

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA

(Creada por Ley N° 25265)

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

“GESTIÓN FINANCIERA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE HUANCABELICA. PERIODO 2017”

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

ADMINISTRACIÓN, TICS, COSTOS Y FINANZAS

PRESENTADO POR:

Bach. CUSIPUMA MACHUCA, Emerson

Bach. ROJAS ALVARADO, Jackeline

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

HUANCABELICA – PERÚ

2021

UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAMELICA

(Creado por Ley N° 25265)

Facultad de Ciencias Empresariales Escuela Profesional de Contabilidad

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

MODALIDAD VIRTUAL

En la plataforma virtual de Google Meet <https://meet.google.com/uig-hkih-zfk> a los 31 días del mes de mayo del 2021, a horas 04:00 p.m. reunidos los miembros del jurado evaluador conformado por:

PRESIDENTE: Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ
SECRETARIO: Mg. Vicente Luis TORRES ALVA
VOCAL: CPCC. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO

Designados inicialmente mediante Resolución N° 900-2017-FCE-R-UNH del 30.nov.2017; para evaluar la tesis denominada: **"GESTIÓN FINANCIERA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE HUANCAMELICA, PERIODO 2017"**. Mediante Resolución N° 491-2019-FCE-R-UNH se modifica el asesor designando finalmente a la Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ

Cuyos autores son:

BACHILLER (S): ROJAS ALVARADO Jackeline y CUSIPUMA MACHUCA Emerson.

A fin de proceder con la sustentación de la tesis indicada y siendo programada la fecha y hora según la **Resolución N° 151-2021-FCE-R-UNH del 24.may.2021** (modalidad virtual*). Se le otorga el tiempo de 40 minutos para la exposición de la tesis.

Finalizado la sustentación y evaluación; se invita al público presente y al (los) sustentante (s) abandonar la plataforma virtual (Google Meet) de la Universidad Nacional de Huancavelica; para la deliberación por parte del jurado. luego del debate se llegó al siguiente resultado:

BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES: ROJAS ALVARADO Jackeline

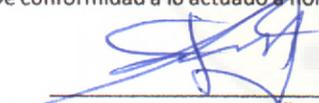
PRESIDENTE: APROBADO
SECRETARIO: APROBADO
VOCAL: APROBADO
RESULTADO FINAL: APROBADO POR UNANIMIDAD

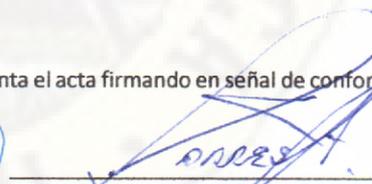
BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES: CUSIPUMA MACHUCA Emerson

PRESIDENTE: APROBADO
SECRETARIO: APROBADO
VOCAL: APROBADO
RESULTADO FINAL: APROBADO POR UNANIMIDAD

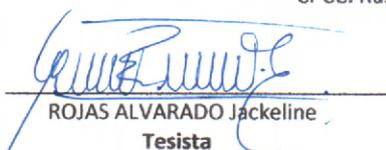
Acto seguido se da lectura al resultado final.

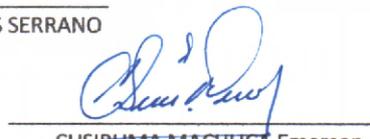
De conformidad a lo actuado a horas 18:15 horas del mismo día. Se levanta el acta firmando en señal de conformidad.


Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ
Presidente


Mg. Vicente Luis TORRES ALVA
Secretario

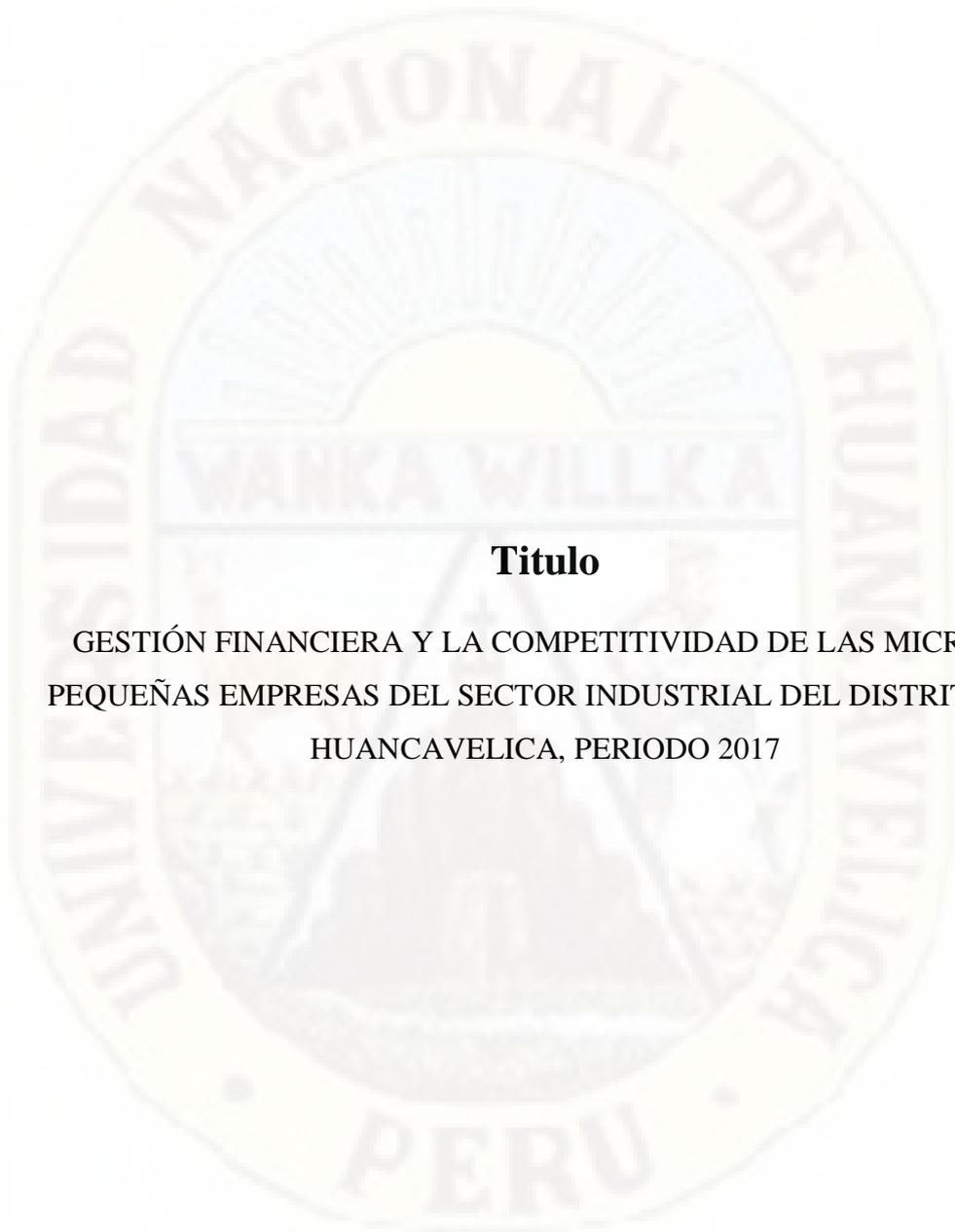

CPCC. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO
Vocal


ROJAS ALVARADO Jackeline
Tesisista


CUSIPUMA MACHUCA Emerson
Tesisista

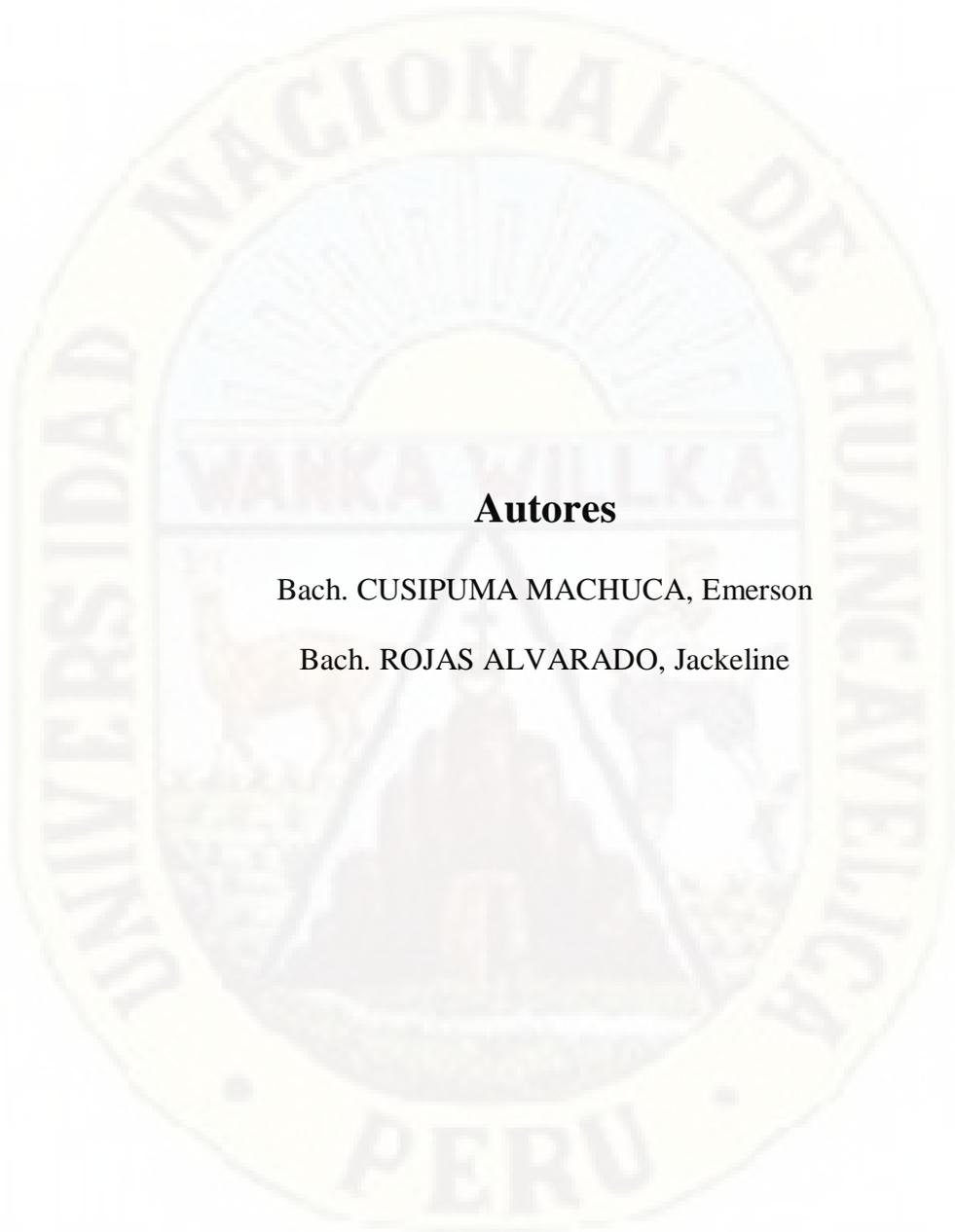
(*) Resolución N° 0355-2020-CU-UNH

Nota: Se otorgó el tiempo reglamentario a los tesisistas para la exposición del sustento de la tesis



Título

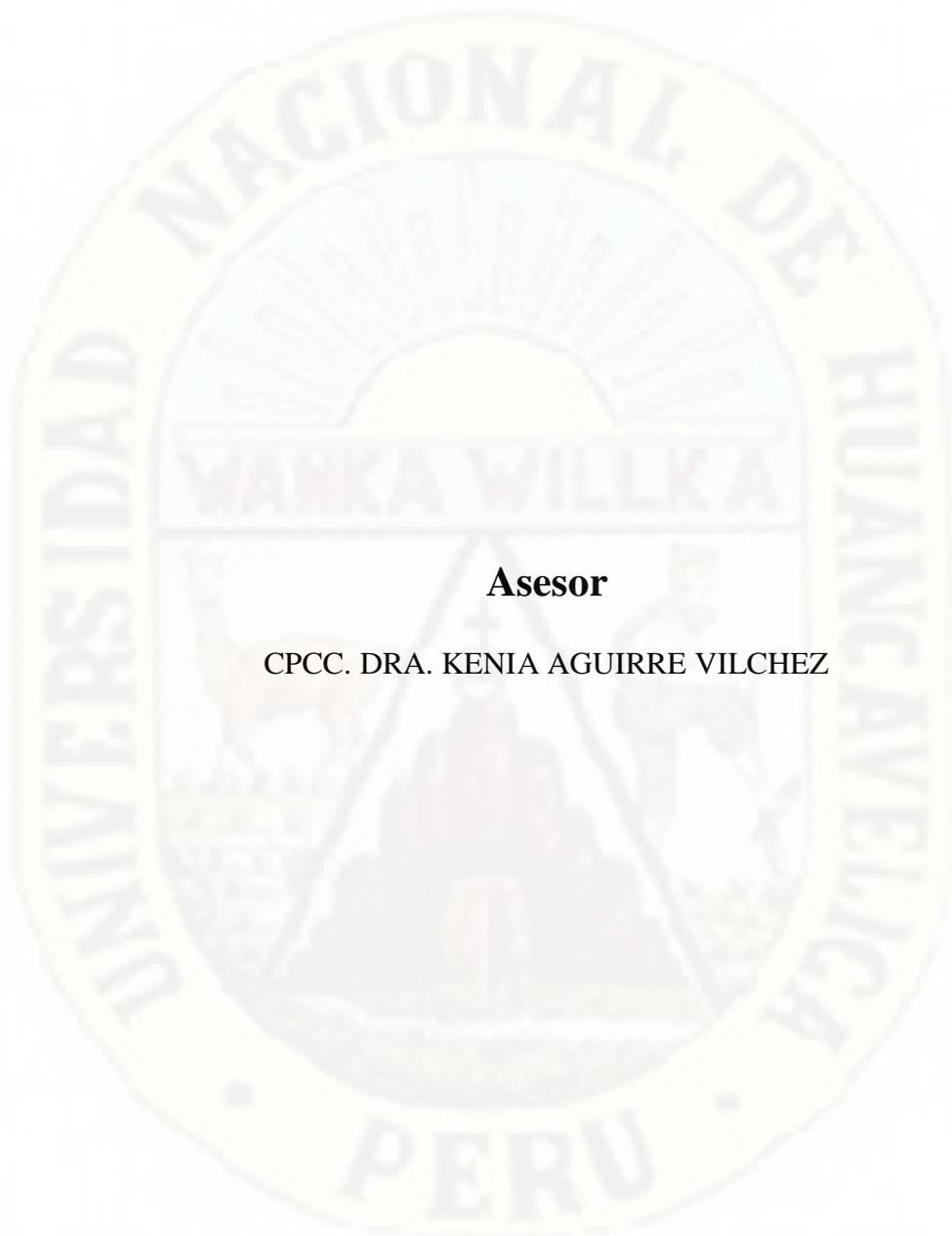
GESTIÓN FINANCIERA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL DISTRITO DE
HUANCAVELICA, PERIODO 2017



Autores

Bach. CUSIPUMA MACHUCA, Emerson

Bach. ROJAS ALVARADO, Jackeline



Asesor

CPCC. DRA. KENIA AGUIRRE VILCHEZ

Dedicatoria

A nuestros padres y docentes que permitieron hacer realidad el sueño de ser profesionales, por sus consejos y la paciencia que nos tuvieron para encaminarnos por el sendero de la sabiduría y el triunfo.



Agradecimiento

A nuestro asesor por mostrarnos las directrices que guiaron nuestro trabajo de investigación a buen puerto.

A la Universidad Nacional de Huancavelica por brindar todo su apoyo logístico, instalaciones y recursos que permitieron que continuemos en el logro de nuestra profesión.

A los jurados calificadores por las observaciones de relevancia que permitieron dar mayor realce a los resultados que ofrece esta tesis.

