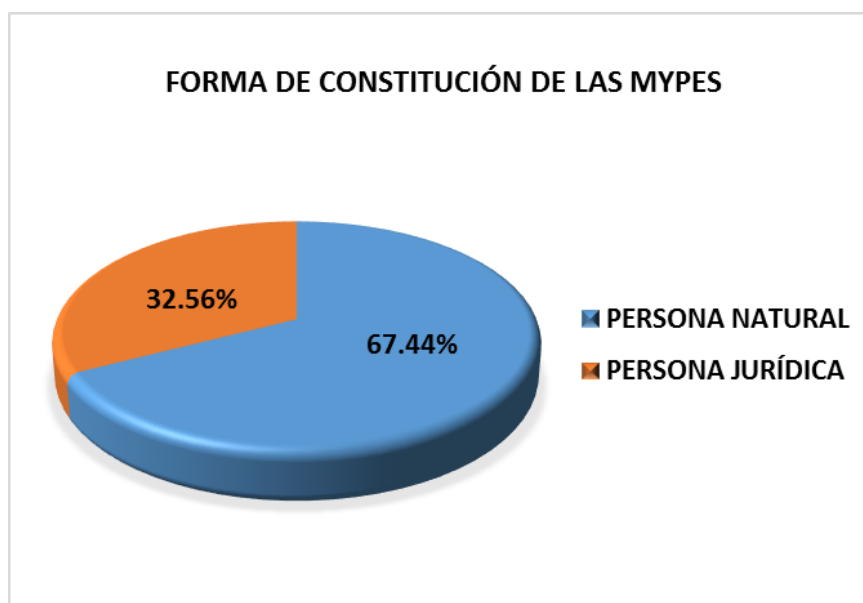
2. Aspectos de constitución y formalidad

TABLA N° 03

FORMA DE CONSTITUCIÓN DE LAS MYPES

FORMA DE CONSTITUCIÓN	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
PERSONA NATURAL	29	67.44%
PERSONA JURÍDICA	14	32.56%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 03



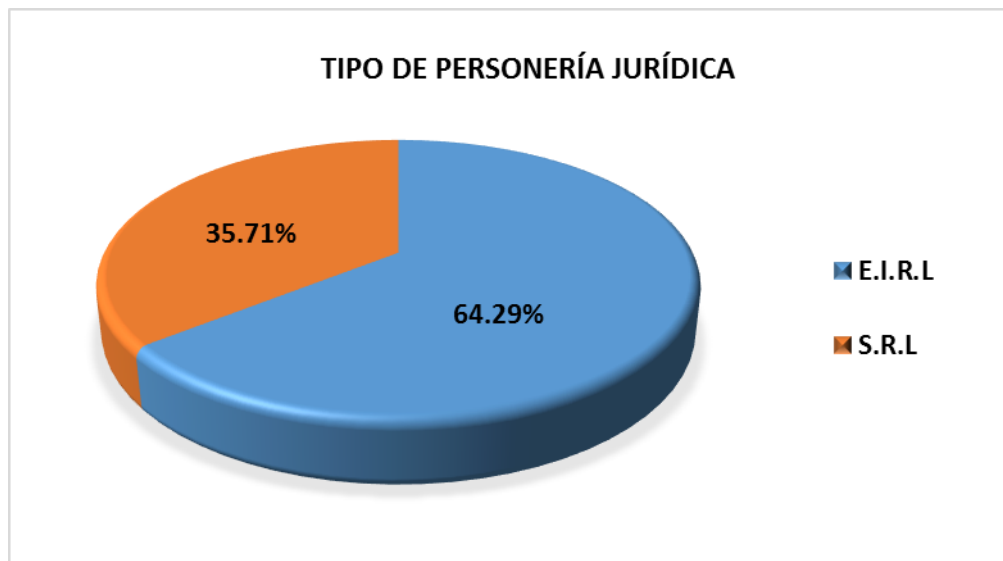
Se visualiza que un 67.44% de negocios se constituye como persona natural y un 32.56% está constituida como persona jurídica. Es necesario indicar que estas últimas están constituidas formalmente, es decir inscritas en Registros Públicos. Esto puede deberse a la ventaja que tienen los propietarios con respecto a la responsabilidad la cual es limitada, a diferencia de las personas naturales que tienen una responsabilidad ilimitada.

TABLA N° 04

TIPO DE PERSONERÍA JURÍDICA

TIPO PERSONERÍA JURÍDICA	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
E.I.R.L	9	64.29%
S.R.L	5	35.71%
TOTAL	14	100.00%

GRÁFICA N° 04



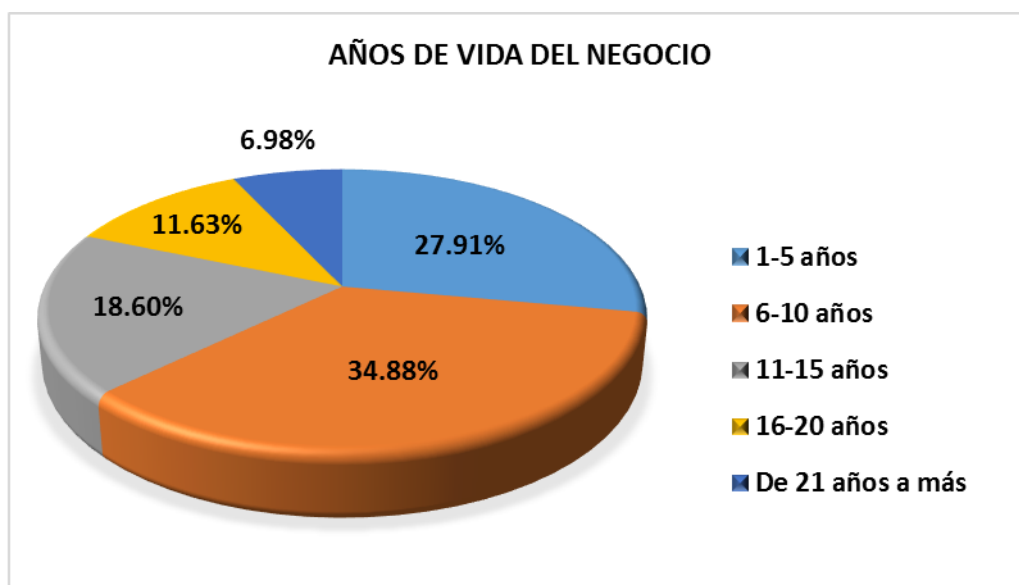
En la gráfica podemos apreciar que del total de las Mypes cuya forma de constitución es Personería Jurídica, el 64.29% ha optado por conformarse como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y el 35.71% como Sociedad de Responsabilidad Limitada.

TABLA N° 05

AÑOS DE VIDA DEL NEGOCIO

AÑOS DE VIDA DEL NEGOCIO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
1-5	12	27.91%
6-10	15	34.88%
11-15	8	18.60%
16-20	5	11.63%
De 21 a más	3	6.98%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 05



Como podemos apreciar en la gráfica un 34.88% de las Mypes del sector comercio de la ciudad de Bambamarca tienen de 6 a 10 años en el mercado, seguido de un 27.91% que tienen de 1 a 5 años, un 18.60% tiene de 11 a 15 años en el mercado, un 11.63 % tienen de 16 a 20 años en el mercado y tan solo un 6.98% tiene más de 21 años en el mercado.

Esto indica que la mayor parte de emprendedores han sabido gestionar eficientemente sus negocios, con el fin de permanecer por más tiempo en el mercado. La información obtenida indica que gran cantidad de MYPES que se han constituido con el pasar de los años han podido mantenerse en el mercado a pesar de los distintos cambios en la economía, por otro lado, las empresas que tienen una antigüedad menor buscan sobrevivir ante cambios más adversos, tratando de hacerle frente a su competencia posicionándose en la mente del consumidor.

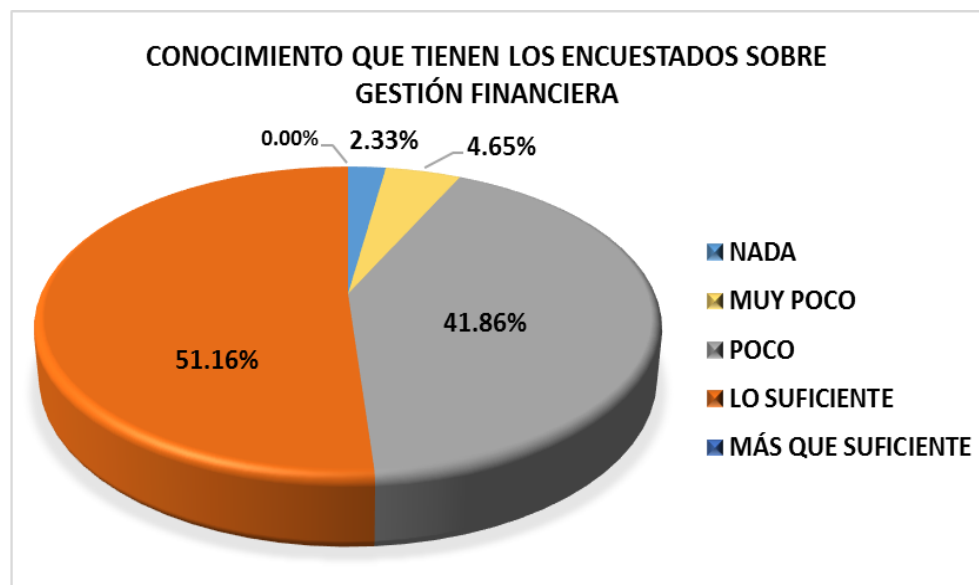
3. Aspectos de gestión financiera y desarrollo de las MYPES.

TABLA N° 06

CONOCIMIENTO QUE TIENEN LOS ENCUESTADOS SOBRE GESTIÓN FINANCIERA

CONOCIMIENTO SOBRE GESTIÓN FINANCIERA	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
NADA	1	2.33%
MUY POCO	2	4.65%
POCO	18	41.86%
LO SUFICIENTE	22	51.16%
MÁS QUE SUFICIENTE	0	0.00%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 06



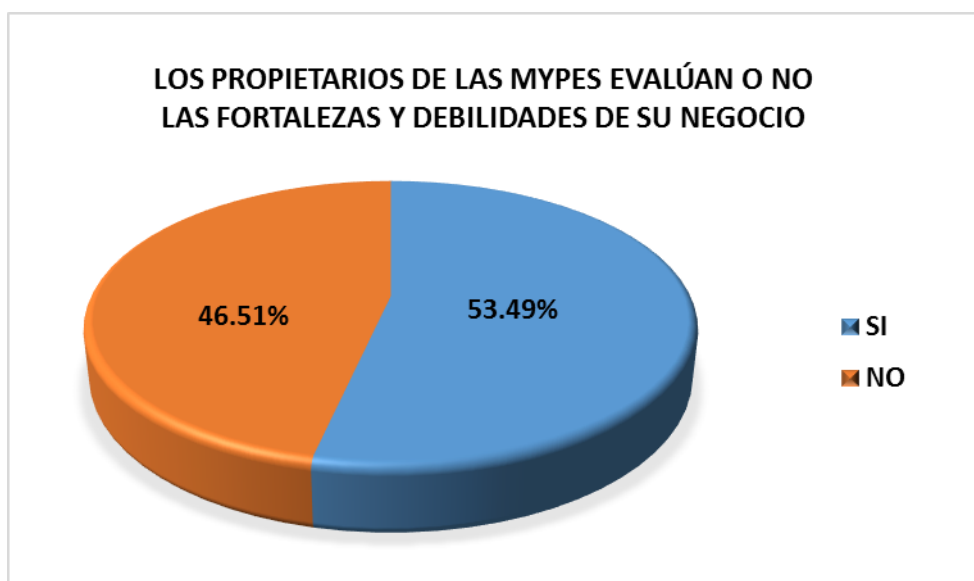
La gráfica nos muestra los conocimientos sobre Gestión Financiera que tienen los propietarios o representantes legales de las Mypes. El 51.16% de ellos considera que tienen los suficientes conocimientos sobre gestión financiera, un 41.86% considera que tienen poco conocimiento, un 4.65% considera que tienen muy poco y un 2.33% nada de conocimientos sobre gestión financiera. Podemos deducir que la mayoría de los

encuestados tiene los suficientes conocimientos para llevar una adecuada gestión financiera en su negocio, sin embargo un porcentaje no menos significativo no cuenta con los conocimientos suficientes para llevar a cabo una adecuada gestión financiera.

TABLA N° 7
LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES EVALÚAN O NO
LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE SU NEGOCIO

EVALÚAN FORTALEZAS Y DEBILIDADES	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	23	53.49%
NO	20	46.51%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 7



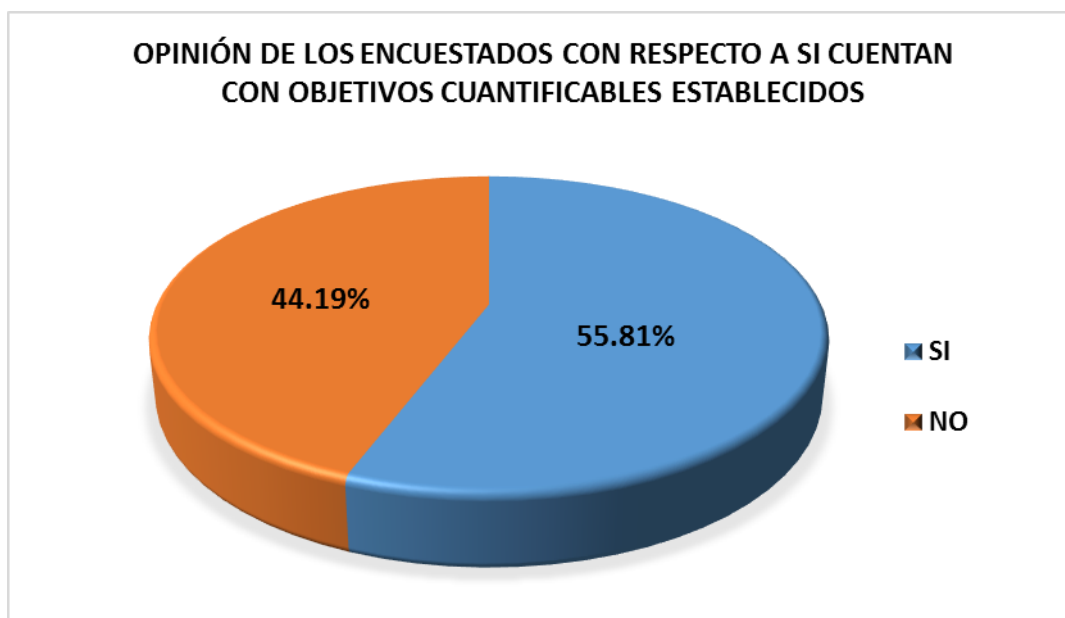
El 53.49% de los encuestados evalúa las fortalezas y debilidades de su negocio; mientras que el 46.51% no realiza dicha evaluación. Dentro de los factores que enmarcan las fortalezas destacan la exclusividad en los productos ofertados, la responsabilidad y ética en su negocio, el logro de sus metas y entre sus debilidades consideran la falta de

compromiso del personal, falta de capacitación al personal y deficiencias en la tecnología. Sin duda a medida que pasa el tiempo, se perfeccionan fortalezas, y surgen nuevas debilidades, obviamente el contexto histórico, político y económico influye en gran manera en el desarrollo de las Pymes.