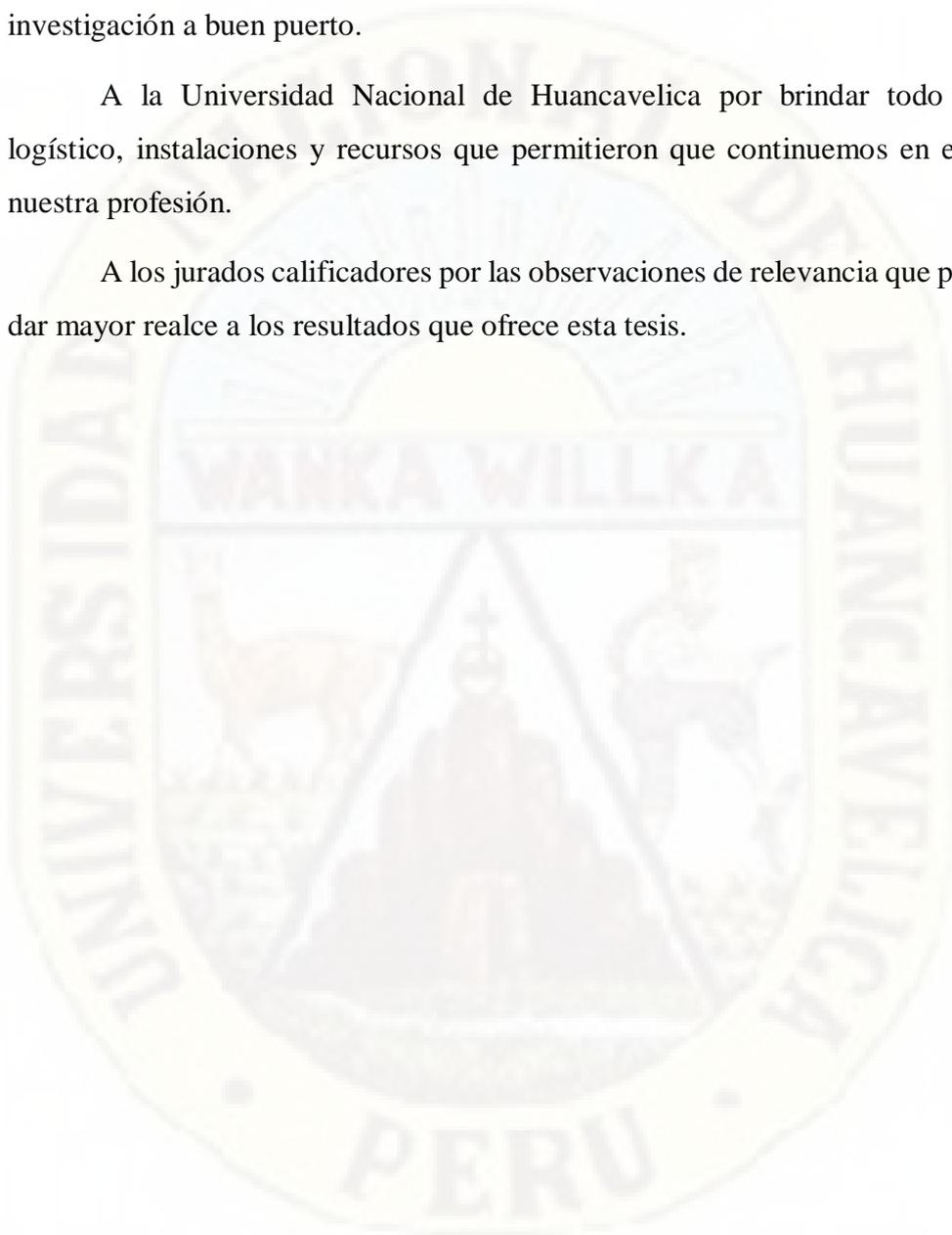


Tabla de contenido

Acta de sustentación	ii
Título	iii
Autores	iv
Asesor	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
Tabla de contenido	viii
Tabla de contenido de tablas	x
Tabla de contenido de figuras	xii
Resumen	xiv
Abstract	xv
Introducción	xvi
CAPÍTULO I	17
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	17
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	17
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	22
1.3. OBJETIVOS	22
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	23
1.5. LIMITACIONES.....	24
CAPÍTULO II	25
MARCO TEÓRICO	25
2.1. ANTECEDENTES.....	25
2.2. BASES TEÓRICAS.	34
2.3. BASES CONCEPTUALES	62
2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.....	72
2.5. HIPÓTESIS.....	74
2.6. VARIABLES.	75
2.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	75
CAPÍTULO III	77
MATERIALES Y MÉTODOS	77
3.1. ÁMBITO TEMPORAL Y ESPACIAL	77

3.2.	TIPO DE INVESTIGACIÓN	77
3.3.	NIVEL DE INVESTIGACIÓN	78
3.4.	POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO	78
3.5.	INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS	81
3.6.	TÉCNICAS Y PROCESAMIENTO DE ANÁLISIS DE DATOS	82
CAPÍTULO IV		84
DISCUSIÓN DE RESULTADOS		84
4.1.	ANÁLISIS DE INFORMACIÓN	84
4.2.	PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	118
4.3.	DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	124
CONCLUSIONES		129
RECOMENDACIONES		130
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		131
Apéndice		135

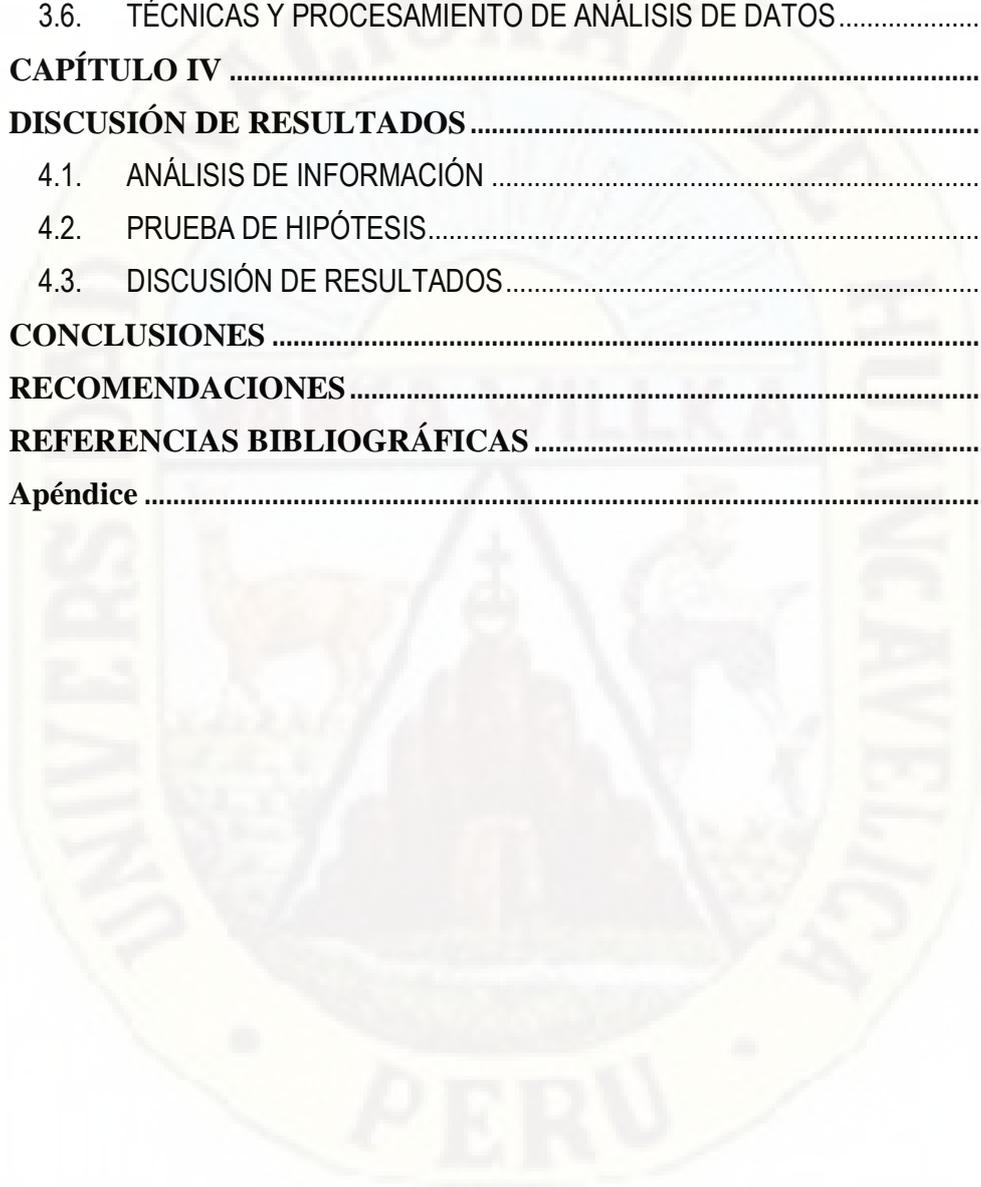


Tabla de contenido de tablas

Tabla 1. Índice de Competitividad Regional en Detalle “Entorno Económico” 2017.....	21
Tabla 2. Cuadro comparativo de la clasificación de las Mypes	67
Tabla 3. Estratificado de las MYPES industriales- Distrito de Huancavelica	70
Tabla 4. Operacionalización de variables	76
Tabla 5. Distribución de la Población.....	79
Tabla 6. Distribución de la Muestra.....	81
Tabla 7. Actividad o puesto de trabajo que desempeña.....	85
Tabla 8. Genero de las personas encuestadas	86
Tabla 9. Grado de Instrucción de los Encuestados	87
Tabla 10. Edad de los encuestados del estudio.....	88
Tabla 11. Combinación de deuda y capital	89
Tabla 12. Financiamiento externo a corto plazo.....	91
Tabla 13. Financiamiento externo a largo plazo.....	92
Tabla 14. Alternativas de Arrendamiento financiero.....	93
Tabla 15. Financiamiento haciendo uso de facturas negociables	94
Tabla 16. Fuentes internas como el Incremento del capital social	95
Tabla 17. Fuentes internas como reinversión de utilidades	96
Tabla 18. Racionamiento de capital para la continuidad de las operaciones	97
Tabla 19. Inversión en capital de trabajo	98
Tabla 20. Inversión en bienes de capital	99
Tabla 21. Políticas frente al riesgo de liquidez y de solvencia.....	100
Tabla 22. Políticas frente a incumplimiento de compromisos de clientes y proveedores	101
Tabla 23. Políticas frente a falla de procesos, personas, sistemas internos y tecnología	102
Tabla 24. Posicionamiento Geográfico	103
Tabla 25. Posicionamiento demográfico.....	104
Tabla 26. Posicionamiento conductual	105
Tabla 27. Herramientas financieras en el posicionamiento	106

Tabla 28. Diferenciación por diseño o imagen.....	107
Tabla 29. Diferenciación por adopción de tecnologías.....	108
Tabla 30. Diferenciación por el fortalecimiento de servicio al cliente	109
Tabla 31. Diferenciación por el fortalecimiento de la cadena de distribución.....	110
Tabla 32. Herramientas financieras para diferenciación.....	111
Tabla 33. Alcance de satisfacción del cliente.....	112
Tabla 34. Optimización de los procesos internos	113
Tabla 35. Gestión adecuada de los recursos humanos	114
Tabla 36. Mejora en los Sistemas de información.....	115
Tabla 37. Contribución de las herramientas financieras en la mejora continua.....	116
Tabla 38. Tabla de doble entrada entre la variable Gestión Financiera y Competitividad	117
Tabla 39. Escala de valores de Correlación Rho-Spearman	119
Tabla 40. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y dimensión Estructura de Financiamiento	120
Tabla 41. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y dimensión Estructura de Inversión	121
Tabla 42. Correlaciones Rho-Spearman entre la variable Competitividad y dimensión Delimitación de Políticas sobre Riesgo	122
Tabla 43. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y Variable Gestión Financiera	123

Tabla de contenido de figuras

Figura 1. Índice de competitividad regional 2017 (de 24 regiones).....	19
Figura 2. Entorno Económico 2017 (Puesto entre 24 regiones)	20
Figura 3. Fuerzas que mueven la competencia en el sector industrial	53
Figura 4. Criterios para la implementación de una Mype Industrial.....	69
Figura 5. Formas de constitución de las Mypes como Persona Jurídica	71
Figura 6. Actividad o puesto de trabajo que desempeña	85
Figura 7. Genero de las personas encuestadas.....	86
Figura 8. Grado de Instrucción de los Encuestados	87
Figura 9. Edad de los encuestados del estudio.....	88
Figura 10. ¿Cree pertinente contar con un plan que involucre la combinación adecuada de deuda y capital para financiar a la empresa?	90
Figura 11. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a corto plazo?	91
Figura 12. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a largo plazo?	92
Figura 13. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de arrendamiento financiero (leasing)?	93
Figura 14. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide financiarse haciendo uso del factoring (uso de cuentas por cobrar)?	94
Figura 15. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como el incremento del capital social?.....	95
Figura 16. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como la reinversión de utilidades?.....	96
Figura 17. ¿Cree importante contar con un plan que involucre el adecuado racionamiento de capital que garantice la continuidad de las operaciones de la empresa?	97
Figura 18. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el corto plazo?.....	98
Figura 19. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el largo plazo?.....	99
Figura 20. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al riesgo de liquidez y de solvencia?.....	100
Figura 21. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al incumplimiento de compromisos de los clientes y proveedores?	101

Figura 22. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente a fallas de: procesos, personas, sistemas internos y tecnología?	102
Figura 23. ¿Cree usted que su empresa está posicionada geográficamente?	103
Figura 24. ¿Cree usted que su empresa está posicionada demográficamente?	104
Figura 25. ¿Cree usted que su empresa está posicionada conductualmente?	105
Figura 26. ¿Utiliza usted las herramientas financieras en el posicionamiento geográfico, demográfico y conductual de su empresa?	106
Figura 27. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el diseño o imagen de marca? ...	107
Figura 28. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por la adopción de tecnologías?	108
Figura 29. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de servicio al cliente?	109
Figura 30. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de la cadena de distribución?	110
Figura 31. ¿Utiliza usted las herramientas financieras para el fortalecimiento de: ¿diseño o imagen de marca, tecnologías, servicio al cliente y cadenas de distribución?.....	111
Figura 32. ¿Con que frecuencia usted busca la satisfacción del cliente?	112
Figura 33. ¿Con que frecuencia usted busca la optimización de los procesos internos?.....	113
Figura 34. ¿Con que frecuencia usted busca la gestión adecuada de los recursos humanos?	114
Figura 35. ¿Con que frecuencia usted busca la mejora de los sistemas de información? ...	115
Figura 36. ¿Cree usted que las herramientas financieras contribuyen en el logro de: ¿satisfacción del cliente, optimización de procesos internos, gestión del talento humano y mejora de los sistemas informáticos?	116
Figura 37. Relación de la variable Gestión Financiera y Competitividad	118

Resumen

La presente tesis lleva por título “Gestión Financiera y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017”, cuyo objetivo fue determinar la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017; para lo cual se utilizó como Metodología: La investigación se desarrolló en la ciudad de Huancavelica, tuvo un tipo de investigación aplicado con enfoque cuantitativo, nivel correlacional con diseño no experimental de corte transversal, la población se conformó por micro y pequeñas empresas del distrito de Huancavelica, teniendo una muestra de 38; como técnica se utilizó la encuesta y como instrumento la ficha de encuesta con lo que se encontró los siguientes Resultados: Se encontró un nivel alto de correlación ya que el índice de correlación Rho-Spearman tuvo un valor de 0.868; con lo que se concluye: La gestión financiera y la competitividad se encuentran relacionadas directamente con nivel alto en las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Palabras clave: Gestión Financiera, Competitividad, Empresa.

Abstract

This thesis is entitled "Financial Management and the Competitiveness of Micro and Small Companies in the industrial sector of the Huancavelica district, period 2017", whose objective was to determine the relationship between financial management and the competitiveness of Micro and Small Companies of the Industrial sector of the district of Huancavelica, period 2017; For which it was used as Methodology: The research was developed in the city of Huancavelica, it had a type of research applied with a quantitative approach, correlational level with a non-experimental cross-sectional design, the population was made up of micro and small companies in the Huancavelica district , having a sample of 38; The survey was used as a technique and the questionnaire as an instrument with which the following results were found: thus a high level of correlation was also found, since the Rho-Spearman correlation index had a value of 0.868; With which it is concluded: Financial management and competitiveness are related to a high level in Micro and Small Companies of the industrial sector of the Huancavelica district, period 2017

Keywords: Financial Management, Competitiveness, Company

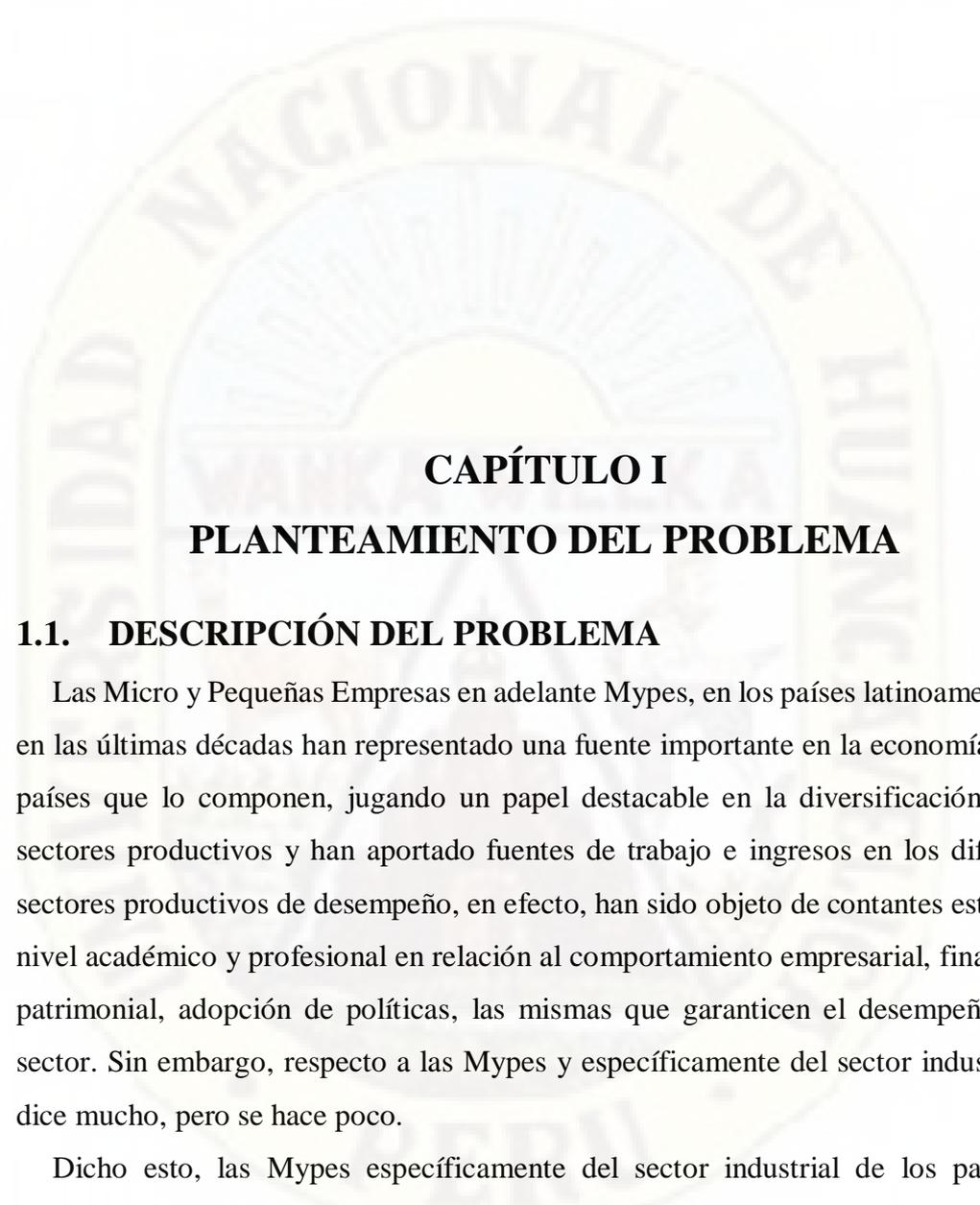
Introducción

La tesis fue titulada de la siguiente manera “Gestión Financiera y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017”, para la cual se dio inicio con el planteamiento del problema que fue ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?, en la que se planteó como objetivo general: Determinar la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017, además de ello, se planteó una posible respuesta de acuerdo a los estudios previos, experiencia y revisión bibliográfica que fue, la gestión financiera se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Con respecto a la razón de la investigación, en la actualidad se observa que existe una mayor competitividad en cuanto a las micro y pequeñas empresas; además, las empresas están en constante crecimiento, es así que uno de los factores que intervienen en el desarrollo de estas empresas es el aspecto financiero la cual es vital para el logro de sus objetivos, así también en este ámbito empresarial es vital que cada empresa sea altamente competitiva para mantenerse a flote en razón a ello es necesario el estudio de la gestión financiera y las repercusiones que pueda tener en la competitividad de la micro y pequeña empresa.

El presente trabajo se estructuró de forma general en los siguientes Capítulo I: Planteamiento del Problema; Capítulo II Marco Teórico; Capítulo III Materiales y Métodos; Capítulo IV Discusión de Resultados; Conclusiones, Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y Anexos.

Los tesisistas.



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las Micro y Pequeñas Empresas en adelante Mypes, en los países latinoamericanos en las últimas décadas han representado una fuente importante en la economía de los países que lo componen, jugando un papel destacable en la diversificación de los sectores productivos y han aportado fuentes de trabajo e ingresos en los diferentes sectores productivos de desempeño, en efecto, han sido objeto de constantes estudios a nivel académico y profesional en relación al comportamiento empresarial, financiero, patrimonial, adopción de políticas, las mismas que garanticen el desempeño en el sector. Sin embargo, respecto a las Mypes y específicamente del sector industrial se dice mucho, pero se hace poco.

Dicho esto, las Mypes específicamente del sector industrial de los países en desarrollo como el nuestro, aún persiste una brecha frente a las ventajas que poseen las medianas y grandes empresas en relaciona a la factibilidad de inversiones en implementación, negociaciones con proveedores, fuentes de financiamiento cómodas y principalmente la falta de respaldo del estado con instrumentos legislativos y viabilidad económica, beneficios que serían de gran ayuda en la competitividad de estas empresas en su mercado tradicional y emerger hacia otros mercados tanto regionales y nacionales.

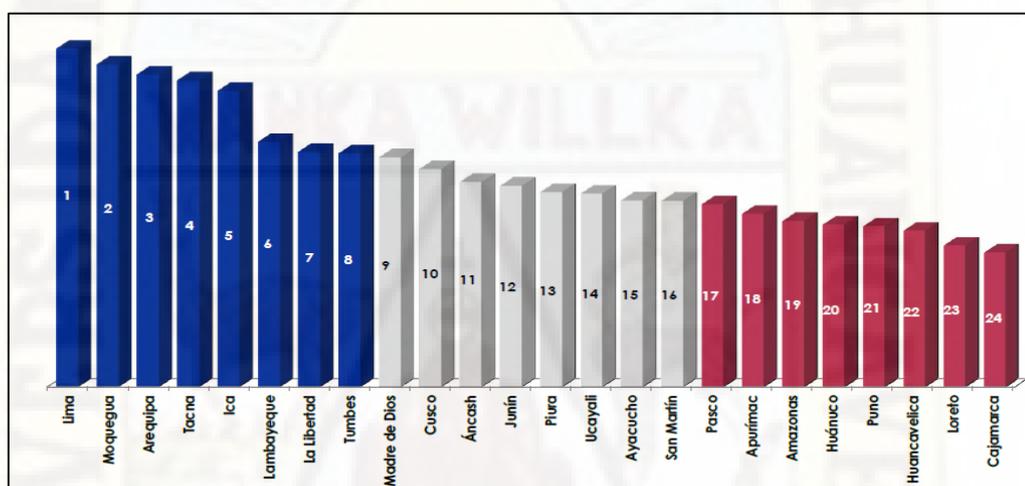
En este sentido, las Mypes del sector industrial actuando individualmente son vulnerables a los efectos de la globalización, donde difícilmente alcanzarán una adecuada competitividad y posicionamiento en el sector donde se desempeñan y logren alcance regional, nacional e internacional; ya que, por su naturaleza, este sector tiende a ser muy vulnerable económico, financiera y administrativamente para afrontar sus necesidades, en consecuencia, una alta tasa de mortalidad. En efecto, estarán exentas frente a las grandes empresas del exterior con mayor competitividad en sus mercados tradicionales.

Al respecto, es necesario identificar alternativas que se apliquen a este sector emergente de las Mypes del sector industrial, que le permitan desarrollar un buen manejo en la gestión de sus finanzas y que no genere limitaciones en el adecuado manejo y obtención de los recursos dinerarios, limitaciones en sus inversiones orientados para capital de trabajo y bienes de capital, y limitaciones en la adopción de políticas sobre riesgo financiero, que les permitan alcanzarán una adecuada competitividad en el sector donde se desempeñan.

Teniendo en cuenta el párrafo anterior, los problemas y limitaciones específicos observados dentro de las Mypes del sector industrial del distrito de Huancavelica son: a) la falta de conocimiento para una adecuada combinación de deuda y capital; en este contexto, las empresas pierden competitividad por no contar con una adecuada estructura de financiamiento; la misma que serviría de gran ayuda para satisfacer sus necesidades de efectivo para financiar y atender la producción masiva y eventuales incrementos de venta; de igual forma. b) la falta de una adecuada estructura de inversión para la adquisición de equipos, repuestos, maquinarias y capital de trabajo, la misma que le serviría para conocer la viabilidad económica y financieramente de las inversiones y que estas permitan a las Mypes lograr diferenciarse en el mercado donde actúan. Finalmente, c) la falta de adopción de políticas sobre riesgo financiero en la identificación de los instrumentos financieros externos, siendo adecuados y se ajusten a las necesidades de las Mypes representando el menor riesgo financiero, la misma puedan enmarcar un horizonte provisorio en la mejora continua desde la implementación, búsqueda de menores costos y precios en financiamiento externo, relación con proveedores en compras de materias primas y suministros, diversificación de productos y servicios, finalmente la incursión en nuevos nichos de mercado.

En este sentido y para ilustrar lo señalado, según el estudio realizado por el Instituto Peruano de Economía, la región Huancavelica según el Índice de Competitividad Regional - INCORE (2017, pág. 13) la cual evalúa “la competitividad de las 24 regiones del Perú. Su construcción ha considerado un total de 45 indicadores, los cuales han sido agrupados en seis grandes pilares: Entorno Económico, Laboral, Educación, Salud, Infraestructura, Instituciones”. En efecto, indica que la región de Huancavelica se sitúa dentro de las 3 últimas posiciones en competitividad, para nuestro trabajo daremos mayor realce al Entorno Económico.

Figura 1. Índice de competitividad regional 2017 (de 24 regiones)



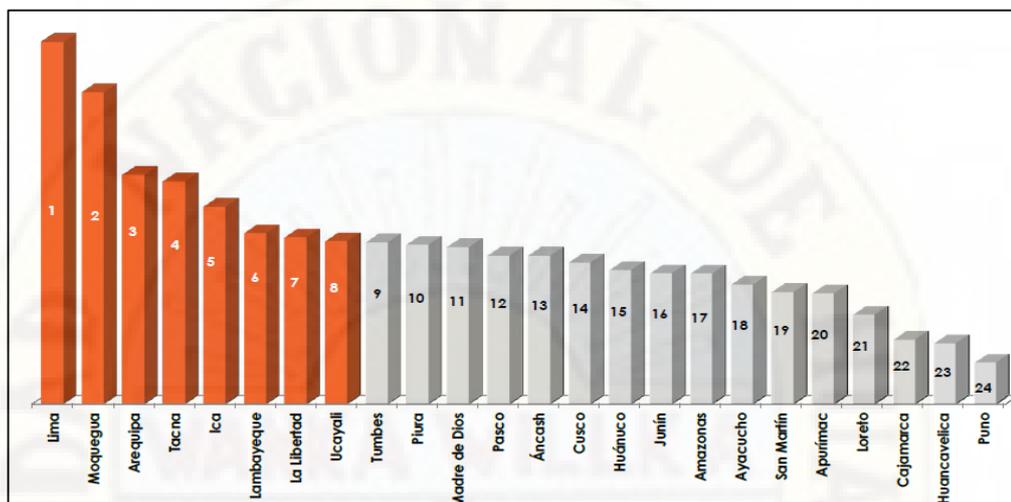
Fuente: IPE- INCORE 2017

Ahora bien, según la figura se ve que Huancavelica es la región que según este estudio ha retrocedido en comparación del año 2016 3 posiciones, ubicándose en el puesto 22 del INCORE 2017. Al analizar los indicadores se afirma que el descenso se basa significativamente en el peor desempeño del pilar laboral (descenso de 6 posiciones) ante la caída de los indicadores de creación de empleo formal (16 posiciones) y desempleo juvenil urbano (10 posiciones). Además, el deterioro del pilar institucional (6 posiciones) debido a la caída en los indicadores de resolución de expedientes judiciales (16) y la percepción de la gestión pública (7 posiciones) (2017, pág. 8)

Dentro de esta óptica, para nuestro trabajo dimos realce al comportamiento del Entorno Económico de la región de Huancavelica; la misma, según este estudio sigue descuidado y es uno de los pilares con menor participación en el ranking, es aquí que

centramos nuestros esfuerzos y determinaremos el porqué de la posición de la región Huancavelica.

Figura 2. Entorno Económico 2017 (Puesto entre 24 regiones)



Fuente: IPE- INCORE 2017

Esta situación evidencia que, en el ENTORNO ECONÓMICO la región Huancavelica avanzó en comparación del año 2016 una posición y se sitúa en el penúltimo lugar del Ranking. Para el cual, tomaremos “ocho indicadores mostrados en la Tabla N° 1 Anudado a lo demostrado en la (figura N° 2), mostramos en función de las variables que Huancavelica se encuentra en el Ranking de las 24 regiones en el penúltimo puesto y con un puntaje no favorable, vale recalcar que se avanzó 1 posición en comparación al año 2016.

Tabla 1. Índice de Competitividad Regional en Detalle “Entorno Económico” 2017

VARIABLES	VALOR	PUESTO	Puntaje (de 0 a 10)	Puesto general (de 24)
Producto bruto interno real. (1)	S/. 3,277	20	1.3	23
Producto bruto interno real per cápita.	S/. 6,621	20		
Stock de capital por trabajador.	S/. 12,013	19		
Presupuesto público per cápita.	S/. 4,696	11		
Gasto real por hogar mensual.	S/. 846	24		
Incremento del gasto real por hogar.	-0.6%	16		
Disponibilidad de servicios financieros. (2)	127	24		
Acceso al crédito. (3)	8.8 %	24		
(1) Millones de soles del 2007. (2) valor en número de agentes bancario, oficinas o cajeros por cada 100 00 habitantes adultos (3) valor en % del número de deudores entre el total de habitantes adultos.				

Elaboración: Los tesisistas

Fuente: IPE- INCORE 2017

Bajo esta premisa se demuestra que la región y el distrito de Huancavelica, no aporta significativamente al PBI en comparación de otras regiones más competitivas; lo más preocupante es que según la variable “Disponibilidad de servicios financieros.” Las personas que quieran emprender un negocio o las Mypes que quieran financiamiento para un eventual crecimiento en la producción, equipamiento y modernización de sus instalaciones no cuentan con muchas alternativas y se sientan respaldados por la desatención de este sector y como se demuestra en esta variable; de igual manera, es preocupante que solo el 8.8% del total adulto mayor registre deuda y tenga acceso a los créditos.