TABLA N° 8
OPINIÓN DE LOS ENCUESTADOS CON RESPECTO A SI CUENTAN
CON OBJETIVOS CUANTIFICABLES ESTABLECIDOS

CUENTAN CON OBJETIVOS CUANTIFICABLES	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	24	55.81%
NO	19	44.19%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 8



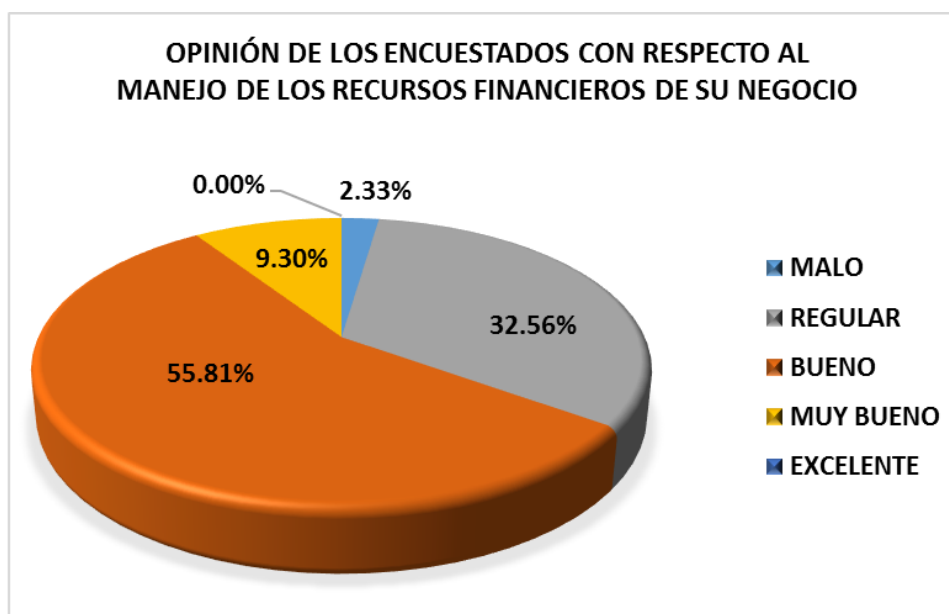
De la información obtenida, el 55.81% de los micro y pequeños empresarios cuenta con objetivos cuantificables establecidos y un 44.19% no tienen objetivos cuantificables establecidos. En su mayoría no especificaron montos exactos con respecto a los objetivos cuantificables, pero consideraron que los tenían.

TABLA N° 9

**OPINIÓN DE LOS ENCUESTADOS CON RESPECTO AL MANEJO
DE LOS RECURSOS FINANCIEROS DE SU NEGOCIO**

MANEJO DE RECURSOS FINANCIEROS	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
MALO	1	2.33%
REGULAR	14	32.56%
BUENO	24	55.81%
MUY BUENO	4	9.30%
EXCELENTE	0	0.00%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 9



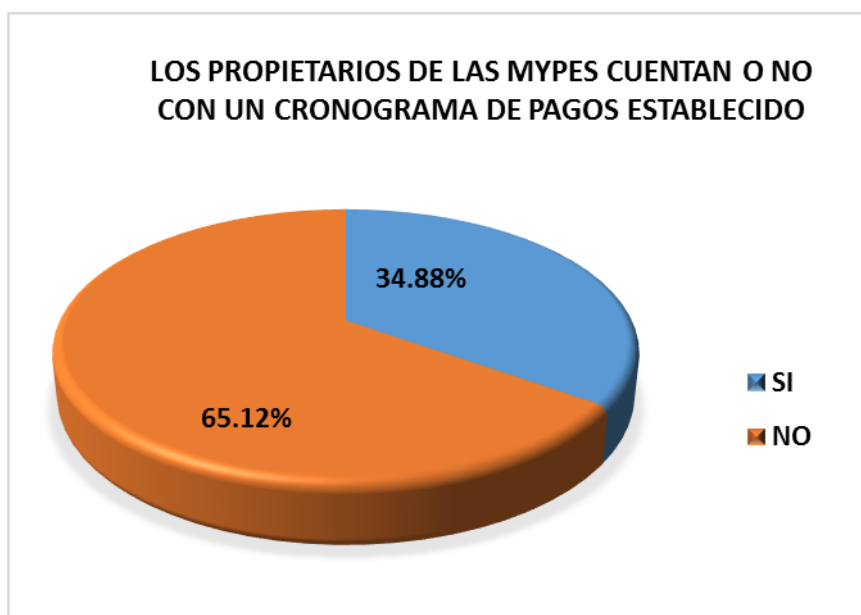
La mayoría de encuestados considera que el manejo de sus recursos es bueno o muy bueno (55.81% bueno y 9.30% muy bueno), mientras que un porcentaje menor considera que es regular o malo (32.56% regular y 2.33% malo).

TABLA N° 10

**LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES CUENTAN O NO
CON UN CRONOGRAMA DE PAGOS ESTABLECIDO**

CUENTAN CON UN CRONOGRAMA DE PAGOS	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	15	34.88%
NO	28	65.12%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 10



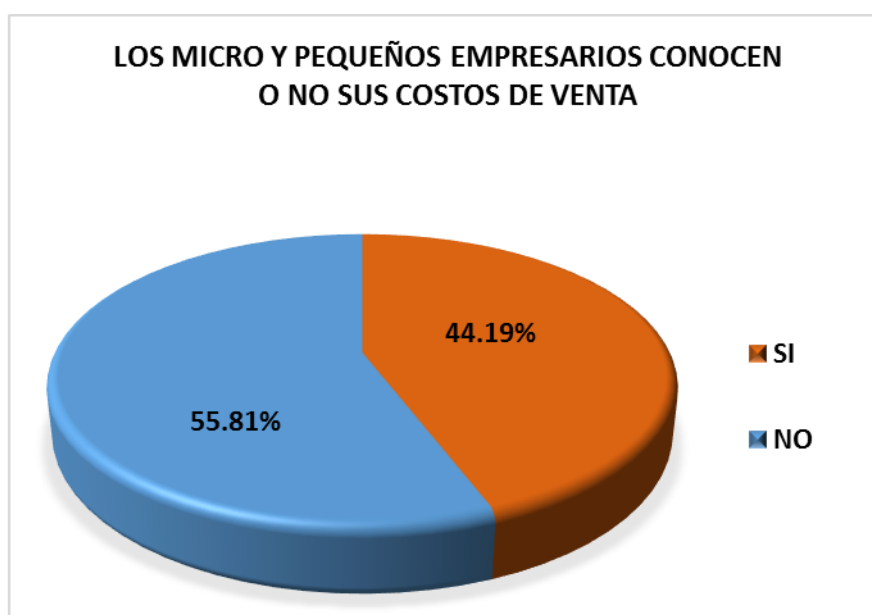
De la encuesta efectuada un 65.12% no cuenta con un cronograma de pagos establecido y un 34.88% si tiene un cronograma de pagos. Es muy importante llevar un cronograma de pagos; ya que permitirá organizar, ejecutar y monitorear todas las actividades o tareas relativas a las finanzas del negocio y contribuir al desarrollo del mismo.

TABLA N° 11

LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS CONOCEN O NO SUS COSTOS DE VENTA

CONOCEN SUS COSTOS DE VENTA	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	19	44.19%
NO	24	55.81%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 11



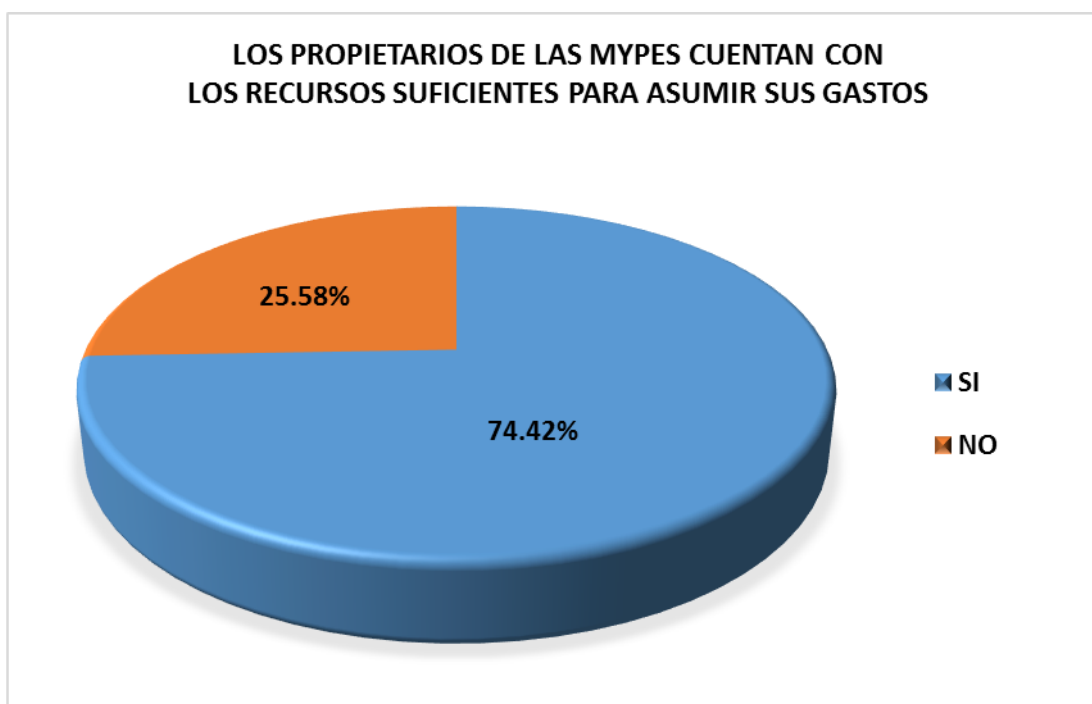
Del análisis gráfico se puede decir que el 55.81% de los encuestados no conocen sus costos de venta, para determinar sus precios de venta toman como referencia solamente el precio de compra, mientras que un 44.19% de los encuestados si conoce sus costos de venta y establecen el precio de venta de sus productos en función de ello.

TABLA N° 12

**OPINIÓN DE LOS ENCUESTADOS ACERCA DE SI CUENTAN CON
LOS RECURSOS SUFICIENTES PARA ASUMIR SUS GASTOS**

CUENTAN CON LOS RECURSOS SUFICIENTES PARA ASUMIR SUS GASTOS	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	32	74.42%
NO	11	25.58%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 12



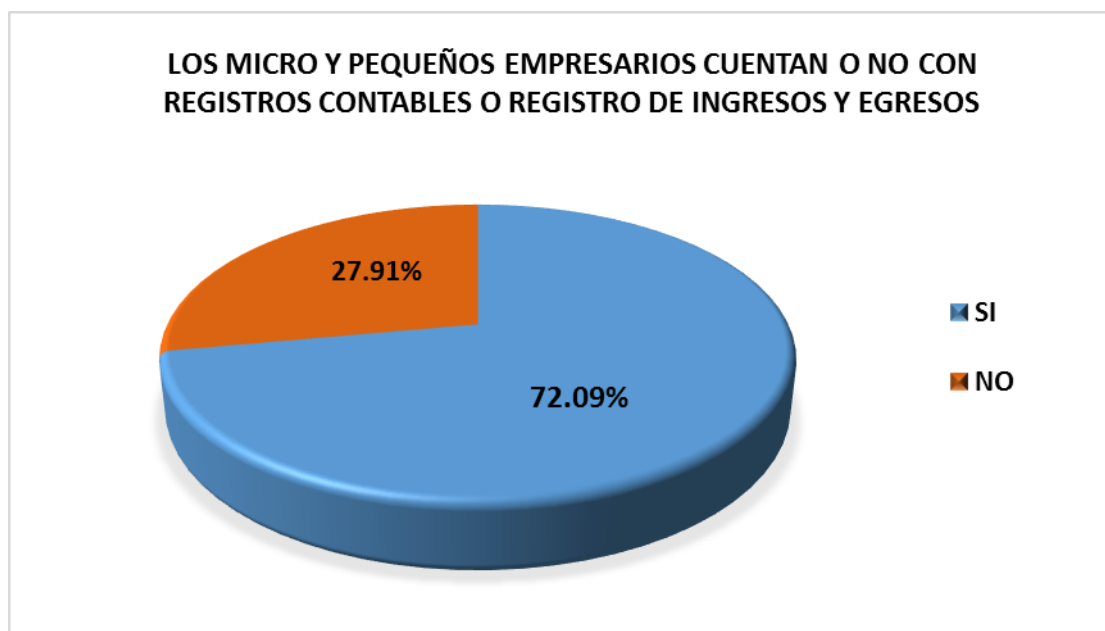
Según las cifras estadísticas un 74.42% de los encuestados, que representa a la mayoría, cuenta con los recursos suficientes para asumir sus gastos; mientras que un 25.58% no cuenta con los recursos suficientes.