Finalmente, bajo estas premisas se persigue conocer la relación y saber ¿cuánto están perdiendo o no estas empresas competitivamente por no contar con una adecuada Gestión financiera? De lo dicho, la presente investigación pretendió determinar el uso de las diversas herramientas de financiamiento tanto internas y externas para la combinación adecuada de deuda y capital, de ahí poder tomar decisiones y financiar sus inversiones, finalmente implementar políticas financieras sobre riesgo financiero; las mismas, que ayuden a impulsar a este sector de las Mypes Industriales del distrito

de Huancavelica, en adelante logren sostenibilidad y competitividad de forma segura en el mercado local, regional y nacional.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿Qué relación existe entre una adecuada estructura de financiamiento con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?
- ¿Qué relación existe entre una adecuada estructura de inversión con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?
- ¿De qué manera se relaciona la delimitación de políticas sobre riesgo con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de financiamiento con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.
- Determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de inversión con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.
- Precisar la relación que existe entre la delimitación de políticas sobre riesgo con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

1.4. JUSTIFICACIÓN

Se justifica teóricamente, debido a, la presente investigación busca entender desde una perspectiva interna todo lo referente al conocimiento y análisis de la gestión financiera frente al universo de fuentes de financiamiento, en gran medida para respaldar el trabajo de los pequeños inversionistas y no actúen solos en el mercado; bajo esta premisa, contribuir en la ciencia financiera y fortalecer los puntos de estudio como indicadores importantes en la toma de decisiones articuladas entre los actores directos (Mypes, Empresas Financieras y Gobierno) y como antecedentes para futuras investigaciones y estudios de otras variables internas de las organizaciones que favorezcan un mejor respaldo frente a la gestión financiera.

Prácticamente, permitirá diversificar las alternativas financieras adecuadas tanto internas y externas, para viabilizar sus demandas de inversión, las mismas que representen el menor riesgo para la empresa. Bajo estos criterios, las empresas al tener y conocer los recursos financieros provenientes de fuentes externas y respaldándose por la representación de sus activos y patrimonio (fuentes internas), pueden obtener ventajas como: disponer efectivo para un eventual incremento de la productividad y logren el incremento de sus ganancias, tener la viabilidad económica y financiera para apertura de nuevos mercados, lograr equilibrio en épocas de baja demanda,

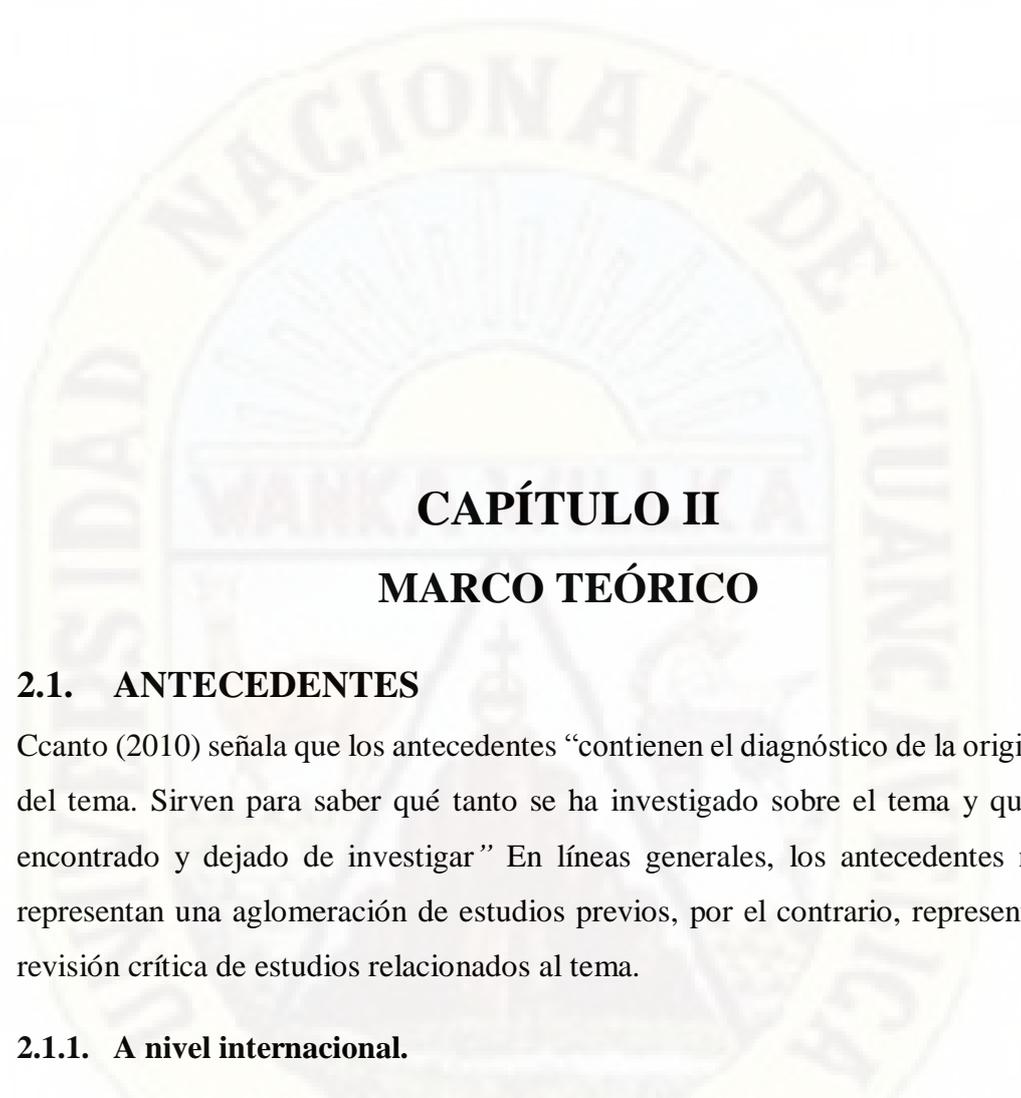
implementación y renovación de equipos de planta en consecuencia reducir sus costos fijos y variables, incremento de nuevas líneas de productos y clientes.

Metodológicamente, se siguió un proceso metodológico ordenado y sistematizado en un enfoque cuantitativo, como respaldo para lograr los objetivos planteados. Permitiendo así adoptar acciones correctivas de los responsables del área financiera de las Mypes. Permitiendo sugerir políticas y acciones en especial para los responsables de las finanzas de las empresas y a la vez para las entidades Financieras y enmarquen un lazo de cultura financiera y más atención al sector; de igual manera para las autoridades competentes del gobierno local, regional y nacional donde puedan orientar sus políticas y dirijan a corregir estas deficiencias estructurales.

Socialmente, el logro de Micro y Pequeñas Empresas competitivas donde generen empleo, crecimiento e incursionen en nuevos mercados y dinamicen los sectores productivos del Perú.

1.5. LIMITACIONES

La presente investigación no tuvo limitaciones por ello se desarrolló con total normalidad.



CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

Ccanto (2010) señala que los antecedentes “contienen el diagnóstico de la originalidad del tema. Sirven para saber qué tanto se ha investigado sobre el tema y qué se ha encontrado y dejado de investigar” En líneas generales, los antecedentes no solo representan una aglomeración de estudios previos, por el contrario, representan una revisión crítica de estudios relacionados al tema.

2.1.1. A nivel internacional.

Saavedra y Camarena (2017) en su investigación “La Gestión Financiera de las Pyme en la Ciudad de México y su relación de la competitividad” persiguen el objetivo de determinar la relación de la gestión financiera y la competitividad. En la metodología se adoptó realizar la prueba de los datos recolectados a través de la correlación de Chi Cuadrada. La muestra es de 400 empresas componiéndose por 10.3% empresas del sector industrial, 48.0% de comercio y 41.8% de servicios, disgregándose el 91.0% como microempresas, 7.3% pequeñas y 1.8% medianas. Los principales resultados reflejaron que las Pymes alcanzan el 40% de competitividad en el área de Gestión Financiera, también se refleja, que el área de Gestión Financiera se relaciona

globalmente con la competitividad de las Pymes; de aquí se parte para afirmar que las Pymes cuanto más pequeñas sean, dependerán en gran parte de factores de Gestión Financiera. De otro lado, solo el 38% de Pymes realizan Gestión Financiera, dificultando la toma de decisiones a corto y mediano plazo, que les permita afrontar las necesidades de recursos financieros en condiciones favorables y al planeamiento de inversiones a largo plazo. Finalmente, entre otras concluyeron la relación existente entre los factores de gestión financiera y la competitividad de la empresa, afirmando que la empresa cuanto más pequeña sea, mayor será la dependencia a los factores de gestión financiera para alcanzar competitividad.

Ulloa (2015) realizó la investigación “Asistencia Económica y Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) Del Ecuador”. Trabajó con una muestra exclusiva de las PYMES del sector de Guayaquil. En ella muestra la importancia de la Gestión de Recursos Financieros adecuados para contribuir al desarrollo de las PYMES mediante la generación de importantes márgenes de ganancia sobre la inversión que estas han realizado. Finalmente llegó entre otras a la siguiente conclusión: las PYMES asistidos financiera y económicamente han logrado incrementar altos márgenes de ganancia, además, con el incremento de su productividad empresarial y macroeconómica, se han vuelto una constante en la generación de fuentes de empleo, en efecto, las PYMES representan un gran porcentaje del desarrollo económico del país.

Asimismo, la autora señaló en su tercera conclusión, en relación a nuestra primera variable, es indispensable que los pequeños comerciantes o productores cuenten con conocimientos y capacitaciones económicas y financieras, de igual forma al acceso a empresas o personas de consultoría y asesoría financiera en el sector donde se trabaja con la muestra. El cual, ayude dinamizar sus economías. De no ser así, ocasiona que el pequeño comerciante o productor se encuentre con conocimientos y capacitaciones limitadas, y dependa de lo que la entidad financiera le ofrezca de acuerdo a sus intereses de captación o de colocación; esta incertidumbre se arraiga y se transfiere a los demás comerciantes formando una burbuja de especulación económica y financiera.

Medel (2017) sustentó la tesis “Determinantes de la utilización y preferencia de Financiamiento no Bancario en Empresas Chilenas” tesis de maestría, realizó la investigación en Santiago de Chile con una muestra longitudinal de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes) (ELE según su nivel de ventas en 5 tramos: 801 a 2.400 UF, 2.401 a 5.000 UF, 5.001 UF a 25.000 UF, 25.001 a 100.000 UF y sobre las 100.000 UF) para los años 2007, 2009, 2013 y 2015-2016 con una metodología Heckman en dos etapas. La investigación persigue el objetivo de analizar la importancia de la probabilidad del acceso al crédito de las MiPymes con instituciones financieras, en esta situación, si estas han sido denegadas (solicitudes rechazadas) buscar la participación de recursos provenientes distintas a los bancos (IFNB) como de las COOPAC, casas comerciales, instituciones especializadas en Factoring, Leasing, inversiones ángeles, proveedores de líneas de créditos (Tarjetas) entre otros. Finalmente llegó entre otras a las siguientes conclusiones: las empresas grandes tienen facilidad de acceso a los créditos bancarios frente a las MiPymes, mientras que las MiPymes no los tienen, debido a motivos como: antecedentes negativos de la empresa, antecedentes negativos del dueño, poca antigüedad, falta de garantías, insuficiente capacidad de pago; por el contrario, recurren a hacer uso de recursos provenientes distintas a la banca (IFNB) De igual forma, concluye que esta brecha se basa a consecuencia de una demanda crediticia informacionalmente opaca, la baja competencia bancaria y/o regulación débil tanto en materia legal e institucional, en consecuencia bajas alternativas de crédito y pocas opciones de tecnología de préstamos para las MiPymes; finalmente, del análisis estadístico la probabilidad de que las MiPymes y Grandes empresas recurren al acceso de créditos y uso de financiamiento no bancarios (IFNB) se afirma que las grandes empresas recurren más al crédito bancario, mientras las MiPymes han recurrido a hacer uso de los fondos provenientes de las fuentes no bancarias con mayor frecuencia en los últimos años del estudio.

Gonzales (2014) en su investigación “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” buscó determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá; en una población de 1465 Pymes, haciendo uso de un diseño metodológico de tipo aplicado con enfoque cuantitativo, no

experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional. Los principales hallazgos respecto a las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá reflejan que el 25% de empresas en los años de estudio se han financiado netamente con recursos propios, y el 75% adoptaron una estructura de financiamiento con una combinación del 13.08% de representación en pasivos y un 86.66 de representación patrimonial, estructura estable en función al comportamiento, de igual forma precisa que la estructura del pasivo se representó en un 86.47% a corto plazo y solo el 5% a largo plazo, afirmando que las Pymes no están diversificando sus fuentes de financiamiento, respecto a las políticas relacionadas al pago de proveedores y recaudo afirmó deficiencias, ya que el índice de pagos a proveedores es mayor respecto a los pagos recibidos de las ventas, reflejando debilidades en la gestión de activos circulantes. Finalmente, entre otras concluyó una correlación significativa entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento.

2.1.2. A nivel nacional.

Ruiz (2018) realizó la investigación “Gestión financiera y su influencia en la gestión de las PYMES industriales de Bellavista – Callao 2018”, con una muestra de 36 personas entre personal contable, administrativo y financiero de las PYMES Industriales. La metodología es de tipo aplicada, nivel explicativo causal, método deductivo y diseño no experimental transversal, como instrumento se usó el cuestionario con preguntas en escala de Likert, para el análisis de la estadística inferencias se usó el SPSS 22. La presente investigación persigue el objetivo de demostrar la forma en cómo la gestión financiera influye en la gestión de las PYMES Industriales de Bellavista. Finalmente, entre otras concluyó que: primero, la gestión financiera influye en la gestión de las PYMES Industriales en un 89%, por conseguir resultados óptimos y un nivel de significancia inferior a 0.05 según la estadística inferencial de Pearson. Segundo, las estrategias influyen en la gestión financiera de las PYMES Industriales en un 83.1% según la tabla de coeficientes, la cual es favorable para un correcto desempeño en la gestión financiera. Tercero, las capacidades de tomar decisiones acertadas influyen en un 86.2% garantizando el buen funcionamiento de la gestión dentro de las empresas.

De igual manera Santos (2017) en su investigación “Alternativas de Financiamiento para una Eficiente Gestión Financiera de las Mypes con la Cmac. Huancayo S.A.” buscó demostrar la influencia de las alternativas de financiamiento frente a la eficiente gestión financiera de las MYPES con la CMAC Huancayo. La metodología utilizada es de tipo aplicada, nivel descriptivo, método científico descriptivo y comparativo, diseño descriptivo correlacional, la población se conforma con 3592 y una muestra de 72 MYPES de Huancayo. Se hallaron en la encuesta los siguientes resultados relacionados a nuestra investigación, frente a la necesidad de financiamiento de la empresa el 16.67%, califica muy de acuerdo, el 66.67% califica de acuerdo, evidenciado la importancia del financiamiento; frente a si la empresa se desarrolló empresarialmente con el financiamiento 16.67%, califica muy de acuerdo al desarrollo y el 69.44% de acuerdo, evidenciándose positivamente; frente a la interrogante si se mejoraría la gestión financiera de la empresa con financiamiento 16.67%, califica muy de acuerdo y el 75 % de acuerdo, evidenciándose positivamente; frente a la influencia positiva del financiamiento con la gestión financiera el 18.06% califica muy de acuerdo y el 76.39% de acuerdo, evidenciando la influencia positiva; frente al financiamiento y su finalidad de crecer de la empresa el 15.28% califica muy de acuerdo y el 77.78% de acuerdo, evidenciando positivamente; frente a la incidencia de los créditos empresariales con el desarrollo de la empresa el 16.67%, califica muy de acuerdo y el 66.67% evidenciándose positivamente; frente a la adquisición de activos fijos haciendo uso del arrendamiento financiero el 16.67%, califica muy de acuerdo y el 66.67% de acuerdo evidenciando ventajoso la modalidad de financiamiento, finalmente, la influencia positiva del arrendamiento financiero en el crecimiento de la empresa el 16.67%, califica muy de acuerdo y el 66.67% de acuerdo evidenciando la influencia positiva. Finalmente se concluye, las MYPES necesariamente deben conocer las alternativas financieras dadas por la CMAC Huancayo, las mismas al analizarlas y tener acceso pueda beneficiar en la gestión financiera y su desarrollo empresarial; de igual forma, la autora concluyó que las MYPES deben hacer uso de los créditos ofertados por la CMAC Huancayo ya que son accesibles en los plazos y tasas, en efecto, potenciarían los negocios; finalmente, concluyó que las MYPES deben de hacer uso con mayor frecuencia del arrendamiento financiero, para hacer frente a sus necesidades de adquirir activos fijos, la misma, ayudará contar con

mayores ingresos, utilidades y beneficios tributarios frente a las inversiones realizadas por las MYPES.

Asimismo, Segura (2014) en su investigación “Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana” persigue el objetivo de determinar cómo las decisiones financieras facilitan a las Mypes industriales de Lima Metropolitana en la optimización de la gestión empresarial. La metodología empleada es de tipo básico, nivel descriptivo, método descriptivo explicativo estadístico y de análisis, diseño no experimental descriptivo explicativo; la población consta de 10,000 y una muestra de 370 directivos, funcionarios, trabajadores, clientes y proveedores de las industrias. El resultado obtenido es que el 91% de encuestados está de acuerdo que las decisiones financieras optimizan la gestión de las MYPES industriales. Finalmente, entre otras concluye que las decisiones financieras adoptadas por las MYPES Industriales optimizan la gestión empresarial, en relación a las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgo.

Delgado (2017) en su tesis “El factoring en la gestión financiera de las empresas importadoras y comercializadoras de acero en Lima Metropolitana, periodo 2016”, investigación realizada en Lima, en un tipo de investigación aplicativo de nivel descriptivo- correlacional con una muestra de 32 directivos, administrativos, y personal involucrado en el tema de tres empresas. La investigación persiguió determinar la incidencia del factoring en la gestión financiera, frente a la falta de alternativas de financiamiento avaladas por los propios activos de la empresa. Finalmente, entre otras llegó a la conclusión, el factoring como herramienta financiera es una alternativa de solución para la mejora de la gestión financiera y económica, tomando las facturas para el respaldo financiero producto de los créditos comerciales.

De igual forma, Gonzales J. (2013) en su investigación “Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes del Sector Textil en el Marco de la Ley N° 28015 en el Distrito De La Victoria - Año 2013”, trabajó con una muestra de 50 MYPES textiles de Gamarra, la metodología usada es de nivel descriptivo, diseño metodológico transaccional. La investigación persiguió el objetivo de determinar la influencia de la

gestión empresarial en la competitividad de las Mypes textiles en el marco de la Ley N° 28015 del distrito de La Victoria. Finalmente, entre otras concluyó: en relación a la evaluación de gestión y su influencia frente a la formalización empresarial, concluyó que la gran mayoría de empresas tienen limitantes en la aplicación de factores de tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación desfavoreciendo la gestión empresarial. Por otro lado, respecto a la influencia de la planeación empresarial frente a las exportaciones, concluyó la existencia de gran porcentaje de deficiencias e inexistencia del planeamiento empresarial influyendo negativamente en su mercado tradicional local e internacional. Respecto a la organización empresarial frente a la asociatividad empresarial, la autora afirmó que la gran mayoría de empresas carecen de la misma, dejando pasar la oportunidad de atender un eventual incremento de pedidos. Finalmente, respecto a la política empresarial y su incidencia frente al acceso de financiamiento, en efecto, la autora resalta que la gran mayoría de las empresas tuvieron limitaciones e inexistencia de políticas empresariales apropiadas, en consecuencia, una brecha frente al acceso de financiamiento en sus diversas alternativas financieras.

2.1.3. A nivel local.

Yauyo (2016) “El Otorgamiento de Créditos y la Gestión Financiera de los Prestatarios de la Financiera Confianza de la Localidad de Paucará-Huancavelica, Periodo 2015”. Esta investigación se realizó en Paucará, la metodología que emplearon es de tipo aplicada en un nivel correlacional y diseño descriptivo correlacional, se trabajó con una muestra de 66 prestatarios de la financiera confianza de Paucará. La investigación persiguió el objetivo de determinar la relación existente del otorgamiento de créditos y la gestión financiera de los prestatarios de la financiera confianza de la localidad de Paucará, en efecto, se buscó determinar la información fidedigna, la conformidad de garantías (avales), verificación de negocios y la capacidad de pago en relación a la gestión financiera de los prestatarios. Finalmente, llegó entre otras a las siguientes conclusiones. Hay relación positiva y significativa del otorgamiento de créditos con la gestión financiera de los prestatarios de Paucará, 2015, siendo la intensidad de relación hallada $r=94\%$ asociando la probabilidad $p.=0,0<0,05$ por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 68,2% de los casos el otorgamiento de créditos es medio

y en el 75,8% de casos la gestión financiera es media. De igual forma, el otorgamiento de crédito en su dimensión de información fidedigna es positiva y significativa en la intensidad de $r= 85\%$ frente a la gestión financiera de los prestatarios, considerándose que el 78.8% valora media y el 10.6% valora baja y alta; el otorgamiento de créditos en su dimensión conformidad de garantías es positiva y significativa en la intensidad de $r=85\%$ frente a la gestión financiera de los prestatarios, considerándose que el 72.7% valora media y el 16.7% valora baja; el otorgamiento de crédito en su dimensión de verificación de negocios es positiva y significativa en $r= 85\%$, considerándose que el 74.2% valora media y el 13.6% valora alto; finalmente, el otorgamiento de crédito en su dimensión de capacidad de pago es positiva y significativa en $r=85\%$, considerándose que el 77.3% valora media y el 15.2% baja frente a la gestión financiera de los prestatarios.

Barreto y Quispe (2013) “Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica”, sustentó la tesis de pregrado para Contador Público en Huancavelica, la metodología empleada es de nivel descriptiva y explicativa, diseño transversal, método deductivo, inductivo y específico de la estadística, la muestra se conforma por las Mypes de los principales sectores productivos de Huancavelica. La investigación persigue el objetivo de conocer la participación de las microfinancieras en el desarrollo de las Mypes de Huancavelica, en efecto, resalta puntos como las limitaciones de las Mypes frente a los créditos, la influencia del microcrédito y las decisiones necesarias que favorezcan en el desarrollo de las Mypes comerciales del distrito de Huancavelica. Los principales resultados determinaron, las razones donde las Mypes no solicitan créditos de las microfinancieras son la alta tasa de interés que anualizadas superan los 52.87% efectiva anual, de igual forma, el 19.05% de Mypes no reúnen los requisitos solicitados por las microifinancieras, y el 34.92% de responsables de las Mypes desconocen el manejo financiero. Importante resaltar dentro de las Mypes que se beneficiaron del crédito, el 60.47% destinaron el préstamo para capital de trabajo y el 36.53% para inversión fija, en efecto, los autores resaltaron que bajo estas circunstancias se ve limitada el desarrollo de la mayoría de las Mypes, debido a las razones de la alta tasa de interés y falta de proyectos de inversión rentables dentro de la empresa. Finalmente

llegaron entre otras a la siguiente conclusión, se determinó que la participación de las microfinancieras tiene una participación positiva y significativa con el desarrollo de las MYPES de Huancavelica en un 66%. Además, se determinó en un 62.7% la participación de las microfinancieras siendo baja y el nivel de desarrollo de las MYPES predominan en el 60.8%.

Palomino y Taype (2016) realizaron la investigación “Acceso a los Microcréditos y Niveles de Competitividad de las Mypes, en la Localidad de Huancavelica, Periodo 2016” persiguieron el objetivo de determinar la relación del acceso a los Microcréditos y los Niveles de Competitividad de las MYPES de Huancavelica. La metodología adoptada es de tipo aplicada, nivel descriptivo correlacional, diseño Correlacional no experimental, con una población y muestra de 100 MYPES de Huancavelica, el instrumento de recolección de dato fue el cuestionario estructurado. Los resultados arrojaron una relación de 0.686 de Acceso a los Microcréditos y los niveles de competitividad, concluyéndose, a mayor acceso y mejora de los microcréditos, mejora correlativa y positivamente la competitividad de las Mypes de Huancavelica.

Bendezu I. (2014) en su investigación “Las MYPES industriales y el desarrollo económico del Distrito de Huancavelica periodo 2012” persiguió el objetivo de conocer la manera en cómo las Mypes Industriales contribuyen al desarrollo económico del distrito de Huancavelica, la misma obedece a la situación regular económica de las MYPES Industriales a consecuencia de no hacer uso de las oportunidades del mercado tanto en el uso de las herramientas de gestión empresarial y acceso al financiamiento (valorado en medio). La metodología empleada es de tipo aplicada, nivel descriptivo- explicativo, diseño descriptivo correlacional, los instrumentos de recolección de datos es el cuestionario de encuestas en una población de 105 y muestra de 50 MYPES industriales del distrito de Huancavelica. Finalmente concluyó, las MYPES Industriales contribuyen significativamente al desarrollo económico del distrito de Huancavelica en un 70% de intensidad; de igual forma, se los resultados arrojaron: un 68% respecto al estado actual de las empresas y 68% el grado de desarrollo; los niveles de acceso al mercado se reflejaron un 64.2% en relación a la contribución de desarrollo económico; los niveles de gestión empresarial reflejaron un 67.6% a la contribución significativamente del desarrollo económico;

finalmente, se evidenció un 70% del acceso al financiamiento de las Mypes contribuyendo al desarrollo económico, resaltando que el 68% de las Mypes acceden al mercado financiero.

2.2. BASES TEÓRICAS.

2.2.1. GESTIÓN FINANCIERA EN LAS MYPES

La gestión financiera involucra actividades importantes relacionadas con la toma de acciones relacionadas con la planeación y alcance de los objetivos y metas. En efecto, el área de contabilidad y finanzas es indispensable y obligatoria dentro de una organización, ya que en ella se tendrá en cuenta acciones relacionadas al flujo de los recursos dinerarios, tanto dentro como fuera de la empresa; finalmente aclara, la gestión financiera comprende todas las acciones relacionadas con la consecución, utilización y control de los recursos financieros (Pallo Soria, 2013)

Flores (2017) nos dice que la Gestión Financiera, comprende decisiones tomadas a nivel de gerencia para obtener recursos financieros y aplicarlos de manera eficiente dentro de la empresa, las mismas que involucren costos mínimos en la adquisición de los recursos financieros provenientes interna o externamente.

También puntualiza que la función financiera no solo se centra en la simple obtención de recursos financieros, pues todo lo contrario, involucra una serie de decisiones y estas vayan relacionadas con las diversas áreas de la empresa, finalmente, así perseguir el fin común de maximizar el valor de la empresa y las utilidades. De igual forma, precisa que la función de la gerencia financiera comprende decisiones para las actividades diarias desde el manejo de la tesorería, hasta decisiones que por su carácter estratégico se toman para adoptar decisiones de inversión, decisiones de financiamientos y decisiones sobre riesgo y rendimiento e independientemente considerar políticas de dividendo que vayan direccionados a favorecer y fortalecer la empresa.

Interpretando a Gitman (2013) nos dice que la gestión financiera involucra decisiones relacionadas con el financiamiento, las inversiones, el grado de rentabilidad y

riesgos, las cuales se deben tomar en función a las alternativas disponibles en relación a los requerimientos y necesidades.

Según Martínez y Milla (2005) respecto a la estrategia financiera, da realce a las finanzas conjuntamente con la contabilidad ya que cumplen un papel importante dentro de la organización en el manejo de los recursos dinerarios; de aquí se parte para afirmar que estas áreas, proporcionen a la empresa una estructura de capital o inversiones y estructura de gastos adecuados que conlleven a implementar una estrategia de crecimiento y competitividad. Además de lo expuesto, para implementar una estrategia, es necesario nos dice el autor, tener dos fuentes de financiamiento: primero, grandes cantidades de capital direccionados al crecimiento y mantenimiento; segundo, contar con un presupuesto de gastos para solventar las actividades operativas diarias.

En esta misma línea; al analizar las estrategias financieras planteadas por el autor, las cuales se basan bajo dos principios: ganar más dinero incrementando las ventas y reduciendo los gastos, o la combinación de las dos. En este sentido, para contar con una adecuada gestión de las finanzas, se plantea dos enfoques básicos de crecimiento y productividad.

- a. Estrategia De Crecimiento; las empresas pueden generar un crecimiento de dos formas: primero, con nuevas fuentes de ingresos a partir de la prestación de nuevos productos, alcance de cliente nuevos, o, la búsqueda de nuevos segmentos de clientes ya sea por suministro minoritario o la extensión a nuevos mercados. Segundo, fidelización del cliente, a través de planes de fidelización, ventas cruzadas, todo con el fin de incrementar las ventas al sector ya ganado.
- b. Estrategia de productividad; para conseguirlo, tenemos que recurrir a la reducción de gastos de la empresa ya sea en costos de materia prima, del personal, suministros, entre otros, es decir, mejorar la estructura de costos que involucra la producción. De igual forma, hacer uso de manera eficiente los activos circulantes y activos fijos de la empresa.

Finalmente, el autor nos da iniciativas basadas en los objetivos estratégicos e indicadores que nos permitan el manejo óptimo de la gestión financiera, los cuales serán aplicados dentro de la vida útil de la empresa, para alcanzar el crecimiento,

mantenimiento y madurez de la organización en el sector de desempeño (págs. 240-242).

El fin común de toda empresa con ánimo de lucro se centra en la maximización del valor para el accionista; bajo esta línea, los objetivos ligados en esta perspectiva financiera se relacionan con:

1. Valor: fin común en una organización, donde se le asigna indicadores estratégicos y de manera cuidadosa para su realización, lo que se busca finalmente dentro de una organización es la creación de valor basado en una valoración técnica de la organización.
2. Sostenibilidad: entendemos en base a los indicadores de crecimiento de la organización en relación al sector donde se desempeña, según las estrategias adoptadas por la empresa.
3. Cifra de negocio: estas pueden ser valoradas cuantitativamente o cualitativamente en función a las ventas diversas adoptadas por la organización.
4. Rentabilidad: esta se valora a través de indicadores como: Margen de explotación, rotación de los activos, rentabilidad económica en relación al margen de explotación sobre los activos de explotación de la organización.
5. Costes: objetivos relacionados con la racionalización y/o reducción de gastos, direccionados al impacto de la estructura de gastos.
6. Estructura financiera: dentro del mapa estratégico de la organización, contar con una adecuada estructura de financiamiento es indispensable, ya que soportará el requerimiento de fondos que faciliten la realización de nuevas inversiones, entre otros.
7. Liquidez: dentro del mapa estratégico de la organización, es indispensable estar pendiente de la liquidez de la empresa, para ello podemos hacer uso del indicador como el cash-flow de las acciones, volumen de necesidades operativas de fondos en base a las ventas, el periodo medio de maduración, entre otros.

2.2.1.1. Dimensiones de la Gestión Financiera

Estructura De Financiamiento

Considerando a Flores (2017) respecto a la estructura de financiamiento, menciona que dentro de la empresa surgen interrogantes respecto a la adopción de fuentes que nos ayuden resolver los problemas financieros, fundamentándolo en problemas relacionados a la obtención y aplicación del financiamiento a largo plazo; para hacer frente a esta problemática y contar con una estructura adecuada de capital o estructura financiera, el gerente financiero plantea dos escenarios los cuales se enfocan en buscar una mezcla adecuada de deuda a largo plazo y capital; es decir, decidir: Primero, cuanto debe prestarse desde una fuente externa la empresa o *¿Qué combinación de deuda y capital es la mejor?* Segundo, cuales son las alternativas menos caras y que representen el menor riesgo para la empresa o *¿Cuáles son las fuentes de fondos menos caras para la empresa?*

Una vez decididas la combinación del financiamiento (internas o externas) se decidirá específicamente las alternativas y formas de obtener el recurso dinerario, de la combinación que se seleccione, se evaluará cuidadosamente de las diferentes posibilidades (acreedores y tipos de préstamo), los gastos y el riesgo relacionados con el financiamiento.