TABLA N° 13

LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS CUENTAN O NO CON REGISTROS CONTABLES O REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS

CUENTAN CON REGISTROS CONTABLES	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	31	72.09%
NO	12	27.91%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 13



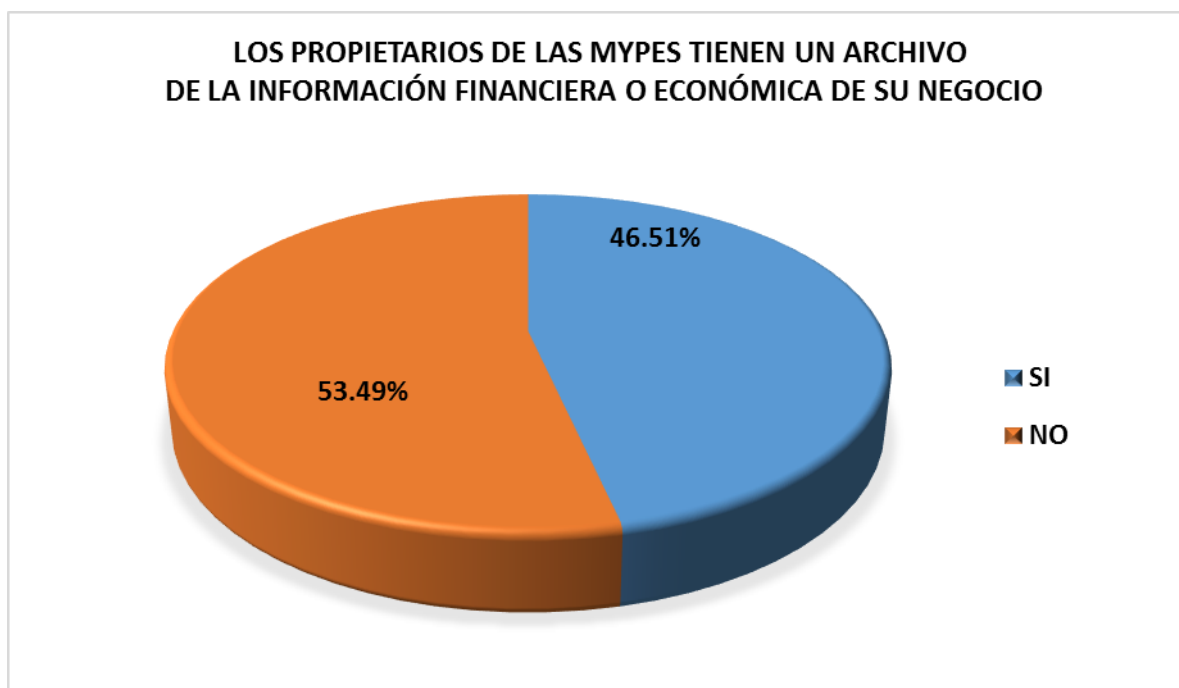
Como se detalla, el 72.09% de los encuestados si cuenta con registros contables o con un registro detallado de sus ingresos y egresos mientras que un 27.91% no cuenta con dicho registro.

TABLA N° 14

**LOS PROPIETARIOS DE LAS MYPES TIENEN UN ARCHIVO
DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA O ECONÓMICA DE SU NEGOCIO**

TIENEN ARCHIVO DE LA INFORMACION FINANCIERA	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	20	46.51%
NO	23	53.49%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 14



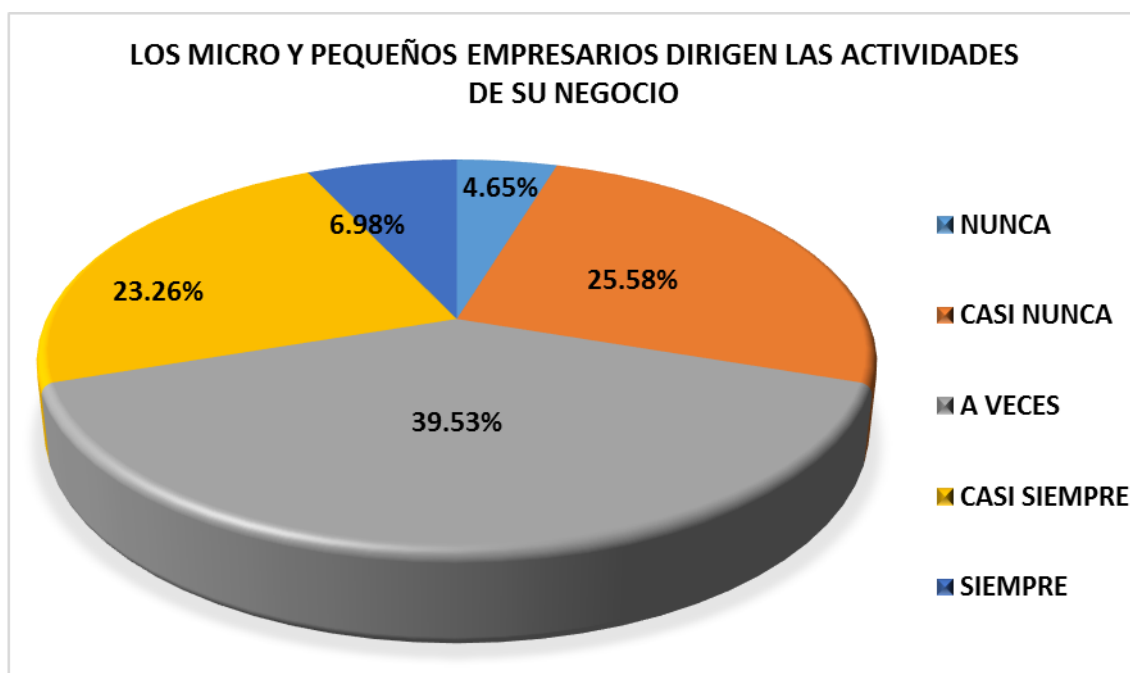
De los datos obtenidos, el 53.49% de los micro y pequeños empresarios no cuenta con un archivo; mientras que el 46.51% si cuenta con dicho archivo de la información financiera o económica de su negocio.

TABLA N° 15

LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS DIRIGEN LAS ACTIVIDADES DE SU NEGOCIO

DIRIGIR ACTIVIDADES DEL NEGOCIO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
NUNCA	2	4.65%
CASI NUNCA	11	25.58%
A VECES	17	39.53%
CASI SIEMPRE	10	23.26%
SIEMPRE	3	6.98%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 15



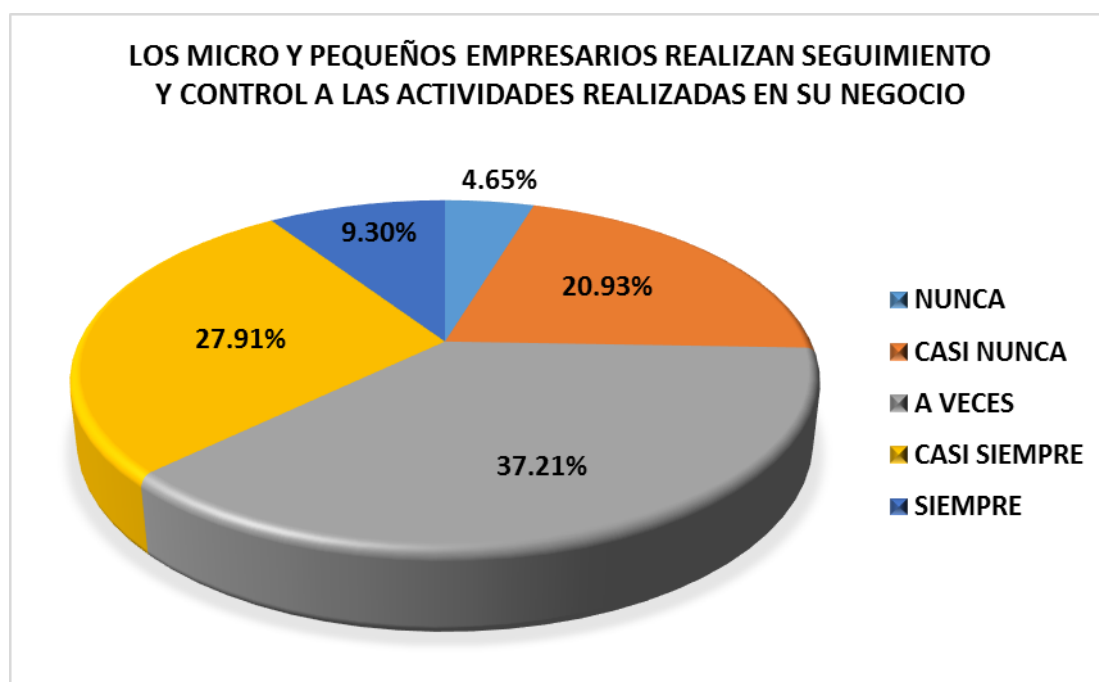
Un 6.98% de los encuestados siempre dirigen las actividades que se realizan en su negocio con la finalidad de alcanzar los objetivos de la empresa, un 23.26% casi siempre, un 39.53% a veces y un 25.58% casi nunca y un 4.65% nunca.

TABLA N° 16

OPINIÓN DE LOS ENCUESTADOS ACERCA DE SI REALIZAN SEGUIMIENTO Y CONTROL A LAS ACTIVIDADES REALIZADAS EN SU NEGOCIO

REALIZAN SEGUIMIENTO Y CONTROL	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
NUNCA	2	4.65%
CASI NUNCA	9	20.93%
A VECES	16	37.21%
CASI SIEMPRE	12	27.91%
SIEMPRE	4	9.30%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 16



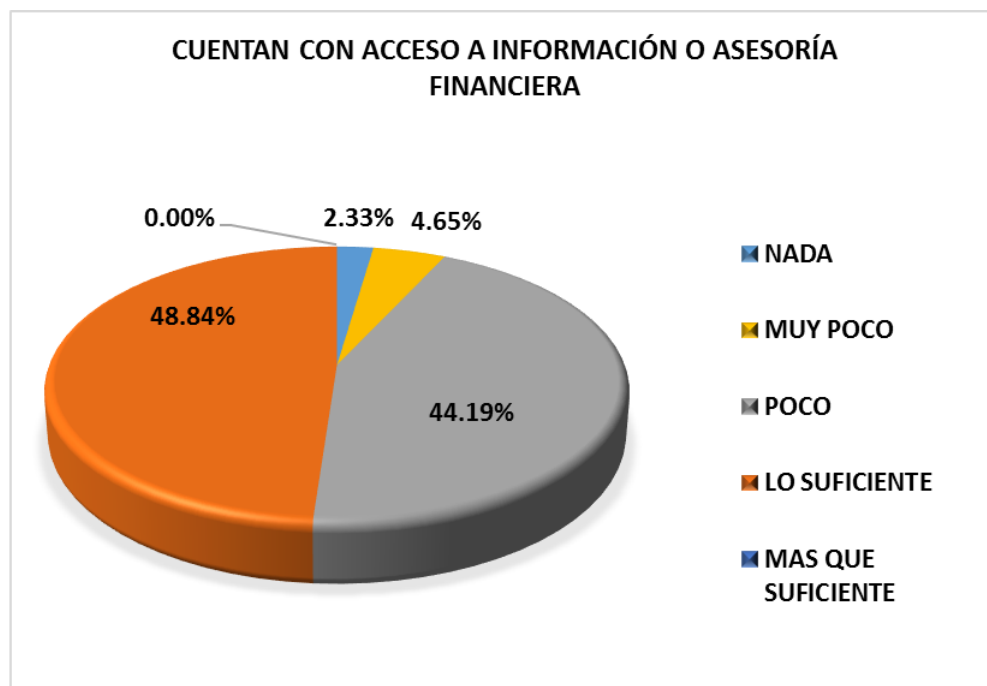
De la gráfica se describe, que el 9.30% de los micro y pequeños empresarios siempre realizan seguimiento y control a las actividades realizadas en su negocio, 27.91% casi siempre, el 37.21% de los encuestados lo realiza a veces, el 20.93% casi nunca realiza seguimiento y control de sus actividades y un 4.65% que nunca lo realiza.

TABLA N° 17

**CUENTAN CON ACCESO A
INFORMACIÓN O ASESORÍA FINANCIERA**

ACCESO A INFORMACIÓN O ASESORÍA FINANCIERA	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
NADA	1	2.33%
MUY POCO	2	4.65%
POCO	19	44.19%
LO SUFICIENTE	21	48.84%
MAS QUE SUFICIENTE	0	0.00%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 17



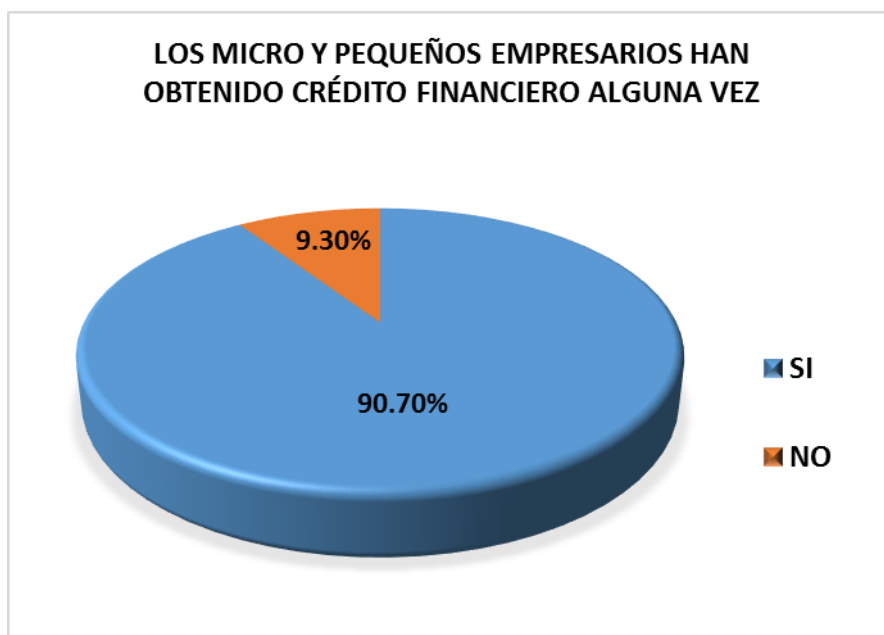
De la totalidad de encuestados un gran porcentaje que representa al 48.84% de los micro y pequeños empresarios considera que tiene acceso a información y asesoría financiera lo suficiente, lo cual está relacionado al nivel de interés del propietario en temas sobre gestión financiera. Un 44.19% poco, un 4.65% muy poco y un 2.33% nada. Algunos recibieron información básica en estos temas de instituciones financieras a las que recurrieron para financiarse.