Cano, Balderrabano y Pérez (2013) en su artículo científico “Rentabilidad y Competitividad en la PYME” señala, para el logro de la competitividad de las empresas, no debe haber una separación entre la función financiera y la política general de la empresa dando como resultado una cohesión entre el objetivo financiero y objetivo estratégico de la organización. Estos objetivos deben plantearse como parte integrante de la estrategia global de la empresa de tal forma que cualquier empresa que aspire a ser competitiva deberá adoptar una estructura financiera. Finalmente refiere, el fin de lograr una estructura financiera que permita la obtención del máximo rendimiento de los recursos, proporcionando estabilidad frente a los compromisos según la fecha de su vencimiento.

Conforme con Andía (2013, pág. 209) puntualiza que, “una de las decisiones importantes de una empresa en el aspecto financiero es determinar su estructura de

financiamiento, es decir; la combinación de deuda y capital que permita facilitar los activos para su normal funcionamiento, considerando además maximizar la riqueza de los accionistas”

Asimismo Sanchez (2010) respecto a las decisiones de financiamiento, para contar con una adecuada estructura de financiamiento, nos dice que es importante determinar la mejor combinación de fuentes financieras; de aquí se parte para afirmar que las decisiones que se tomen en materia de financiamiento, en primer punto, se deben considerar la composición de los activos actuales y las previstas en un futuro cercano, ya que esta determinará el riesgo empresarial y la percepción de riesgo en un futuro, en función a esta, tomar decisiones de financiamiento externas en el futuro.

Tomando en consideración las características de las decisiones de inversión podemos considerar (pág. 299):

- (1) Financiamiento de la inversión con capital propio.
- (2) Financiamiento de la inversión con capital ajeno.
 - (2.1.) Tipos de crédito más adecuado.
 - (2.2.) Tipos de instituciones que manejan operaciones de crédito, tomando en consideración los diversos plazos que rigen, los diferentes tipos de crédito, ganancias, condiciones, requisitos, y trámites necesarios.

A juicio de Robbins y Coulter (2013) en su libro titulado *Administración* respecto a las decisiones financieras, los responsables de la gestión financiera o la que hagan sus veces, deben adoptar medidas para afrontar y disponer de financiamiento, inversión, riesgo y rentabilidad.

En efecto, puntualiza que, las empresas deben adeudarse para invertir, ya que sin inversión no será posible llevar a cabo las operaciones empresariales; esta situación evidencia que las empresas incluyan dentro de las decisiones financieras que adopten, buscar financiamiento externo (deuda) para disponer de los recursos dinerarios para adquirir bienes tangibles o intangibles y ellas permitan desarrollar las actividades operacionales.

Considerando lo dispuesto en el párrafo anterior, el responsable financiero para hacer frente a las necesidades de financiamiento, decidirá dentro del corto plazo, acudir, por ejemplo: al crédito comercial o financiamiento de proveedores que normalmente los

plazos son menores a un semestre y en cierto grado negativo para las estrategias de comercialización; de igual forma, pueden recurrir al descubierto de cuenta corriente, ya que en relación a la otra alternativa es más simple, ya que no se requiere autorizaciones del banco.

En tanto Guerra (2013) en su libro *Finanzas Privadas*, dentro de las decisiones financieras da mayor realce a las decisiones de financiamiento, ya que en ella se adoptan distintas medidas para que las empresas puedan apalancarse para hacer frente a sus necesidades de capital de trabajo y bienes de capital, y que las mismas le permitan desarrollarse operativamente. Ahora bien, para que el financiamiento sea beneficioso se debe tomar en consideración evaluar el mercado financiero, mercado no financiero, mercado bursátil y otros, con la finalidad de delimitar las fuentes más propicias y estas se ajusten para financiar las necesidades específicas de la empresa. Finalmente, el autor deja en claro que es indispensable buscar alternativas de financiamiento externas, de allí, poder analizarlas y decidir el financiamiento más conveniente; ya que, de lo contrario la empresa estaría corriendo un gran riesgo invirtiendo solo con capital propio.

Alternativas de Financiamiento.

Existen varias formas y fuentes de financiamiento para que una empresa pueda ejercer y hacer frente a sus necesidades de financiamiento. En este sentido Ortiz (2013, págs. 09-12) nos dice, “*las fuentes de financiamiento son los medios de pago o recursos financieros a disposición de la empresa para hacer frente a sus necesidades dinerarias*”. Analizando las necesidades financieras, del mismo modo, conseguir una adecuada financiación que involucren costos razonables y tener la capacidad para hacer frente a las obligaciones financieras prestadas en la cantidad y tiempo estipulados; dicho esto, el autor los clasifica en:

Según el plazo de vencimiento:

- **Financiamiento a corto plazo;** obtención de recursos financieros para hacer frente a las obligaciones contraídas de manera inmediata, dentro del plazo de un año como máximo.

- a. Créditos comerciales; es aquí donde la empresa opta por el financiamiento de proveedores a través de las cuentas por pagar, impuestos y todo pasivo a corto plazo, de igual forma el uso de las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- b. Créditos bancarios; financiamiento a corto plazo obtenido por medio de las entidades bancarias.
- c. Líneas de crédito; la ventaja de esta línea es que siempre se dispondrá efectivo en el banco, periódicamente, en concordancia con el banco en límites y plazos establecidos. Generalmente, no constituye una obligación legal entre las partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.
- d. Pagarés; instrumento crediticio empleado por la banca, representado en un documento que representa la promesa de pago de una cantidad de dinero en un plazo determinado. Puede ser nominativo, a la orden o al portador (Flores Soria, 2017)
- e. Carta fianza; “Documento emitido por un banco a través del cual éste garantiza ante terceros a una persona determinada, sea cliente o no del banco, comprometiéndose a pagar, en caso de incumplimiento, las obligaciones contraídas, hasta por el monto señalado en el contrato. Se emplea para postular a licitaciones, realizar operaciones de comercio exterior, pagos de impuesto, etc. es un documento renovable, emitido en soles o dólares, a plazos de hasta un año y sujeto a la constitución de garantías” (Flores Soria, 2017, pág. 249)
- h. Tarjetas de crédito; Emitida por una entidad bancaria o financiera en ella autoriza a la persona a cuyo favor es emitida a utilizarla como medio de pago en los negocios adheridos al sistema, mediante su firma y la exhibición de la tarjeta. Es otra modalidad de financiación; por lo tanto, el usuario debe asumir la obligación de devolver el importe dispuesto y de pagar los intereses, comisiones bancarias y gastos (Licencia Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0, 2017)
- i. Avals; es un compromiso solidario de pago de una obligación a favor del acreedor o beneficiario (prestatario), otorgada por un tercero para el caso de no cumplir el obligado principal con el pago de un título de crédito. El aval implica

la voluntad de una tercera persona inmersa en el título de manera unilateral (Enciclopedia Financiera, s.f.).

- **Financiamiento a largo plazo;** es aquella cuyo plazo de devolución es mayor a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Representan los pasivos no corrientes. Como: Préstamos a largo plazo, Inversiones atraídas, Acciones, Bonos, Titulación de activos, Joint venture y Leasing o arrendamiento financiero.
 - a. Préstamos a largo plazo; involucran los préstamos brindados por las entidades bancarias y financieras, solicitando generalmente garantías hipotecarias.
 - b. Créditos con garantía de vivienda; este tipo de financiamiento es muy común en los emprendedores que quieren incursionar insertando un negocio en el mercado y en los Micro y Pequeños Empresarios ya acentuados, que no cuentan con un historial crediticio para recurrir a un financiamiento que les permita contar con efectivo, o por el simple hecho de que solo cuentan con una propiedad y que podrían sacar ventaja del bien inmobiliario, hasta poniendo en riesgo dicha propiedad.

Para ello tomaremos como referencia a Apostolik, Richard et al (2011, pág. 129) donde podremos definir y entender con más certeza al respecto; *el crédito con garantía hipotecaria de vivienda de la vivienda permite a los propietarios de vivienda tomar dinero prestado contra el valor de la propiedad de forma similar a las hipotecas (...). Generalmente hay dos tipos diferentes de crédito con garantía hipotecaria de la vivienda.*

En este sentido, el que más se ajusta como alternativa de financiamiento para las Mypes Industriales del distrito de Huancavelica, es: *Una línea de crédito con garantía de vivienda es diferente a una hipoteca. Una línea de crédito con garantía de vivienda permite al propietario tomar prestado hasta un cierto límite que refleja el valor de la casa y la hipoteca existente sobre ella. Estas líneas de crédito ofrecen al propietario la comodidad de la financiación disponible en todo momento, básicamente haciendo uso de la revalorización de la casa acumulada en el tiempo a cambio de efectivo. En muchas ocasiones estas líneas son comparadas con la retirada de un depósito de un banco (pág. 130).*

Las desventajas de esta línea de crédito y las hipotecas, es que el acreedor podrá promover la venta del bien en caso no se cumpla la obligación financiera en los

plazos pactados, cualquiera sea el titular en el momento del incumplimiento. (Enciclopedia Financiera, s.f.).

- c. Arrendamiento financiero (Leasing); según Sanchez Navarro, (2010, pág. 59) define “es el contrato de naturaleza mercantil que tiene por objeto el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles por parte de una Entidad, debiendo pagar las correspondientes cuotas periódicas con derecho de opción de compra, por un valor pactado previamente”

Este tipo de financiamiento es vital para que las empresas puedan adquirir activos fijos, en efecto es un instrumento que innegablemente las empresas puedan recurrir en algún momento a financiarse de terceros, pactados entre los sujetos del contrato como la arrendadora, la arrendataria, el proveedor de bienes y la empresa aseguradora.

LAS CLASES DE LEASING: i. leasing mobiliario, recae en la adquisición de bienes muebles, considerando para efectos tributarios una duración de 2 años. ii. leasing inmobiliario, mediante el cual se consigue arrendar un bien inmueble de una arrendataria, sujeta a la compra del activo, la obligación del arrendatario es entregar el bien más no el mantenimiento de la misma. iii. Leasing financiero, es el caso donde un arrendador adquiere el bien para conceder el uso a un arrendatario en un plazo determinado, al término del contrato existe la posibilidad de compra del bien al valor de mercado; para el caso el arrendador no se obliga a realizar el mantenimiento y reparación, la misma será de responsabilidad del arrendatario. iv. Leasing Operativo, para este caso existe la posibilidad del otorgamiento de posesión, mas no de propiedad, donde el arrendatario no puede hacer la finalizada el contrato, para el caso, el arrendador se obliga realizar el mantenimiento y reparación.

Las ventajas del arrendamiento Financiero o leasing; de acuerdo a las revisiones bibliográficas, tenemos a (Flores Soria, 2017; Sanchez Navarro, 2010 & Apostolik, Richard et al, 2011) donde podemos delimitar que:

- i. El leasing financiero estimula el desarrollo industrial. Al promover la renovación de maquinarias y equipos.
- ii. Permite contar con liquidez ya que no se necesita efectuar desembolsos del valor del bien

iii. Al término del contrato es posible que la transferencia pueda ser efectuada a favor de un tercero, a solicitud del arrendatario.

iv. Considerando la depreciación de los bienes arrendados, nos permitiría hacer uso de la deducción en el pago impositivo (intereses y depreciación).

Desventajas del arrendamiento Financiero o leasing.

i) El financiamiento es caro en relación a otra forma de crédito fundamentalmente por la tasa de interés que es elevada.

ii) “Cuando más largo sea el periodo de arrendamiento, más interés tendrá que pagar el arrendatario”. Apostolik, Richard et al (2011, pág. 131)

d. Factoring; instrumento financiero que facilita a una empresa obtenga liquidez o capital de trabajo en el corto plazo, haciendo uso de la misma podemos transformas nuestras cuentas por cobrar originarias de las ventas al crédito, en efectivo (Bernilla Poma, 2017). Además de lo expuesto, la autora nos indica ¿Cómo una Mype puede acceder al factoring? Como se sabe, con la ley 29623 se promueve el financiamiento de las Mypes a través de la factura comercial (factoring), el objeto de esta ley promueve el acceso a financiamiento de un nuevo título valor denominado factura negociable

Según la procedencia:

- **Interna:** comprenden el patrimonio neto, las aportaciones de los propietarios, los recursos generados por la empresa (reservas, resultado), amortizaciones, remanentes, financiamiento haciendo uso de las Cuentas por Cobrar y el financiamiento por medio de los Inventarios (Andia Valencia, 2013).

Se caracterizan por que son activos producidos por la misma empresa en las actividades operativas y pueden disponer de tales activos a su favor tratándose de obtener recursos financieros, llamados también como beneficios reinvertidos en la propia empresa.

- **Externa:** se refieren cuando los fondos son obtenidos de agentes externos, como: entidades financieras, emisión de obligaciones, leasing, factoring, etc.

Son recursos provenientes de inversores (socios o acreedores)

Entidades financieras; las posibilidades de financiamiento se pueden encontrar en bancos, cajas municipales, cajas rurales, empresas de desarrollo de la pequeña y

mediana empresa (EDPYME), cooperativas de ahorro y crédito y hasta en ONGs (Bernilla Poma, 2017).

Por lo antes expuesto, existe una variedad de ofertas para que una Mype tenga acceso a un crédito, siendo otorgados tanto por entidades públicas (créditos gubernamentales: FONDEPES, COFIDE, PROPEN) como privadas (bancos privados, empresas financieras, entre otros).

Según los propietarios:

- **Ajenos:** créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).
- **Propios:** No tienen vencimiento en el corto plazo.

ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

Al respecto Flores (2017) respecto a la estructura de inversión, menciona que dentro de la empresa se presentan problemas que se relacionan con las inversiones de la empresa a largo plazo. El proceso de planeación y la administración de las inversiones en la empresa a largo plazo, también conocido como presupuesto de capital, es aquí donde el gerente financiero en función al costo de adquisición, identificará las alternativas y oportunidades de la inversión y estas sean rentables en la generación de flujo de efectivo. En efecto, el gerente financiero no solo debe enfocarse en el efectivo posible a recibir, sino de la importancia de regreso de la inversión y la posibilidad de recibirlo en función a la magnitud, tiempo y riesgo de los posibles flujos futuros de efectivo.

De igual forma, los problemas que se relacionan con la gestión del capital de trabajo; se debe entender por capital de trabajo a los activos a corto plazo como las cuentas por cobrar a terceros, los inventarios, y los pasivos a corto plazo. La gestión del capital de trabajo es una actividad de cada día, la cual tiene por finalidad garantizar los recursos operacionales suficientes y necesarios, así evitar gastos innecesarios, de igual forma las actividades como ingresos y egresos de fondos de la empresa.

Atendiendo a lo expuesto por Arranz (2013) las Mypes del sector industrial del distrito de Huancavelica, necesitan tener una estructura de las inversiones sujetas a las necesidades y realidad de la empresa, para ello deben de tomar decisiones de inversión

para poder disponer del capital de trabajo o activos no corrientes. Sin las inversiones es poco probable llevar a cabo las actividades operativas de la empresa, ya que las inversiones representan los activos y la plataforma de funcionamiento, para ello se debe analizar y adoptar alternativas que impliquen flujos de dinero a través del tiempo de las inversiones, básicamente enfocados en la creación de la capacidad productiva, inversiones en inmuebles, maquinarias y equipos.

Asimismo, Bernilla (2017) respecto a la estructura de inversión, delimita una estructura la cual se ha convertido habitual; estructurándose en dos componentes básicos: 1. Inversión fija, la misma está compuesto por a) bienes fijos y b) bienes intangibles. 2. Capital de trabajo, que puede estar compuesto por capital inicial o a través de un financiamiento externo.

Dentro de esta óptica, Ortiz (2013, pág. 08) también puntualiza que las empresas, para realizar sus actividades “necesitan realizar inversiones en activos; ahora bien, dichas inversiones no se pueden materializar sino se dispone de recursos financieros (dinero) propios o ajenos”. A la vez nos dice: la empresa adquiere recursos ajenos con la finalidad de invertirlos en su actividad productiva, disponiendo fondos suficientes para hacer frente a sus acreedores y finalmente obtener beneficios (utilidades) para sus accionistas (pago de dividendos). Para el mantenimiento de la empresa en el tiempo, se debe tener rentabilidad de las inversiones superiores en función al costo de los fondos invertidos. En efecto, la inversión contempla el destino de los fondos o recursos financieros para adquisición de local industrial, maquinarias, bienes intangibles (programas), inventarios, entre otros.