TABLA N° 18

**LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS HAN OBTENIDO
CRÉDITO FINANCIERO ALGUNA VEZ**

HAN OBTENIDO CREDITO FINANCIERO ALGUNA VEZ	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	39	90.70%
NO	4	9.30%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 18



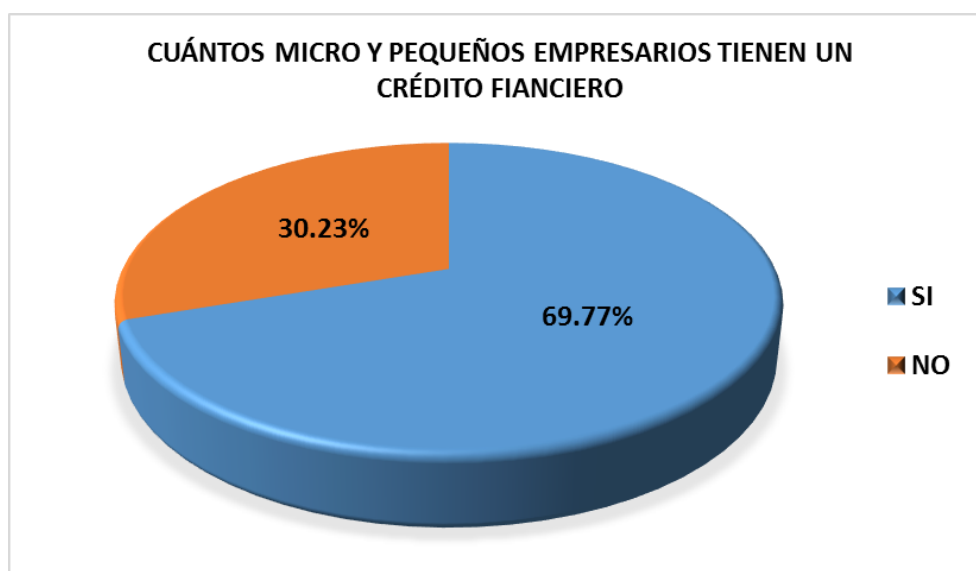
La mayoría de los micro y pequeños empresarios (90.70%) han obtenido crédito financiero alguna vez; además consideraron que pagaron a tiempo y les fue de mucha utilidad en su gestión financiera, mientras que un porcentaje menor que representa el 9.30% no han obtenido ningún crédito financiero.

TABLA N° 19

CUÁNTOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS TIENEN UN CRÉDITO FINANCIERO

TIENE CREDITO FINANCIERO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	30	69.77%
NO	13	30.23%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 19



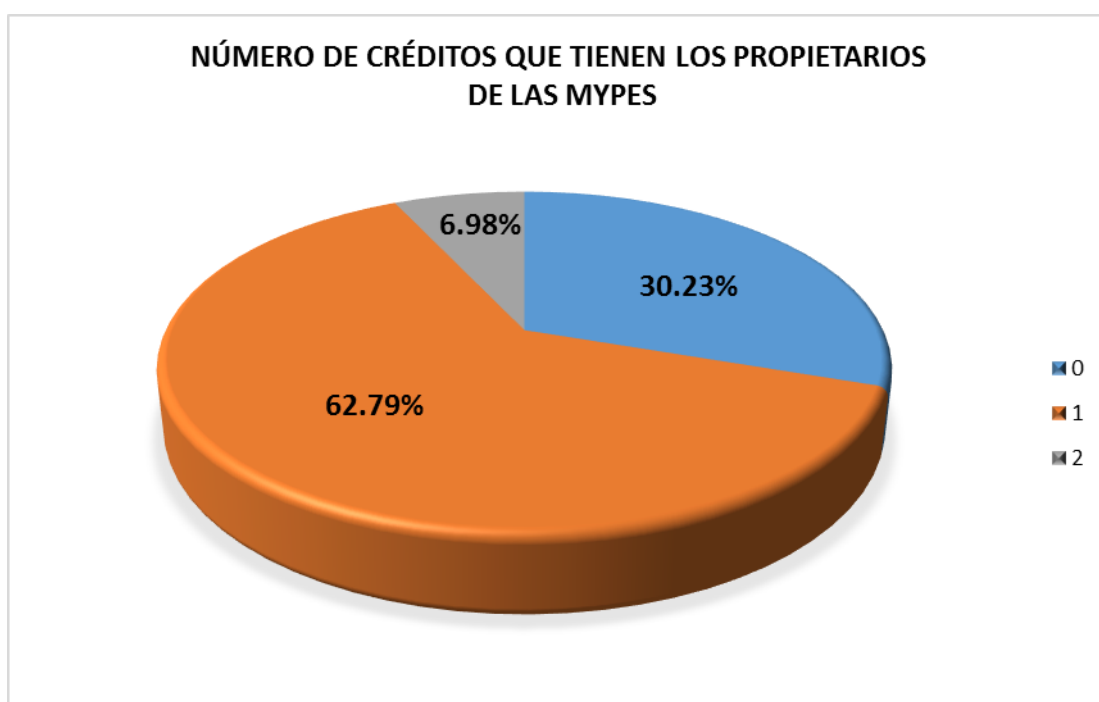
El 69.77% de los micro y pequeños empresarios cuenta con financiamiento crediticio mientras que el 30.23% no presenta ningún crédito financiero. La obtención de capital es de suma importancia para el apoyo en el logro de los objetivos de la empresa. Las fuentes de financiamiento pueden dividirse en internas y externas. Las primeras hacen alusión a los recursos generados como consecuencia de la operación de la empresa; las segundas corresponden a los recursos obtenidos a través de dos formas principalmente: permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos, y por medio de la obtención de créditos en el mercado financiero.

TABLA N° 20

NÚMERO DE CRÉDITOS QUE TIENEN LOS PROPIETARIOS DEL AS MYPES

N° DE CREDITOS	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
0	13	30.23%
1	27	62.79%
2	3	6.98%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 20



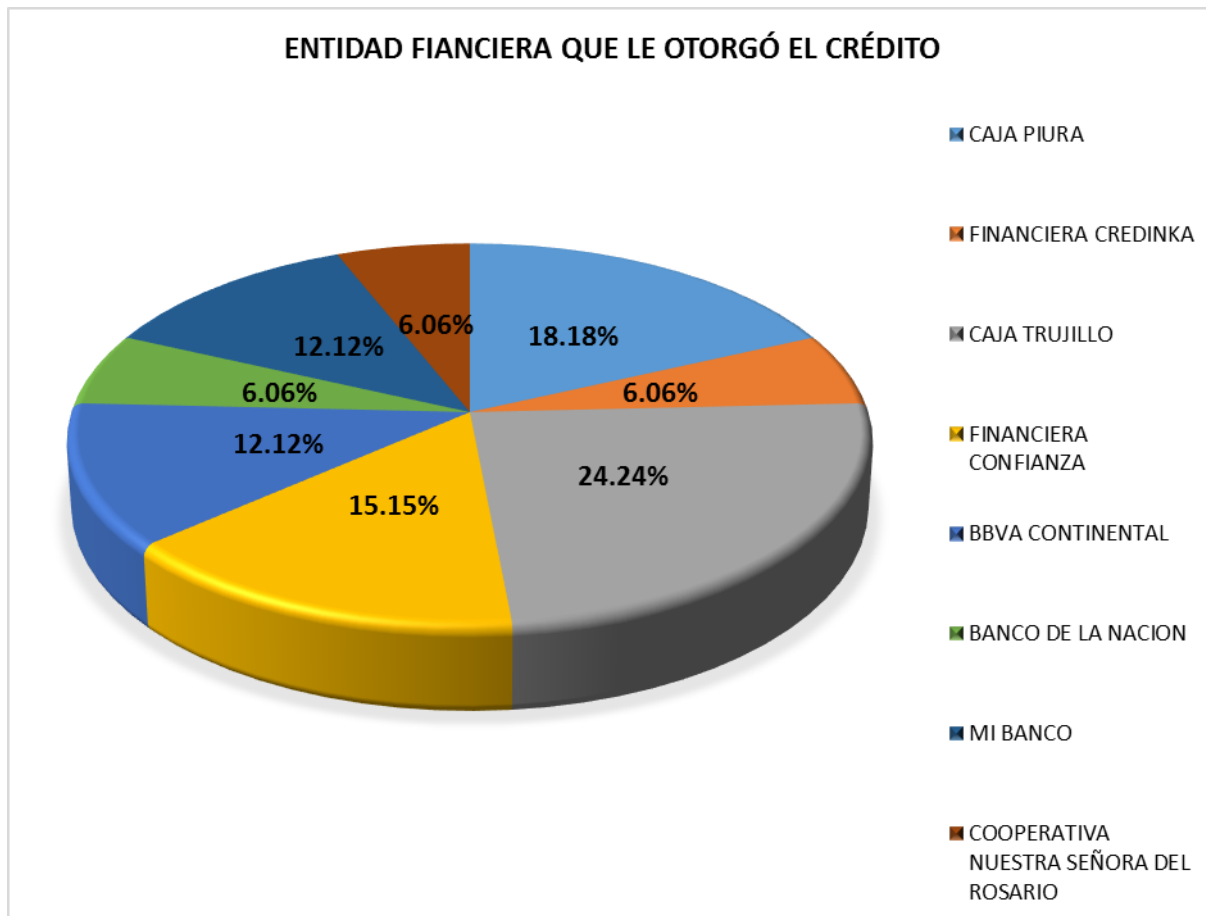
De la encuesta realizada a los micro y pequeños empresarios, el 62.79% tiene un crédito, el 30.23% no tiene ningún crédito, mientras que el 6.98% tiene dos créditos financieros.

TABLA N° 21

ENTIDAD FINANCIERA QUE OTORGÓ EL CRÉDITO

ENTIDAD	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
CAJA PIURA	6	18.18%
FINANCIERA CREDINKA	2	6.06%
CAJA TRUJILLO	8	24.24%
FINANCIERA CONFIANZA	5	15.15%
BBVA CONTINENTAL	4	12.12%
BANCO DE LA NACION	2	6.06%
MI BANCO	4	12.12%
COOPERATIVA NUESTRA SEÑORA DEL ROSARIO	2	6.06%
TOTAL	33	100%

GRÁFICA N° 21



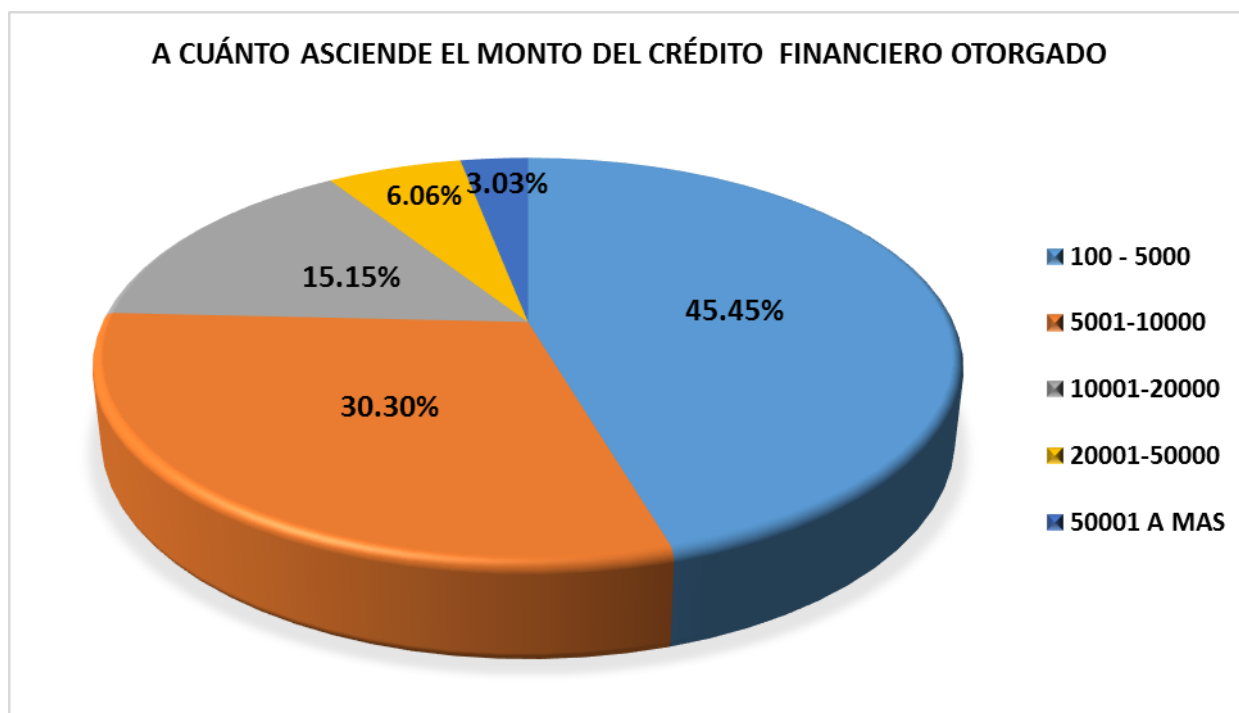
Cabe resaltar el porcentaje obtenido por las cajas de ahorro y crédito que son las fuentes de financiamiento a las que generalmente se recurre, el cual representa un 24.24% para la Caja Trujillo y un 18.18% para la Caja Piura. Las financieras también juegan un papel importante como entidades proveedoras de recursos financieros así tenemos a la Financiera Confianza con un 15.15% y la Financiera Credinka con un 6.06%. Los bancos y las cooperativas, también tienen protagonismo al proveer de estos recursos a estas pequeñas unidades económicas, tenemos al BBVA Continental con un 12,12% de los créditos otorgados, Mi Banco también con un 12.12% de los créditos, al banco de la nación con un 6.06% y la Cooperativa Nuestra señora del Rosario con un 6.06% de los créditos designados.

TABLA N° 22

A CUÁNTO ASCIENDE EL MONTO DEL CRÉDITO OTORGADO

MONTO DEL CRÉDITO EN SOLES	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
100 - 5000	15	45.45%
5001-10000	10	30.30%
10001-20000	5	15.15%
20001-50000	2	6.06%
50001 A MAS	1	3.03%
TOTAL	33	100.00%

GRÁFICA N° 22



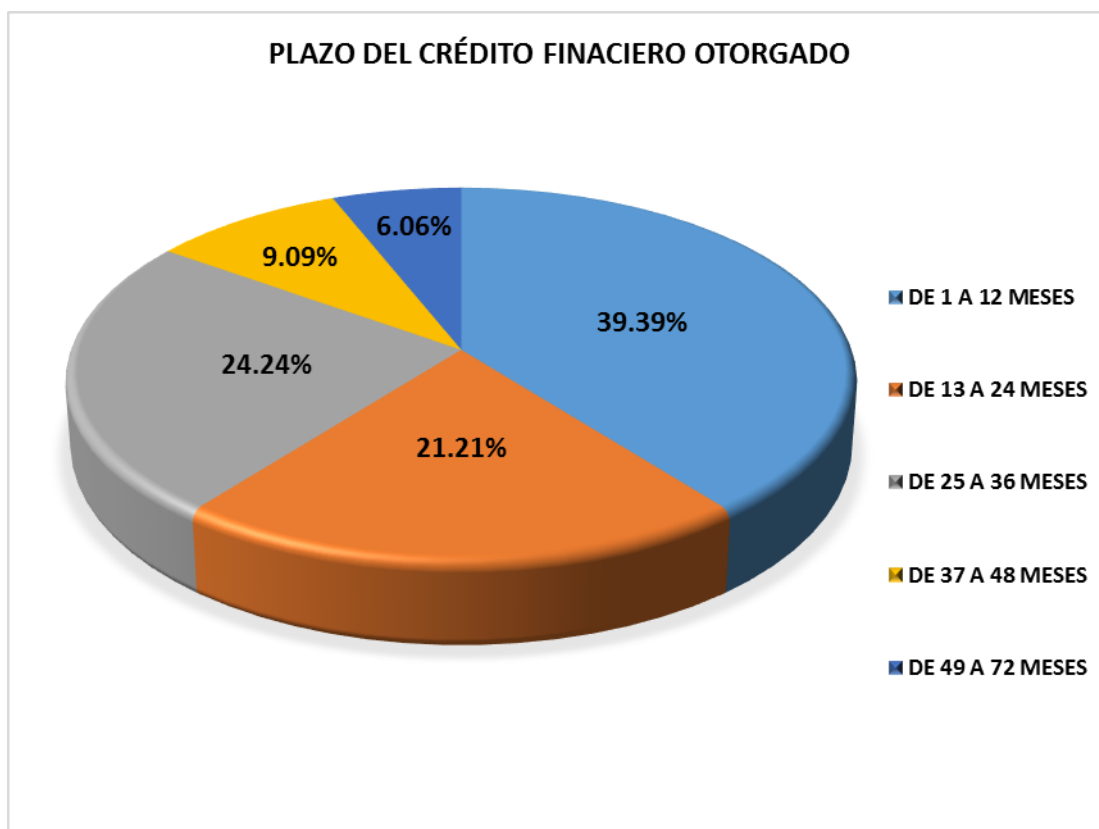
Según se aprecia en la gráfica el 45.45% de los créditos obtenidos por los micro y pequeños empresarios son de S/.100 a S/ 5000, el 30.30% de los créditos son de S/. 5001 a S/. 10000.00, el 15.15% de los créditos son de S/. 10001.00 a S/. 20000.00 y un porcentaje menor que representa al 6.06% y 3.03% tiene créditos con valores de S/. 20001.00 a S/. 50000.00 y de S/. 50001.00 a más respectivamente.

TABLA N° 23

PLAZO DEL CRÉDITO FINANCIERO OTORGADO

PLAZO DEL CRÉDITO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
DE 1 A 12 MESES	13	39.39%
DE 13 A 24 MESES	7	21.21%
DE 25 A 36 MESES	8	24.24%
DE 37 A 48 MESES	3	9.09%
DE 49 A 72 MESES	2	6.06%
TOTAL	33	100.00%

GRÁFICA N° 23



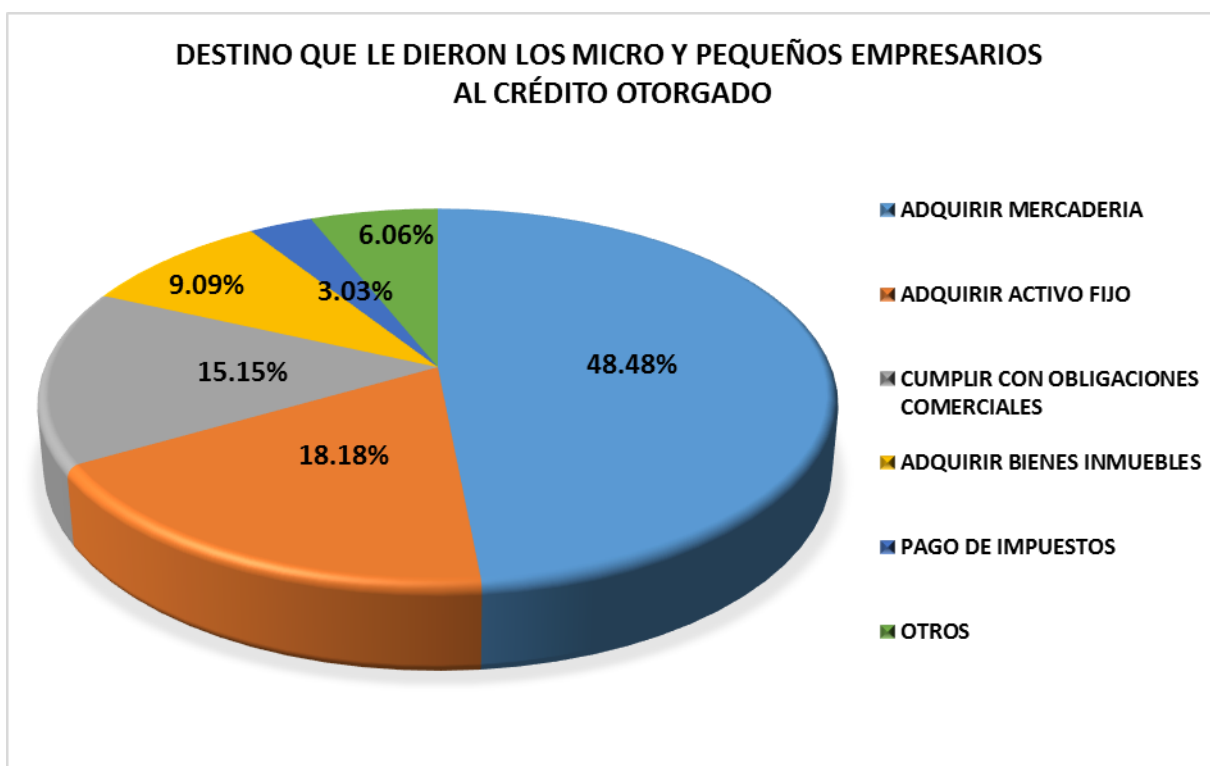
De la gráfica, el 39.39% de los créditos tienen un plazo de 1 a 12 meses, el 24.24% tiene un plazo de 25 a 36 meses, el 21.21% tiene un plazo de 13 a 14 meses, mientras que un porcentaje menor de 9.09% y 6.06% tiene un plazo de 37 a 48 meses y 49 a 72 meses respectivamente.

TABLA N° 24

**DESTINO QUE LE DIERON LOS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS
AL CRÉDITO OTORGADO**

DESTINO DEL CRÉDITO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
ADQUIRIR MERCADERIA	16	48.48%
ADQUIRIR ACTIVO FIJO	6	18.18%
CUMPLIR CON OBLIGACIONES COMERCIALES	5	15.15%
ADQUIRIR BIENES INMUEBLES	3	9.09%
PAGO DE IMPUESTOS	1	3.03%
OTROS	2	6.06%
TOTAL	33	100.00%

GRÁFICA N° 24



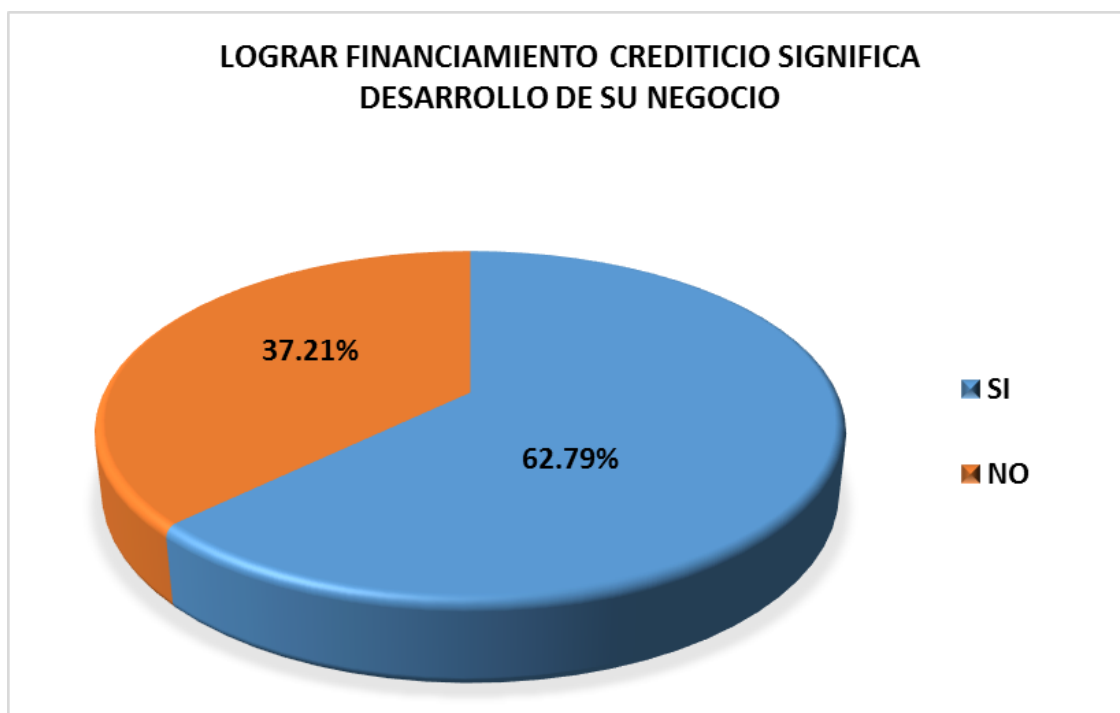
Por la naturaleza de este sector, la presente gráfica nos muestra que el financiamiento que generalmente buscan obtener los micro y pequeños empresarios está básicamente orientado a la obtención de mercadería lo cual se refleja en un 48.48%. Mientras que un 18.18% lo destina a adquirir activos fijos, un 15.15% para cumplir con obligaciones comerciales y el 9.09% lo emplea el financiamiento para adquirir bienes inmuebles. En una menor proporción porcentual que representa 6.06% lo emplea para otros fines y un 3.03% para el pago de impuestos.

TABLA N° 25

LOGRAR FINANCIAMIENTO CREDITICIO SIGNIFICA DESARROLLO DE SU NEGOCIO

LOGRAR FINANCIAMIENTO SIGNIFICA DESARROLLO DE SU NEGOCIO	PROPIETARIOS DE LAS MYPES	PORCENTAJE
SI	27	62.79%
NO	16	37.21%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 25



Nos damos cuenta por las respuestas obtenidas, que el 62.79% de los micro y pequeños empresarios encuestados, consideran que el obtener un financiamiento es lograr desarrollo para su negocio. Mientras que el 37.21% respondió que el financiamiento no logra desarrollo.