En esta misma línea, interpretando el artículo de wikipedia.org, (2017) titulado “Inversión”. Consultado el 26 de julio del 2017, la inversión es la tangibilización de los recursos financieros con la finalidad de coadyuvar en el proceso productivo de la empresa, las mismas comprenden la adquisición de maquinarias, bienes inmuebles, inventarios, servicios, etc. Finalmente, se resume que las inversiones son desembolsos para hacer que la empresa funcione operativamente en varios años.

Es preciso puntualizar que la inversión financiera marca diferencia con la inversión empresarial. Ya que las inversiones financieras son recursos colocados en títulos,

valores, y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos. Para el caso de las inversiones que se realizaran en las Mypes del sector industrial son estrictamente empresariales, más no financieros por la misma condición de las Mypes del sector.

Las inversiones empresariales se clasifican en:

- i. Inversiones temporales: realizadas temporalmente o de manera transitoria, donde los excedentes o retornos de efectivo se verán dentro de un período no superior a un año.
- ii. Inversiones a largo plazo: se hacen al perseguir objetivos diferentes como el de utilizar recursos excedentes para producir algunos ingresos adicionales en forma momentánea; las inversiones de este tipo se mantienen para la empresa por un período mayor a un año o a su ciclo normal de operaciones.
- iii. Según el objeto de la inversión: dirigidos para adquirir tanto: maquinarias y equipos industriales, inventarios (materia prima), unidades de transporte, entre otros.
- iv. Por la función dentro de la organización:
 - Inversiones para renovación de la empresa, las inversiones de este tipo están relacionadas con la adquisición y sustitución de maquinarias y equipos de explotación, unidades de transporte, entre otros; los cuales hayan sido evaluados financieramente de la generación de rentabilidad para la empresa, las mismas que serán sustituidas por factores físicos, técnicos o de obsolescencia.
 - Inversiones para la expansión de la empresa, la inversión de este tipo, se basa en incrementar el mercado potencial de la empresa, básicamente en poner a disposición nuevos productos, o la inserción en nuevos mercados geográficos.
 - Inversiones de mejora o modernización, estas inversiones son necesarias, ya que coadyuvan a la empresa crear valor dentro del sector de desempeño, los puntos fuertes a tomar en consideración están la reducción significativa de los costos directos y necesariamente la calidad del producto.

- Inversiones de carácter Estratégico, se centra en la reducción de riesgos que pueden ser ocasionados por la tecnología y esencialmente el comportamiento de la competencia.

Interpretando a Coss Bu, Raúl (2005) respecto a las decisiones de inversión y de financiamiento; se debe dejar en claro que si la empresa se proyecta a generar beneficios en el largo plazo, el autor nos dice, dependerá en gran medida a como la empresa hace frente a estos problemas “1) selección de fuentes de financiamiento adecuados y 2) racionamiento de capital obtenido entre las diferentes propuestas de inversión disponibles”.

Teniendo en cuenta lo antes señalado, las decisiones de inversión y de financiamiento, deben cumplir los procedimientos lógicos de selección de propuestas de inversión, basados en la medición de los méritos financieros de cada propuesta a bases de comparación (justificación de la propuesta de inversión), para ello se debe hacer uso de la tasa interna de rendimiento TIR, valor presente VPN, periodo de recuperación, retorno sobre la inversión, etc. Posteriormente, una vez analizadas con las bases de comparación, se debe seleccionar la fuente de financiamiento más adecuado considerando los costos y aquellas que representen un riesgo mínimo para la organización

Asimismo, Sapag Chain (2007, pág. 142) nos muestra los criterios a adoptar en las decisiones de inversión, puntualizando: las inversiones se concentran mayormente antes del inicio de las operaciones, pero, también se debe considerar las inversiones durante la operación, básicamente para sustituir activos, para implementación o ampliación y atender el creciente nivel de actividad e incremento de ventas.

Los criterios que se adoptan para las inversiones de sustitución (reemplazo) se realizarán considerando factores físicos, técnicos, vida útil de cada activo, las cuales se pueden calcular con los siguientes criterios:

- i. Criterios contables: se toma en consideración la depreciación contable de los bienes en función a los años.
- ii. Criterio técnico: se tomará indicadores respecto a cada bien en función de estándares predeterminados de uso, como: tasa de fallas, horas máquina,

unidades producidas, años, obsolescencia u otra forma donde primen las características físicas de las inversiones.

- iii. Criterio comercial: se relaciona básicamente con la imagen corporativa de la empresa; en este sentido, las inversiones tendrán por objeto la mejora de la imagen con el cual se representa ante los clientes, modernización de los vehículos, higiene y adopción de tecnologías; estas en función del sector de desempeño ya sea por tradición y los gustos del mercado que se cubre.
- iv. Criterio económico: es muy importante enfocar esfuerzos en este criterio, ya que, gracias a esto, podemos saber y tomar decisiones si continuar haciendo uso del bien ya que los costos que se generas son mayores o decidir invertir en la adquisición de uno nuevo.

POLÍTICAS SOBRE RIESGO FINANCIERO

Es preciso puntualizar sobre el Riesgo Financiero, donde las Mypes del sector industrial del distrito de Huancavelica deben considerar y tomar en cuenta; en este sentido, Mascareñas (2013) en su libro “*Financiamiento y sus Riesgos*” puntualiza, es indispensable tomar decisiones sobre las deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades frente al riesgo como probabilidad de un evento adverso con consecuencias. El riesgo financiero representa consecuencias financieras negativas para una organización, entendiéndose en sentido amplio, la posibilidad de que los resultados financieros sean buenos o malos según lo esperado. Dicho esto, los inversionistas aportaran sus recursos financieros según los movimientos y representación del mercado para generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Según la Escuela de Negocios (2007) en su artículo “Riesgo económico y financiero en la empresa” debido a la incertidumbre que representa, más aun en empresas que apuestan a largo plazo, cabe mencionar que estas empresas son vulnerables y tienen que hacer frente a los riesgos tanto económicos, financieros y operativos.

Es preciso resaltar los tipos de riesgo que enfrentan las empresas, independientemente al sector de desempeño, siendo las de carácter económico y las de carácter financiero. Los riesgos de tipo económico se relacionan netamente a aspectos

operativos como a la compra de inventarios (materias primas), producirlas, venderlas, etc. Las de carácter financiero se relacionan netamente al manejo de los recursos dinerarios, desde los tipos de cobros y pagos, la forma y el mix de financiamiento, gestión de tesorería, el coste financiero, etc. estas últimas son importante y se debe enfocar esfuerzos en vigilar y evitar riesgos sustanciales.

- i. **Riesgo económico:** en gran medida condicional el desempeño operativo y de explotación de la empresa, independientemente del sector de desempeño, ya que muchas veces no es generada por la misma empresa sino de las circunstancias por encima de la empresa. Abarca pérdidas e interrupciones relacionadas al incumplimiento de compromisos tanto de clientes y proveedores (crédito comercial) debido a la falta de liquidez y de solvencia de las mismas. De igual forma, el riesgo de mercado, vinculado a circunstancias como crisis, catástrofes, etc. la cual no siempre se puede prever y controlar por la empresa.
- ii. **Riesgo Financieros:** contingencia o probabilidad relacionada a una pérdida patrimonial producto de una transacción financiera o mantención de un bien, relacionados a desequilibrios tanto de algunos activos y pasivos. Abarca riesgos relacionados como riesgo de liquidez, de solvencia, de tipo de interés y de cambio.

Riesgo de liquidez: es cuando los activos disponibles son insuficientes para hacer frente a las obligaciones en el corto plazo. Considerando a Mascareñas (2013) nos dice “se refiere a que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos - que no se puede vender con la rapidez y al precio adecuado – y la voluntad de hacerlo”.

En nuestro tratamiento contable del Perú, este riesgo suele suceder cuando el pasivo corriente es mayor al activo corriente. Para ello, es preciso que las empresas dispongan de políticas y hacer frente a este problema, optando medidas que involucren la conversión de otros activos en efectivo, como: venta de las cuentas por cobrar a una empresa especializada- Factoring, venta de activos no corrientes (fijos), entre otros. De igual forma, la entrada de nuevos fondos a plazos mayores en la empresa como: incremento de capital, nuevos préstamos, renegociación y ampliación de los plazos de deuda

Riesgo de insolvencia: está vinculada estrechamente a la estructura de financiamiento de la empresa, relacionados con las pérdidas contables que van afectando y deteriorando los recursos propios de la empresa, en consecuencia, la empresa no podrá afrontar las pérdidas acumuladas y finalmente no tener la capacidad de hacer frente a las obligaciones

En estas circunstancias es importante adoptar medidas y políticas para hacer frente a este problema como la ampliación de capital y reestructurar los recursos propios o de lo contrario liquidar la empresa, finalmente vender los activos para cumplir con los acreedores y colaboradores en función del derecho y prioridad sobre los mismos, en función a la normativa vigente peruana.

- iii. **Riesgo operativo:** posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, ocasionadas esencialmente por insuficiencias o fallas de procesos, personas, sistemas internos y tecnológicos (Mascareñas, 2013).

2.2.2. COMPETITIVIDAD

La competitividad de una organización depende de la producción, la rentabilidad, la posición competitiva, la participación en el mercado interno y externo, las relaciones interempresariales, el sector y la infraestructura empresarial (Saavedra, 2012 citado por Saavedra y Camarena, 2017)

Interpretando a Arriaga, Conde y Estrada (1996), nos dice que la competitividad está ligada al contexto microeconómico, es decir al comportamiento de la empresa en relación a su sector dentro de la economía nacional.

En esta misma línea Porter (1980) define que la competitividad se determina en función a la productividad, es decir, al valor del producto por unidad en función al capital invertido. De igual forma, Porter puntualiza que, para entender la competitividad, tenemos que identificar los factores determinantes que generen valor agregado y estas se oferten en el mercado en el mediano y largo plazo y sean sostenibles.

Según el Sena, (2001) y Porter (2015). La competitividad de las empresas se ve por su itinerario que realizan día a día desde lo más complejo hasta lo más específico. Es

posible identificar a detalle las actividades dentro de la cadena de valor de una empresa con el objeto de entender los costos y las fuentes de diferenciación para así lograr una mejor calidad. Depende del sector industrial para observar la disimilitud entre una y otra empresa en el cual se desarrolla, ya que entre más inmersos se encuentren en cubrir las obligaciones de los compradores que forman parte de su sector, mayor serán sus referencias, esto ayudará a un buen posicionamiento en el mercado, lo cual aumentará su valor. En una entidad se reflejan dos tipos de actividades: actividades primarias y actividades de apoyo, el cual nos da a entender que la actividad y el uso adecuado de la misma, depende de la actividad previa, caso contrario generaría un déficit de funcionamiento en las actividades de la cadena de valor. La empresa al disminuir el costo de sus productos hace que el comprador tenga mayor elección al momento de adquirir, considerando la calidad y el costo de los productos. Al ver que la empresa divide sus actividades de fabricación en diversos puntos estamos haciendo mención de la integración y del panorama competitivo y geográfico donde se ve la ubicación geográfica de las plantas que brindan sus productos y servicios a nivel mundial.

Es preciso puntualizar a Porter, M. (2009), en su artículo “Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia”, en la cual menciona que la competitividad está en función a la competitividad empresarial desde el ámbito externo e interno, las mismas son esenciales para ver cómo la empresa genera valor frente a sus consumidores y que supere al costo de dicha empresa por crearlo. La competitividad interna indica la competencia y la efectividad de la empresa en relación al tiempo y su estructura interna, resultando esenciales para conseguir la eficiencia de las reservas internas, en efecto se le confiere menos importancia en relación al análisis competitivo externo.

Estrategias competitivas genéricas.

Porter M. (1995), nos muestran tres estrategias genéricas de éxito potenciales para desempeñarse mejor que otras empresas en el sector industrial:

a. Liderazgo por costos:

“El liderazgo en costos requiere de la construcción agresiva de instalaciones que sean capaces de producir una mayor cantidad eficientemente, a fin de reducir los costos en

base a la experiencia, esto debido al estricto control del costo y gasto indirecto, esto evitando las cuentas marginales y la minimización de costos en áreas como I y D, servicio, fuerza de venta, publicidad, etc.; como resultado, la empresa logre mayores rendimientos en el sector industrial frente a la competencia, con costos bajos que logra la empresa” .

(Porter, 1997)

- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.

b. Diferenciación:

“Consiste en la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único” (Porter, 1997, pág. 58).

Para conseguir la diferenciación, consideramos: diseño o imagen de marca, en tecnología, en características peculiares, servicio, cadenas de distribuidores, la excelente disponibilidad de partes de repuestos con productos de calidad.

Lograr la diferenciación significa que una firma intenta ser única en su rubro en algunas dimensiones que son valoradas por los consumidores.

- Respecto a las áreas que nos ayuda a diferenciar podrían ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Si la empresa logra la diferenciación estará enfocado en la lealtad del cliente, como resultado estará mejor posicionado frente a los posibles competidores; lo cual, será viable para devengar mayores rendimientos promedios en el sector industrial debido a que crea una posición para hacer frente los competidores.

c. Enfoque o alta segmentación:

“Consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto, o en un mercado geográfico” (Porter, 1997, pág. 59).

- El enfoque significa que una firma logró ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos.

- Dos variantes: enfoques por costos y enfoques por diferenciación.

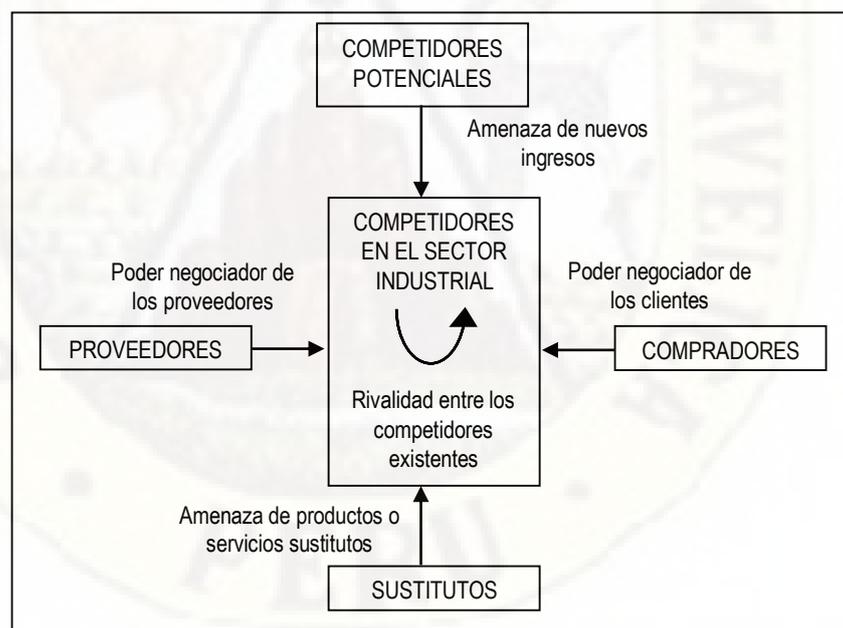
2.2.2.1. *Las fuerzas que mueven la competencia en un sector industrial*

Interpretando a Porter (1997) (2009), Lo esencial de la formulación de una estrategia competitiva es que consiste en relacionar a la empresa con su medio ambiente, como resultado de comprender la estructura del sector como clave para el posicionamiento estratégico eficaz. Sin embargo, el entorno relevante es muy amplio ya que abarca fuerzas sociales y económicas.

La situación de la competencia en un sector industrial depende de las cinco fuerzas competitivas básicas, que están mostradas en la Figura 3

La acción que realiza en conjunto estas 5 fuerzas son los que determinan el potencial en el sector industrial, en el cual el potencial de utilidades mide el rendimiento a largo plazo del capital invertido.

Figura 3. Fuerzas que mueven la competencia en el sector industrial



Fuente: Porter (1997)

2.2.2.2. *Estrategia competitiva*

Al respecto Porter (1997) en su libro “Estrategia Competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competitividad” nos dice.