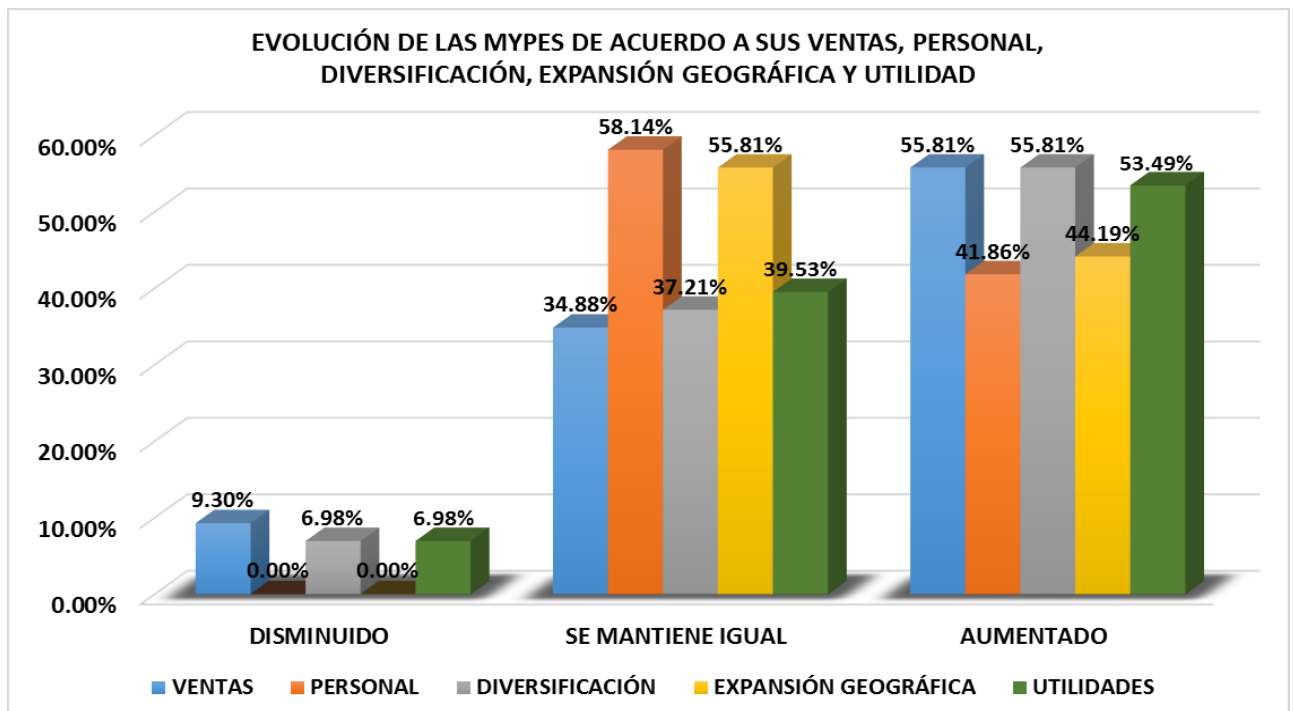
TABLA N° 26

**EVOLUCIÓN DE LAS MYPES DE ACUERDO A SUS VENTAS, PERSONAL,
N° DE CLIENTES, DIVERSIFICACIÓN Y EXPANSIÓN GEOGRÁFICA**

OPCIONES:	DISMINUIDO	SE MANTIENE IGUAL	AUMENTADO	TOTAL
VENTAS	4	15	24	43
PERSONAL	0	25	18	43
DIVERSIFICACIÓN	3	16	24	43
EXPANSIÓN GEOGRÁFICA	0	24	19	43
UTILIDADES	3	17	23	43

OPCIONES:	DISMINUIDO	SE MANTIENE IGUAL	AUMENTADO	TOTAL
VENTAS	9.30%	34.88%	55.81%	100.00%
PERSONAL	0.00%	58.14%	41.86%	100.00%
DIVERSIFICACIÓN	6.98%	37.21%	55.81%	100.00%
EXPANSIÓN GEOGRÁFICA	0.00%	55.81%	44.19%	100.00%
UTILIDADES	6.98%	39.53%	53.49%	100.00%

GRÁFICA N° 26



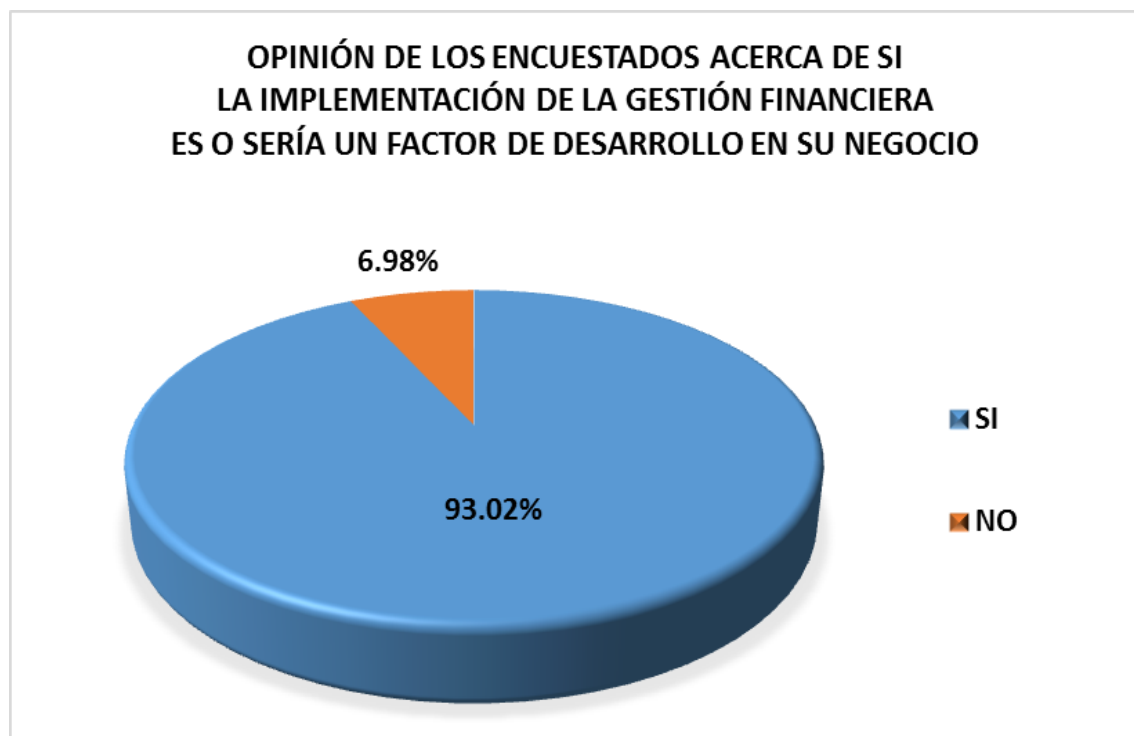
Como se aprecia en la gráfica la mayoría de los encuestados que representa un 55.81% ha logrado un incremento en sus ventas el periodo 2017, para el 34.88% sus ventas se mantienen igual y para el 9.30% ha disminuido. En cuanto a la diversificación de sus productos para el 55.81% ha aumentado mientras que para el 37.21% se mantiene igual y para el 6.98% ha disminuido su diversificación. En cuanto al personal para la mayoría de mypes se mantiene igual (58.14%) y para un 41.86% ha incrementado. Analizando la expansión geográfica se mantiene igual para un 55.81% de las mypes; mientras que para el 44.19% ha aumentado. Por otro lado, tenemos que el 53.49% han aumentado sus utilidades, para el 39.53% se mantiene igual, mientras que del 6.98% ha disminuido.

TABLA N° 27

OPINIÓN DE LOS ENCUESTADOS ACERCA DE SI LA IMPLEMENTACIÓN DE LA GESTIÓN FINANCIERA ES O SERÍA UN FACTOR DE DESARROLLO EN SU NEGOCIO

RESPUESTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	40	93.02%
NO	3	6.98%
TOTAL	43	100.00%

GRÁFICA N° 27



De los datos recabados, el 93.02% de los micro y pequeños empresarios consideran que la implementación de una gestión financiera en su negocio es o sería un factor de desarrollo, debido principalmente a que es necesaria, para que puedan competir en el mercado y realicen un mejor manejo de sus recursos financieros, así como también mejorar sus ingresos y egresos, para poder desarrollarse como empresas.

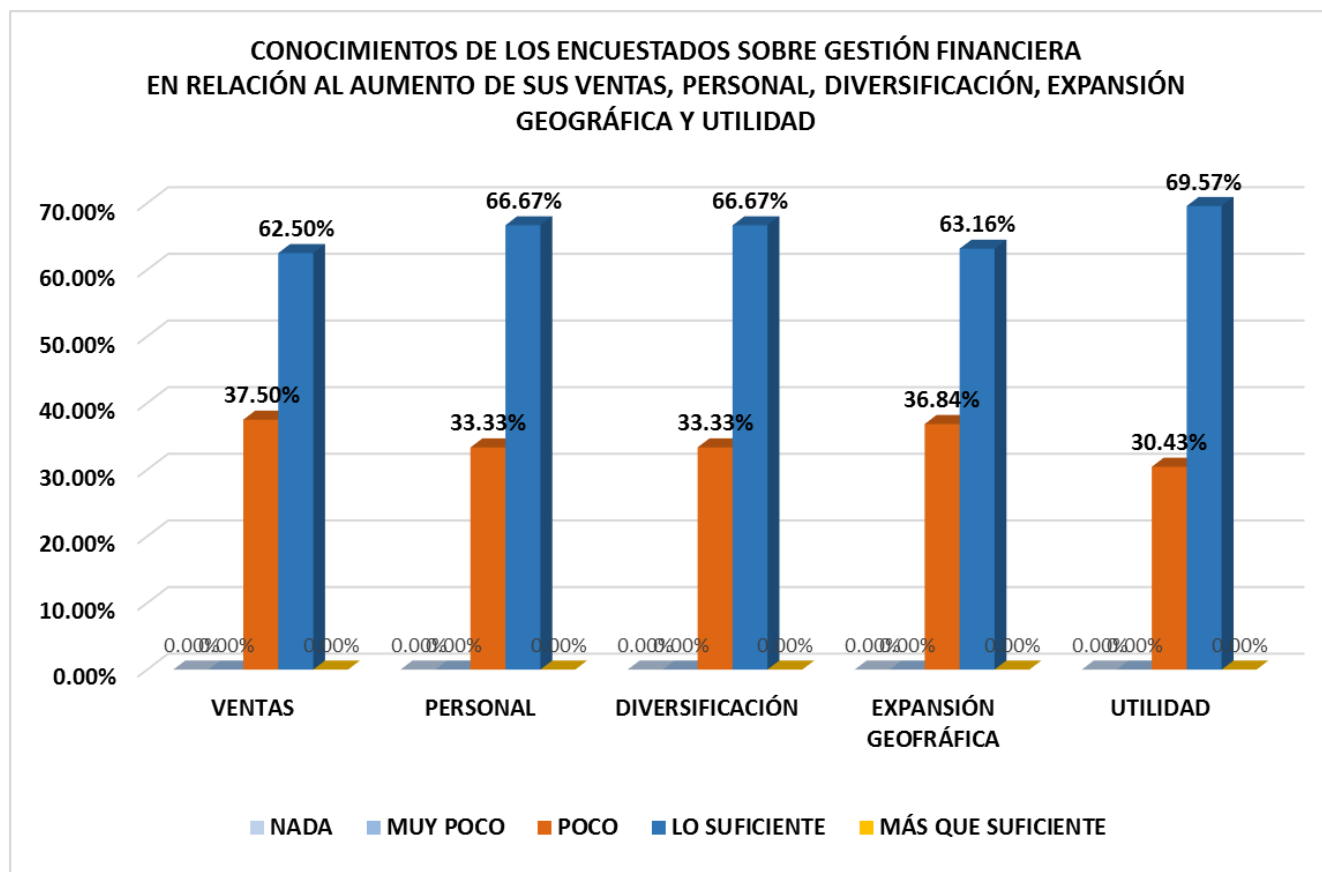
TABLA N° 28

**CONOCIMIENTOS DE LOS ENCUESTADOS SOBRE GESTIÓN FINANCIERA
EN RELACIÓN AL AUMENTO DE SUS VENTAS, PERSONAL, DIVERSIFICACIÓN,
EXPANSIÓN GEOGRÁFICA Y UTILIDAD**

RESPUESTAS	VENTAS	PERSONA L	DIVERSIFICACIÓ N	EXPANSIÓN GEOGRÁFIC A	UTILIDA D
NADA	0	0	0	0	0
MUY POCO	0	0	0	0	0
POCO	9	6	8	7	7
LO SUFICIENTE	15	12	16	12	16
MÁS QUE SUFICIENTE	0	0	0	0	0
TOTAL	24	18	24	19	23

RESPUESTAS	VENTAS	PERSONA L	DIVERSIFICACI ÓN	EXPANSIÓN GEOGRÁFIC A	UTILIDA D	Promedi o
NADA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
MUY POCO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
POCO	37.50%	33.33%	33.33%	36.84%	30.43%	34.29%
LO SUFICIENTE	62.50%	66.67%	66.67%	63.16%	69.57%	65.71%
MÁS QUE SUFICIENTE	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

GRÁFICA N° 28



Del total de micro y pequeños empresarios que tiene el suficiente conocimiento sobre gestión financiera, han logrado un aumento en los cuatro factores del desarrollo de una Mype siendo: 62.50% aumento en sus ventas, 66.67% en su personal y diversificación 66.67%, 63.16% en expansión geográfica y 69.57% en utilidades. Si determinamos el promedio de los datos obtenidos podemos decir que el 65.71% de los empresarios que tienen los suficientes conocimientos sobre gestión financiera han logrado un aumento en los factores de desarrollo de una Mype. Por otro lado, los que tienen poco conocimiento sobre gestión financiera han logrado un aumento del 34.29% en los factores de desarrollo de una Mype.

4.2. Discusión de Resultados.

Para determinar la influencia que tiene la Gestión Financiera en el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017, se llevó a cabo una serie de preguntas a los micro y pequeños empresarios del sector comercio de dicha ciudad. Analizamos los resultados en base a los objetivos específicos de la investigación.

- **Primer objetivo específico.** Para determinar si las MYPES de la ciudad de Bambamarca realizan una eficiente Gestión Financiera se tomó en cuenta los aportes dados por Córdoba, quien considera cuatro funciones básicas que debe tener en cuenta toda Mype, para una gestión financiera eficiente de su negocio, las cuales son: Planeación financiera, Organización, Dirección y Control, el cual define claramente sus objetivos, teniendo en cuenta sus efectos y adaptarlos convenientemente al objetivo y misión de la organización.

- ✓ La gráfica N°6 que nos muestra que el 51.16% de los propietarios o representantes legales de las Mypes considera que tienen los suficientes conocimientos sobre gestión financiera y un 41.86% considera que tiene poco conocimiento del tema. Los resultados reflejan la preocupación que tienen por contar con conocimientos en gestión financiera, pues están convencidos de la necesidad de adquirir conocimientos para poder dirigir sus negocios con acierto, porque consideran que la gestión es el soporte, es una excelente preparación para los negocios.

- ✓ De acuerdo con (Obert, R. 1995), la planeación financiera estratégica comprende las siguientes etapas: Evaluación, establecimiento de objetivos, determinación y selección de las estrategias financieras, implementación y control.
 - La gráfica N° 7 nos muestra que el 53.49% de los encuestados realiza una evaluación de las fortalezas y debilidades de su negocio, esta etapa de evaluación permitirá el establecimiento de objetivos.
 - La grafica N° 8 nos muestra que el 55.81 % de los encuestados cuentan con objetivos cuantificables establecidos. Los objetivos son los lineamientos corporativos bajo los cuales trabaja una empresa. Antes de determinar las estrategias es necesario definir todos los objetivos los cuales deberán ser viables y cuantificables.
- ✓ Del análisis de la encuesta realizada la mayoría de los micro y pequeños empresarios ha realizado un buen manejo de los recursos financieros de su negocio (55.81% buen manejo, 9.30% muy buen manejo) y el 32.56% un manejo regular. (ver. Graf. N° 9). Una adecuada organización hace posible un manejo eficiente de los recursos financieros de una mype, así como el proceso de seguimiento de la utilización del dinero.
 - De la totalidad de encuestados, el 34.88% cuenta con un cronograma de pagos establecido mientras que el 65.12% no cuenta condicho cronograma (ver Graf. N° 10); un cronograma de pagos es una manera muy eficiente de llevar control sobre las finanzas del negocio. Es importante que el administrador sepa a cuánto ascienden sus ingresos o

cómo se está comportando el flujo de caja con el que dispone, para determinar de qué manera puede pagar sus gastos. Llevar un cronograma de pagos es de suma importancia; ya que permitirá organizar, ejecutar y monitorear todas las actividades o tareas relativas a las finanzas del negocio y contribuir al desarrollo del mismo.

- Un porcentaje que representa el 44.19% de los micro y pequeños empresarios conoce sus costos de venta, mientras que el 55.81 no tiene conocimiento sobre los mismos (ver. Graf. N° 11); los costos de ventas deben ser consecuentes con el precio propuesto y la utilidad generada.
- Del total de los micro y pequeños empresarios el 74.42% cuentan con los recursos suficientes para asumir sus gastos (ver. Graf. N° 12). Una buena gestión financiera genera liquidez, contar con recursos suficientes es muy importante en caso de presentarse buenas oportunidades de negocio, pues permite aprovecharlas sin tener que endeudarse; así como también permite cubrir cualquier emergencia o gasto imprevisto.
- De los resultados obtenidos, un 72.09% (Ver. Graf. N° 13) lleva un registro contable o un registro de sus ingresos y egresos. La base fundamental para el establecimiento de estrategias financieras y para la posterior toma de decisiones es la información financiera, la cual proviene de los estados financieros de la compañía. El registro contable no es solo una obligación legal, ni algo que se realiza “porque no hay más opción”. Es el elemento más importante del negocio, que permite conocer la

realidad económica y financiera de la compañía. Gracias a ellas, puedes controlar tus ganancias, pérdidas, evolución, utilidad, etc.

- Del análisis de encuestas, podemos decir que el 46.51% cuenta con un archivo ordenado de información económica (ver. Graf. N° 14) mientras que el 53.49% no presentan ningún archivo. Ordenar y archivar la información económica permite garantizar la fiabilidad de la información existente. Claro está que esto no se cumple a cabalidad en empresas de menor tamaño debido a que la cantidad de personal con el que cuentan no es suficiente para desarrollar de forma interna la totalidad de los procesos.
- El 30.23% de lo micro y pequeños empresarios dirigen las actividades de su negocio siempre o casi siempre, el 39.53% lo hace a veces, mientras que el 30.23% nunca o casi nunca (ver Graf. N° 15). Toda empresa, negocio, organización o institución está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas.
- Según la encuesta realizada el 37.21% siempre o casi siempre realizan seguimiento y control a las actividades realizadas en su negocio y un 37.21% lo hace a veces, mientras que el 25.58 nunca o casi nunca (Ver. Graf. N° 16). El control de gestión permite tomar decisiones acertadas y oportunas, adoptar las medidas correctivas que correspondan y controlar la evolución en el tiempo de las principales variables y procesos. El control, como herramienta de gestión tiene lugar al ir convirtiendo en acción las estrategias de la unidad de negocio, ya que es el medio que

permite visualizar el desempeño logrado y retroalimentar el proceso de planificación.

La mayoría de los micro y pequeños empresarios realizan una eficiente gestión financiera; sin embargo, aún existe un porcentaje de ellos que tiene deficiencias en cuanto a la planeación financiera, organización, dirección y control de sus negocios.

- **Segundo objetivo específico.** Determinar si los empresarios de las MYPES de la ciudad de Bambamarca tienen acceso a financiamiento y asesoría financiera es otro de los objetivos de esta investigación. De acuerdo con Miranda (2005) las fuentes de financiamiento pueden dividirse en internas y externas. Las primeras hacen alusión a los recursos generados como consecuencia de la operación de la empresa; las segundas corresponden a los recursos obtenidos a través de dos formas principalmente: permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos, y por medio de la obtención de créditos en el mercado financiero.
- ✓ Un gran porcentaje que representa al 69.77% de los micro empresarios tienen financiamiento crediticio a momento de realizar la encuesta (ver Graf. N° 19). Tal como afirma Vera (2010), la gestión financiera se encarga de la obtención de capital para facilitar la operación de las demás áreas funcionales y la asignación de actividades de inversión que apoyen el logro de los objetivos del plan estratégico en el mediano y largo plazo. Este financiamiento que generalmente logran obtener los micro y pequeños empresarios de este sector, está básicamente orientado a la obtención de mercadería lo cual se refleja en un 48.48%. Mientras que un 18.18% lo destina a adquirir activos fijos, un 15.15% para cumplir con obligaciones

comerciales y el 9.09% emplea el financiamiento para adquirir bienes inmuebles (ver Graf. N° 24).

- ✓ El 62.79% de los micro y pequeños empresarios consideran que el obtener financiamiento es lograr desarrollo para su negocio, porque les va a permitir invertir, tener mayor liquidez, aumentar las ventas, aprovechar oportunidades de mercado, etc. Mientras que el 37.21% respondió que el financiamiento no logra el desarrollo, debido a que, generalmente; este se utiliza para cumplir con obligaciones comerciales o solucionar problemas inmediatos (ver. Graf. N° 25).
- ✓ Por otro lado, la Gráfica N°17 resalta que el 48.84% de los micro y pequeños empresarios tiene acceso a la información o asesoría financiera lo suficiente, un 44.19% tiene poco acceso y un 6.98% muy poco o nada. Algunos recibieron información básica en estos temas de instituciones financieras a las que recurrieron para financiarse. El acceso a créditos financieros y a la información necesaria, permite un crecimiento empresarial sostenido.
- **Tercer objetivo específico.** Es de suma importancia analizar los factores de desarrollo de las Mypes de la ciudad de Bambamarca, para lo cual se tomará en cuenta la aportación de Aguilera & Virgen (2014), quienes afirman que la empresa no es una realidad estática, sino que evoluciona de forma permanente, como resultado de cambios en la oferta y demanda de productos y mercados atendidos, la distribución geográfica de sus actividades e, incluso, el tipo de actividades que realiza por sí misma. Por tanto, identifica cinco factores claves en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas: Ventas, personal, diversificación, expansión geográfica y utilidades.

- ✓ Del total de micro y pequeños empresarios encuestados un 55.81% ha incrementado sus ventas, mientras que para el 34.88% se mantiene igual, los ingresos del pequeño negocio provienen de sus ventas, las ventas son vitales, no sólo en la economía actual sino en todo momento, en el pasado y en el futuro, ya que el éxito de un negocio está relacionado a sus ventas. El 41.86% ha tenido un incremento en su personal y para el 58.14% se mantiene igual, el incremento de personal es otro de los factores de desarrollo y se da debido a las necesidades operativas del negocio. El 55.81% ha aumentado su diversificación ya sea incorporando nuevos productos, relacionados con el giro del negocio o incorporando nuevos productos no relacionados con el producto principal, tanto para clientes actuales como para clientes futuros y para el 37.21% se mantiene igual. El 44.19% ha logrado un aumento en su expansión geográfica, que significa llevar la oferta de productos de la organización, bienes o servicio, a nuevas áreas geográficas, sea dentro de una misma región, país u otros países (Mintzberg, 1992) y para el 55.81% se mantiene igual. Además, tenemos, al 53.49% que ha logrado un incremento en sus utilidades, estas utilidades son la conclusión de una gestión financiera eficiente, una planeación integral de costos y gastos con el fin de obtener solvencia económica, pues la obtención de utilidad es un requisito necesario para el desarrollo de la empresa y para el 39.53% se mantiene igual (Ver. Graf. N° 26).
- ✓ Analizando el estudio de campo realizado podemos decir que de los encuestados que tienen el suficiente conocimiento sobre gestión financiera, 62.50% de ellos han logrado un aumento en sus ventas; el 66.67% ha logrado un aumento en su personal, así como también en su diversificación u oferta de productos; el 63.16% ha ampliado su expansión geográfica y el 69.57% ha logrado un aumento en su

utilidad. Si determinamos el promedio de los datos obtenidos podemos decir que el 65.71% de los empresarios que tienen los suficientes conocimientos sobre gestión financiera han logrado un aumento en los factores de desarrollo de una Mype. Así como también los que tienen poco conocimiento sobre gestión financiera han logrado un aumento del 34.29% en los factores de desarrollo de una Mype. (Ver. Graf. N° 28). Los micro y pequeños empresarios con los suficientes conocimientos sobre gestión financiera y con las herramientas necesarias, puestas en práctica en su ámbito laboral han logrado el aumento de los cinco factores de desarrollo anunciados por Aguilera & Virgen (2014), conllevando así al éxito de sus negocios.

- ✓ Del análisis de la encuesta realizada el 93.02% de los micro y pequeños empresarios consideran que la implementación de una gestión financiera en su negocio es o sería un factor de desarrollo, debido principalmente a que es necesaria, para que puedan competir en el mercado y realicen un mejor manejo de sus recursos financieros, así como también mejorar sus ingresos y egresos, para lograr el desarrollo de su negocio (ver Graf. N° 27).

Tras el análisis de resultados se determina que la Gestión Financiera tiene una influencia positiva en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Bambamarca en el periodo 2017, aceptando de esta manera la hipótesis.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.

- Se comprueba la hipótesis de que la Gestión financiera tiene una influencia positiva del 65.71% en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas en el sector comercio de la ciudad de Bambamarca periodo 2017; se ha llegado a esta conclusión tras haber evaluado tanto las dimensiones de la Gestión financiera, como las dimensiones de desarrollo de las micro y pequeñas empresas. La gestión financiera es el motor que mueve los negocios y en la que se basa una fuente inagotable de ideas. Además, se debe tener en cuenta que el principal recurso con que disponen las micro y pequeñas empresas es el recurso humano. La encuesta muestra que los micro y pequeños empresarios en su esfuerzo por lograr el desarrollo de sus negocios, tienen acciones encaminadas a una eficiente gestión financiera. Y este esfuerzo se ve reflejado en el incremento de los indicadores de desarrollo de una Mype, tales como incremento de ventas, utilidad y diversificación de productos.

- La mayoría de los micro y pequeños empresarios con previos conocimientos en gestión financiera, realizan una adecuada administración de sus recursos y han logrado el desarrollo de su negocio; sin embargo, un porcentaje menor al 50% de ellos no cuentan con conocimientos adecuados o tienen deficiencias prácticas en cuanto a identificar sus objetivos, fortalezas y debilidades. Además, no realizan un registro contable adecuado de sus ingresos y egresos, no realizan un adecuado seguimiento y control a sus actividades y no se adaptan a las necesidades reales que tienen. Según lo observado el hecho que no cuenten con dichos conocimientos no significa que no quieran adquirirlos, están convencidos que es necesario, aunque algo

faltos de experiencia en cuanto a habilidades de gestión financiera, tienen sus propios métodos y una predisposición innata a gestionar. También se presenta deficiencias en más del 50% de los micro y pequeños empresarios en cuando al conocimiento de sus costos de venta, al establecimiento de un cronograma de pagos, así como tampoco presentan un archivo ordenado de la información económica y financiera de su negocio.

- La mayoría de los micro y pequeños empresarios cuenta con un crédito financiero. El acceso al financiamiento del sistema financiero permite a las MYPE tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.
- Por un lado, tenemos al 48.84% los micro y pequeños empresarios que si tienen información y acceso a una asesoría financiera en este sector (ver. Graf. N° 17). Entonces, podemos aseverar que estas micro y pequeñas empresas ya contarían con recursos para el logro de una eficiente gestión financiera, su situación empresarial habría mejorado y sobre todo habrían comprendido que, para mejorar su gestión, es necesario contar con el apoyo de expertos que contribuyan con sus servicios para lograr mejores resultados para sus negocios.
- Por otro lado, tenemos al 51.16% de los micro y pequeños empresarios que presenta poca o escasa información y limitado acceso a una asesoría financiera en este sector. El micro y pequeño empresario no cuenta con este tipo de servicio y su gestión la realizan básicamente esperando los sucesos del día: esta situación podría cambiar en caso que tuvieran acceso a los conocimientos necesarios, pues les sería de gran utilidad para su gestión financiera.

- Los factores que influyen en el desarrollo de las Mypes son: Las ventas, personal, diversificación, expansión geográfica y utilidades. La mayoría de las Mypes ha incrementado su nivel de ventas, diversificación y utilidades, pero en cuanto a personal y expansión geográfica se mantiene igual. Por otro lado, la mayoría de los micro y pequeños empresarios que presentan el suficiente conocimiento sobre gestión financiera y realizan acciones prácticas han logrado un aumento en los cinco factores del desarrollo de una Mype.

5.2. Recomendaciones.

- Reforzar el nivel de conocimientos de los micro y pequeños empresarios sobre gestión financiera con la finalidad de lograr el desarrollo de sus Mypes. Se recomienda a los micro y pequeños empresarios involucrarse más en temas relacionados a su negocio para tener mayor posibilidad de éxito empresarial.
- Se recomienda a los micro y pequeños empresarios del sector comercio, identificar sus objetivos, fortalezas y debilidades con la finalidad de establecer objetivos y metas claras para su negocio, con adecuadas técnicas y procedimientos que conlleven a lograr dichos objetivos para que sus finanzas mantengan un equilibrio financiero en base a la gestión que realizan.
- Se recomienda llevar un registro contable, ya que es el elemento más importante del negocio, que permite conocer la realidad económica y financiera. Gracias a ello, se puede controlar las ganancias, pérdidas, evolución, utilidades, etc.; así como también llevar un adecuado archivo de la información financiera y económica de su negocio.

- Se recomienda establecer un cronograma de pagos, que le permita a los micro y pequeños empresarios cumplir con sus obligaciones tanto con sus proveedores como con las entidades financieras; así mismo realizar seguimiento a la cobranza de los créditos otorgados a sus clientes.
- Se recomienda realizar un adecuado seguimiento y control de sus actividades, ya que le permite a los micro y pequeños empresarios tomar decisiones acertadas y oportunas, adoptar las medidas correctivas que correspondan y controlar la evolución en el tiempo de las principales variables y procesos; con la finalidad de lograr los objetivos establecidos.
- Se recomienda a los micro y pequeños empresarios que trabajen con asesoramiento permanente, lógicamente sobre la base de la necesidad y la posibilidad de cubrir costos, o recurrir a capacitaciones para mejorar así la gestión financiera de su negocio, para que el resultado de esta sobrepase las expectativas empresariales.
- Existe la necesidad de un apoyo en cuanto a información y asesoría financiera a través de una capacitación. Por lo que se recomienda a las instituciones relacionadas a este sector, en la promoción y desarrollo de las mismas, que las diferentes actividades de capacitación estén orientadas a la gestión financiera de su Mypes, con el objetivo de lograr el desarrollo de sus negocios. Aquí juegan un papel relevante las universidades, a través de sus programas de proyección social, los gobiernos a través de sus consejos regionales de las Mypes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✓ Aguilera, A & Virgen, V (2014). Principales indicadores de desarrollo empresarial en las pequeñas y medianas empresas: Revista internacional administración y finanzas. Colombia.
- ✓ Arazi & Baralla (2012). La situación de las Pymes en América Latina. Edición N°114.
- ✓ Brealey, R. & S. Myers, (1994) Fundamento de Financiación Empresarial. Tercera Parte, cuarta edición, México.
- ✓ Banco central de reserva del Perú. El acceso al crédito a la micro y pequeña empresa <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/ConcursoEscolar/2009/Concurso-Escolar-2009-Material-3.pdf>.
- ✓ Brealey, R. & Myers, S. (2005). Principios de Finanzas Corporativas. México. McGraw-Hill.
- ✓ Brigham, E. & y Houston, J. (2006). Fundamentos de Administración Financiera. México. Thomson Learning.
- ✓ Burbano, J. (2005). Presupuestos, Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Colombia.
- ✓ Castillo Heredia, Gustavo (2005) Tesis: "Perú: Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial, en el marco de la economía social de mercado". Presentada para optar el Grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal.

- ✓ Chiavenato, I. (1993). Iniciación a la Organización y Técnica Comercial. New York. McGraw-Hill.
- ✓ Córdoba, M. (2012). Gestión Financiera. Colombia: Eco Ediciones.
- ✓ Correa, J., Ramírez, L. & Castaño, C. (2009). Modelo de gestión financiera integral para MYPES en Colombia.
- ✓ D. Luis Navarrete Mora y D. José E. Moratalla Molina (2008). Gestión Financiera.
- ✓ Decreto Supremo N° 007-2008-TR, modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.
- ✓ Decreto Supremo N°013-2013 modificado por el Artículo 11° de la Ley N° 30056.
- ✓ Díaz Bertha y Carlos, Jungbluth (1999) Calidad total en la empresa peruana. Lima. Fondo de Desarrollo Editorial de la universidad de Lima.
- ✓ Diccionario de Marketing. (1999). España: Cultural S.A.
- ✓ DISEL: Dirección de Investigación Socio Económico Laboral, 2016.
- ✓ Flores. S. Jaime (2008). Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima. CECOF Asesores.
- ✓ Galeano Olivera, V. 2011. Las estrategias financieras como herramienta en la toma de decisiones. Paraguay.
- ✓ García & Bedoya (2010). La Importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. España.
- ✓ García, J. & Casanueva, C. (2001). Prácticas de la Gestión Empresarial. New York.

- ✓ Gitman. Lawrence. J. (2007) Principios de administración financiera. México DF. Editorial Harper & Row.

- ✓ Gonzales Luquillas, Jasmine (2014), en su trabajo titulado “Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes en el Marco de la Ley N° 24015 en el distrito de la Victoria – Lima”, Tesis para optar el título profesional de Contador Público.

- ✓ González Pascual, J. (2001): Análisis de la empresa a través de su información económico-financiera, Ed. Pirámide, Madrid.

- ✓ Instituto de Formación Bancaria. (2012). Separata de Sistema Financiero y sus principales productos y servicios. Perú, Chiclayo.
http://s3139b353a45d038b.jimcontent.com/download/version/1430355388/module/10707566960/name/Separata_Sistema_Financiero_y_sus_principales_Productos_y_Servicios_2011-2.pdf.

- ✓ Hal B.& Royce A. (1982). Administración de Empresas Pequeñas y Medianas. México.

- ✓ Huerta, F. (2013). Las Mype y Micro finanzas en el Perú (II). Trujillo: Instituto de Economía y Empresa.

- ✓ Koontz / O'Donnell (2004) Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México. Litográfica Ingramex S.A.

- ✓ López, C. (2009). Planeación Financiera en Mypes de Industrias en Crecimiento. México.

- ✓ Mendoza Torres, Ana María (2005) Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para optar el Grado de

Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

- ✓ MINTRA (2003). Ley n° 28015-Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeñas Empresas.

http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

- ✓ Mintzberg, Henry y James B. Quinn, (1992). The Strategy Process: Concepts and Contexts. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall. Cap. 4: Strategy Analysis, Generic Strategies.

- ✓ Miranda, J. (2005). Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación Financiera-económica-social-ambiental. MMEditores.

- ✓ Morris, Daniel & Brandon, Joel (1994). Reingeniería. Bogotá. Editorial McGraw Hill

- ✓ Municipalidad Distrital de Bambamarca – Área de desarrollo económico. 2017.

- ✓ Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. Revista Venezolana de Gerencia (RVG).

- ✓ Obert, R. (1995). Las Previsiones en la Empresa, Planeación Financiera y Presupuestos Ediciones Alfaomega Marcombo. Colombia.

- ✓ Okpara, J. & Wynn, P. (2007). Advanced Management Journal <http://search.ebscohost.com>.

- ✓ Pallares, Z., Romero, D. & Herrera, M. (2005). Hacer Empresa: Un Reto. California: Fondo Editorial Nueva Empresa.

- ✓ Piragua, A. M. (2011). Gestión Empresarial para la Participación de MYPES en Procesos Licitatorios.
<http://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/1126/1/ADMO0694.pdf>.

- ✓ Portal del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2008).
<http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?codTema=56&tip=20>.

- ✓ ProInversión. (2014). MYPE pequeña empresa crece-Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/Mype.pdf.

- ✓ Real Academia Española. (2014). Diccionario de la lengua española (23ª. Ed.).

- ✓ Rondon, F. (2001). Presupuesto, Teoría y Práctica Integrada. Venezuela: Ediciones Frigor.

- ✓ Sanchez Barajas, Genaro (2007) Perspectivas de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico. Revista financiera.
(<http://search.proquest.com/docview/466942621/13887CEB0811CF22A90/16?accountid=43860>).

- ✓ Sánchez Cabrera, Álvaro (2003). Gestión económica, gestión financiera y enfoques de administración en las organizaciones de carácter social. Colombia.

- ✓ SUNAT (2003). Decreto Legislativo N°937.
www.sunat.gob.pe/legislacion/rus/ley/fdetalle.htm.

- ✓ SUNAT (2016). Orientación: Concepto del Régimen Especial del Impuesto a la Renta.
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas>.

- ✓ SUNAT (2016). Orientación: Impuesto a la Renta-Régimen General.
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-general-del-impuesto-a-la-renta-empresas/concepto-del-impuesto-a-la-renta-regimen-general>.

- ✓ SUNAT (2017). Concepto de NRUS.
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevo-rus>.

- ✓ Valencia Dongo, Fernando. (2014). Cultura financiera para Desarrollar a las Mypes. Diario Gestión.

- ✓ Vera, M. (2011). Planificación Financiera y acceso al financiamiento en pequeñas y medianas empresas venezolanas. Sector manufacturero" En: I Encuentro Internacional AECA en América Latina. México.

- ✓ Vera, M. (2012). Metodología para el análisis de la gestión financiera en pequeñas y medianas empresas (PYMES). Colombia. Documentos FCE -CID.

- ✓ Viviana Virgen O. (2013). Direccionamiento estratégico empresarial- Colombia.

- ✓ Weston, T., (2006) Fundamentos de Administración Financiera. Vol. II y III. La Habana, Editorial Félix Varela.

ANEXOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES DEL SECTOR COMERCIO DE LA CIUDAD DE BAMBAMARCA – PERIODO 2017

Buenos días (tardes):

Estimados la presente encuesta será de utilidad para un estudio que estamos realizando sobre la influencia que tiene la Gestión Financiera en el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (mypes) del sector comercio de la ciudad de Bambamarca - periodo 2017.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con una “x” la(s) respuesta(s) que mejor reflejen su opinión.

El cuestionario es completamente anónimo, con el fin de que sus respuestas sean lo más francas y honestas posible.

I. INFORMACION GENERAL:

1. Edad:

- a) 20-29 ☐
- b) 30-39 ☐
- c) 40-49 ☐
- d) 50-59 ☐

2. Grado de instrucción

- a) Primaria ☐
- b) Secundaria ☐
- c) Superior ☐

II. ASPECTOS DE CONSTITUCIÓN Y FORMALIDAD:

3. ¿Cuál es la forma de constitución de su empresa?

a) Persona Natural ☐

b) Persona Jurídica ☐

Si su respuesta es la (b) pasar a la siguiente pregunta de lo contrario pasarse a la pregunta 6.

4. ¿Qué tipo de persona jurídica es su empresa?

a) E.I.R.L ☐

b) S.R.L ☐

c) Otros ☐

5. ¿Cuántos años de vida tiene su negocio?

III. ASPECTOS DE GESTIÓN FINANCIERA.

6. ¿Tiene Ud. conocimientos sobre gestión financiera?

a) Nada ☐

b) Muy Poco ☐

c) Poco ☐

d) Lo suficiente ☐

e) Más que suficiente ☐

7. ¿Evalúa usted las fortalezas y debilidades de su negocio?

a) Si ☐

☐

b) No

8. ¿Cuenta su negocio con objetivos cuantificables establecidos?

a) Si

☐

b) No

☐

9. ¿Cómo cree que ha sido el manejo de los recursos financieros de su negocio?

a) Malo

☐

b) Regular

☐

c) Bueno

☐

d) Muy bueno

☐

e) Excelente

☐

10. ¿Cuenta Ud. con un cronograma de pagos establecido?

a) Si

☐

b) No

☐

11. ¿Conoce Ud. sus costos de venta?

a) Si

☐

b) No

☐

12. ¿Cuenta Ud. con recursos suficientes para asumir sus gastos?

a) Si

☐

b) No

☐

13. ¿Cuenta Ud. con registros contables o un registro detallado de sus ingresos y egresos?

a) Si

☐☐

b) No

14. ¿Tiene Ud. un archivo de información financiera o económica de su negocio?

c) Si

☐

d) No

☐

15. ¿Dirige usted las actividades de su negocio con la finalidad de lograr sus objetivos?

a) Nunca

☐

b) Casi Nunca

☐

c) A veces

☐

d) Casi siempre

☐

e) Siempre

☐

16. ¿Realiza usted seguimiento y control a las actividades realizadas en su negocio?

f) Nunca

☐

g) Casi Nunca

☐

h) A veces

☐

i) Casi siempre

☐

j) Siempre

☐

17. ¿Tiene Ud. acceso a información o asesoría financiera?

a) Nada

☐

b) Muy poco

☐

c) Poco

☐

d) Lo suficiente

☐

e) Más que suficiente

☐

18. ¿Ha obtenido crédito financiero alguna vez?

a) Si ☐

b) No ☐

19. ¿Actualmente tiene algún crédito financiero?

a) Si ☐

b) No ☐

Si su respuesta es no por favor pasar a la pregunta 25.

20. ¿Cuántos créditos financieros tiene?

.....

21. ¿Qué entidad le otorga el crédito financiero?

.....

22. ¿A cuánto asciende el monto del crédito financiero?

.....

23. ¿Cuál es el plazo del crédito financiero?

.....

24. ¿Cuál fue el destino del crédito financiero que le otorgaron?

- a) Adquirir mercadería ☐
- b) Adquirir activo fijo ☐
- c) Cumplir con obligaciones comerciales ☐
- d) Adquirir bienes inmuebles ☐
- e) Pago de impuestos ☐
- f) Otros ☐

25. ¿Lograr financiamiento crediticio en su empresa significaría desarrollo de su negocio?

- a) Si ☐
- b) No ☐

26. ¿Cuál fue el desempeño de su negocio en el 2017, en comparación a periodos anteriores Tomando en cuenta los siguientes factores?

OPCIONES	DISMINUIDO	SE MANTIENE ESTABLE	AUMENTADO
VENTAS			
DIVERSIFICACIÓN			
PERSONAL			
EXPANSIÓN GEOGRÁFICA			
UTILIDAD			

27. ¿Cree U., que la implementación de la gestión financiera es o sería un factor de desarrollo en su negocio?

- a) Si ☐
- b) No ☐