La estrategia de competitividad comprende una acción ofensiva y defensiva, con el objetivo de crear una posición defendible en contra de las fuerzas competitivas. (Figura N° 3). En forma general, esto comprende varios enfoques posibles:

- La capacidad de la empresa de acuerdo al posicionamiento señala la posición defensiva en relación de las fuerzas competitivas que existen.
- Los movimientos estratégicos contribuyen en el equilibrio de las fuerzas con el fin de mejorar la posición relativa de la empresa
- Los cambios que ocurren en los factores que fundamenta las fuerzas para contestar a los cambios rápidamente, con una estrategia al nuevo equilibrio competitivo a fin de que el competidor no lo reconozca.

Posicionamiento: La estructura como un hecho en el sector industrial adecua puntos fuertes y débiles de la empresa. Una estrategia se considera como la creación de defensas en relación a las fuerzas competitivas o encontrar una situación en el sector industrial en el que las fuerzas sean más débiles.

Al conocer las capacidades de la empresa, las causas y fuerzas competitivas indican los puntos en el cual la empresa deberá enfrentarse y evitarla a la competencia.

Cambiando el equilibrio: Una empresa establece estrategias; dicha postura con el fin de hacer frente a las fuerzas en sí misma y modificar sus orígenes.

Para poder elevar en lo que respecta a la identificación de una marca o de forma diferente dicho producto está en relación a la innovación en la comercialización.

Tomando ventaja de cambio: el desarrollo del sector industrial posee la importancia en la estrategia, esto en efecto a que el desarrollo conlleva a las mejoras en las fuerzas estructurales de la competencia.

En el ciclo de vida del sector industrial como por ejemplo las tasas de crecimiento cambian.

Estrategia de diversificación: en una competencia del sector industrial es imprescindible establecer estrategias, en efecto nos ayudara con una guía para hacer frente a las decisiones. ¿Cuál es el potencial de este negocio?

Por otro lado, nos ayuda a identificar los tipos de afinidad en particular valiosos en la diversificación, por ejemplo: la relación que ayuda a la empresa salvar de barreras

clave mediante las funciones compartidas a la relación que ya existe con los canales de distribución esto en base a ser beneficioso para la diversidad.

Con respecto a las Estrategias Competitivas en las Mypes, Choy Zevallos, Elsa E. (2010, págs. 128-129) en su artículo “Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) ante el Tratado de Libre Comercio (TLC)” nos dice que las empresas deben de buscar:

Alianzas estratégicas. Las alianzas estratégicas significan una oportunidad para enfrentar la competencia. Las MYPES están en la posibilidad de exportar de forma directa y concretarse acudiendo en relación a una asociación que pueden ser los consorcios; dicho esto en algunos casos es muy probable que las MYPES no exporten, sin embargo, pueden participar en cadenas de exportación por una subcontrata.

Soporte institucional. Existen muchos mecanismos de apoyo en gestión empresarial que ofrecen instituciones del estado. Asimismo, existen varios programas de apoyo ofrecidos por organismos de cooperación empresarial que, directa o indirectamente, contribuyen o pretenden contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas peruanas. En todos los casos, se trata de herramientas sub aprovechadas por las pequeñas empresas en el Perú.

Marcas y patentes. hay muchos mecanismos y programas de apoyo en gestión empresarial que ofrecen las instituciones del estado y por organismos de cooperación empresarial, en efecto, contribuyen directa o indirectamente a la mejora de la competitividad de empresas peruanas. En lo que menciona, las herramientas son aprovechadas por las pequeñas empresas; en lo que respecta a las marcas y patentes hay poco desarrollo por las pequeñas empresas esto para generar valor agregado y la sostenibilidad a sus empresas. según la institución The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) consideró al Perú como un país con más índice de emprendimiento en el mundo.

2.2.2.3. Factores negativos que influyen en el desarrollo competitivo del sector industrial.

Sector naciente

Los factores negativos que influyen en el desarrollo competitivo para un sector industrial naciente según Porter M. (1997) en su libro “Estrategia Competitiva:

técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competitividad” Nos menciona: los surgimientos de la industria constantemente se enfrentan a muchos atajos y polémicas para poder comenzar el sector industrial. En efecto, derivan de la novedad y la relación para el crecimiento y de factores externos para su crecimiento en otras entidades como resultado de la necesidad de impulsar reemplazando a los clientes de su producto. (págs. 236-237)

a. Incapacidad para obtener materias primas y componentes.

Cuando una empresa está empezando necesita establecerse y buscar nuevos proveedores; esto con el fin de cubrir las necesidades de nuevas empresas industriales como resultado consolidar la productividad para lograr la reducción de los costos al adquirir materia prima y otros componentes en la nueva industria.

Es habitual que en el trayecto que nacen los sectores industriales se encuentran en la escasez de materias primas y otros componentes necesarios para esta industria.

b. Periodos de escala rápida de los precios de las materias primas.

En la primera fase en una empresa que nace hay mucha demanda y la escasez de suministro lo más seguro es que haya el alza de precios de las materias primas que son importantes en la producción.

Desde un punto de vista esta situación en economía, la oferta y demanda en el que los proveedores les dan el valor a los productos esto de acuerdo a la demanda acelerada, pero en efecto los precios de la materia prima podrían decaer con la misma rapidez que tuvo su alza.

c. Ausencia de infraestructura.

Las industrias nacientes por lo general suelen encontrar muchas dificultades como las de abasto de materia prima originado por la inadecuada infraestructura: canales de distribución, instalaciones de servicio, mecánicos entrenados, productos complementarios.

d. Ausencia de estandarización de la tecnología o del producto.

Por la falta de capacidad por establecer los estándares técnicos o del producto, enfatiza problemas en el suministro de las materias primas o de productos que complementan y esto implicaría al impedimento de la mejora en el costo y tecnología. En los sectores industriales nacientes por lo general es causada la incertidumbre tecnológica o del producto.

e. Obsolescencia percibida.

En una empresa naciente la dificultad para crecer la razón es por la tecnología ya que si los clientes perciben una tecnología de segunda o tercera generación serán obsoletos al que actualmente están en el mercado. los clientes esperan que según el avance de la tecnología el costo sea menor, esto se observa en las industrias de relojes digitales, etc. (pág. 237).

f. Confusión de los clientes.

La confusión de los clientes que resulta de la presencia la multiplicidad de enfoques del producto, las variaciones tecnológicas, las conflictivas argumentaciones, todo esto es por la incertidumbre tecnológica y también por la falta de homogenización de todos los participantes de la industria; dicha confusión disminuye las ventas en el sector industrial en algunos casos se especula que los clientes pospongan sus compras, lo que también se debe tener en cuenta para el crecimiento de la industria es asociar el éxito con el funcionamiento del equipo considerando las expectativas del cliente. (pág. 238).

g. Calidad errática del producto.

“En las empresas nacientes la carencia de estándares, la incertidumbre e inseguridad en la tecnología causa que con frecuencia la calidad sea errática en los sectores industriales, en efecto también afecta de forma negativa la imagen y confianza de la empresa”. (pág. 238).

h. Imagen y confianza con la comunidad financiera.

Para la nueva industria, la inseguridad, la confusión del cliente y la calidad errática podría ser malos para la imagen de la industria en consecuencia esto afecta la habilidad de las empresas en un financiamiento a bajo costo y de igual manera la de los clientes a obtener crédito. (pág. 238).

i. Aprobación oficial.

Los sectores industriales nacientes con frecuencia se enfrentan a papeleos a fin de obtener el reconocimiento y aprobación de las agencias gubernamentales reguladoras cuando ofrecen enfoques con el satisfacer necesidades. Menciona también que la legislación gubernamental podría ubicar en un sitio superior a una industria naciente de noche a la mañana, si una empresa naciente esta fuera de la esfera tradicionalmente

regulada en partes la reglamentación será en forma abrupta y detener el progreso de la misma . (pág. 239).

j. Costos altos.

la industria naciente por lo general tiene que enfrentar costos unitarios mucho más altos lo que inicialmente esperaba, estas situaciones requieren que la empresa tendría que fijar los precios a un menor costo en consecuencia limitan el desarrollo de la industria. (pág. 239).

k. Respuesta de las entidades amenazadas.

Por lo general se entiende que un sector industrial naciente está amenazado por el inicio, podría ser cuando hace un producto sustituto el cliente prefiera el producto antiguo. (pág. 239).

MEJORA CONTINUA

Según Checa Hinojo, Emilio (2018) nos menciona que el dinamismo del mercado en la actualidad, la empresa al cambio y la mejora continua no se conforman con el éxito de un día ya que es pasajero y puede perderse en cualquier momento esto en efecto a la competitividad, esto hace que las empresa en general no se conforman más aun buscan una mejora del día a día consolidándose en el mercado y así asegurar su estabilidad.

El autor también nos muestra distintos elementos que estos contribuyen a la constante mejora de los procesos, como resultado las empresas serán más competitivas en el mercado y satisfacer al cliente

La política de la empresa debe de asegurar los puntos clave para un correcto comportamiento comercial frente a los clientes, debe estar orientado a satisfacer al cliente en todo momento con el mejor cuidado, así evitar un desagravio, para lograr se puntualiza conceptos respecto a la política comercial: necesidad, deseo, consumidor potencial y mercado potencial.

Segmentación de mercado.

– la empresa debe dividir el mercado en grupos de clientes de acuerdo a las características y necesidades comunes de esta amañera se consigue los segmentos

(geográfico, psicografico, demográfico, y conductual) del mercado, de esta manera logrando su satisfacción máxima, mas no de toda la población.

Para la total satisfacción de cada segmento la empresa según su actividad desarrollará una serie de acciones a través del producto o servicio, precio, calidad, imagen y entre ellos podemos mencionar: basada en la imagen, basado en el servicio y combinación de ambas y lograr el éxito.

- La gestión adecuada de los recursos humanos. menciona que la gestión de los recursos humanos es “la ciencia y la práctica que se encargan de la naturaleza de las relaciones de empleo y de conjunto de decisiones, acciones y cuestiones vinculadas a dichas relaciones” (Ferris, Rosen y Barnum, 1995, c.p. Checa Hinojo, Emilio, 2018)

El proceso de gestión en el tema de recursos humanos una vez que están dados los objetivos de la empresa se tiene que convocar para elegir dicho recurso de acuerdo a los siguientes pasos: 1. Definición de puestos, 2. Definición del perfil profesional para cada puesto, 3. Selección de personal. 4. Integración en el puesto de trabajo, 5. Adaptación a la cultura empresaria, 6. Formación continua para la mejora, 7. Evaluación de seguimientos.

El autor nos da a conocer que por regla los procesos y conceptos son importantes en pequeñas y medianas empresas por su naturaleza la composición de planilla que tiene un matiz familiar, ya que busca formar trabajadores eficientes en las actividades que se le encomienda.

- La optimización de los procesos internos. Un punto importante para estar en constante avance en el proceso del negocio, es necesario optimizar los procesos de producción sin dejar de lado las actividades diarias de la empresa, es claro que para el proceso de optimización no hay un procedimiento y que tampoco se aplica uno en función a todos los procesos de la empresa.

“Un proceso será óptimo cuando se cumple con los objetivos planificados, siendo eficiente y eficaz”.

Fases del estudio de los procesos internos. Todo proceso está relacionado a objetivos y la inclusión de recursos, dichos procesos se optimizan si los recursos

utilizados se logran con un mayor rendimiento dicho esto nos obliga a evaluar cada proceso con las siguientes etapas:

- i. Definición de objetivos: nivel de resultado esperado por el proyecto.
- ii. Cuantificación de recursos empleados: valoración de los recursos que se están asociando para la obtención del resultado planificado.
- iii. Definición de actividades que posee cada proceso.
- iv. Asociación a cada actividad de un porcentaje de recursos.
- v. Interrelación entre actividades a través del control de tiempos: es decir, qué actividad es necesaria para realizar la siguiente y cuánto tiempo emplea.
- vi. Ejecución del proceso.
- vii. Medición de resultados.
- viii. Estudio de mejoras y aplicación de controles

Uno los rasgos principales de esta evaluación indica que se haga de manera constante, la misma nos permite evaluar si se están desperdiciando los recursos, si el caso se tiene que replantear su utilización, las acciones que mejoran la optimización del proceso productivo para la mejora del rendimiento son la formación, tecnología y comunicación.

- Mejora de los sistemas de información. “La información es la base de todo sistema empresarial, ya que sin ella sería imposible retroalimentar los resultados en los procesos para establecer las mejoras”. Al respecto, el autor menciona que los sistemas de información ayudan a organizar, lo cual es útil en el desempeño de las funciones de la empresa.

¿Qué es un sistema de información? es el conjunto de elementos interrelacionados entre sí con la finalidad de canalizar información útil a los distintos agentes de la empresa con el objetivo lograr eficiencia en los procesos de toma de decisiones, es importante ya que recaen en la manipulación de datos y transformarlos en una información útil que independientemente del tamaño o cifra del negocio, sea vital para cerrar todo el proceso de optimización de recursos.

Actividades básicas del sistema de información. - Medina Peralta, Manuel (2008) citado por Checa Hinojo, Emilio (2018) define cuatro actividades básicas en un sistema de información: “1. Entrada de información: proceso de recogida de datos

para su posterior proceso, 2. Almacenamiento de información: los datos se guardan en archivos clasificados y ordenados, 3. Procesamiento de información: abarca el conjunto de acciones realizadas sobre los datos para convertirlos en acciones útiles, 4. Salida de información: que bien puede ser usada para la toma de decisiones o bien como entrada de otro sistema de información.”

Los sistemas de información en la pequeña empresa. – a medida que el negocio va asentándose en el mercado, el volumen de información se va incrementado, por ello la empresa debe estructurar esa información de manera que le sea útil en la toma de decisiones. De igual forma, nos dice, la información va a moverse por dos tipos de canales: formal e informal, llámese formal a aquel que está planificado y está incluido en el sistema de información, informal a aquel donde la información no está sujeta a ningún control.

En relación a este canal informal, en las pequeñas empresas cobra más relevancia, ya que por su carácter de no ser controladas puede suponer una pérdida de eficiencia en los procesos empresariales.

López Gómez, Luis (2013) citado por Segura de la Peña, German M. (2014), del libro “Mejora continua empresarial” interpreta que, la mejora continua empresarial está relacionada con las innovaciones que realizan las empresas en su administración y operatividad para producir bienes de calidad y/o prestar servicios que generan valor agregado en los clientes. También la mejora continua se refiere al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión empresarial moderna.

La mejora continua empresarial, es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por si sola. En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios.

2.3. BASES CONCEPTUALES.

La gestión financiera comprende decisiones tomadas a nivel de gerencia para obtener recursos financieros de procedencia interna o externa y aplicarlos de manera eficiente en las demandas de la empresa, considerando costos mínimos en la obtención de los recursos financieros (Flores Soria, 2017). Siendo esto, coincidente con lo definido por (Palo Soria, 2013) donde señala, la gestión financiera es llevada por una de las áreas funcionales de la empresa con la intención del análisis de las decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros, a nivel general, articulando las acciones y tareas relacionadas con la consecución, utilización y control de los recursos financieros.

En cuanto a la estructura de financiamiento, de acuerdo con Flores (2017) es necesario delimitar una estructura de financiamiento como soporte frente a los requerimientos de fondos para hacer frente a las necesidades de inversión; según ratifica (Martínez y Milla, 2005) las áreas de contabilidad y finanzas, proporcionan a la empresa una estructura de capital o inversiones y estructura de gastos adecuados que conlleven a implementar una estrategia de crecimiento y competitividad. Así también, Cano, Balderrabano y Pérez (2013) define, el fin de lograr una estructura financiera es que ayuden el control financiero y garantice la obtención del máximo rendimiento de los recursos, proporcionando estabilidad frente a las obligaciones. Por su parte, Sánchez (2010) respecto a las decisiones de financiamiento, para contar con una adecuada estructura de financiamiento, nos dice que es importante determinar la mejor combinación de fuentes financieras; de aquí se parte para afirmar que las decisiones que se tomen en materia de financiamiento, en primer punto, se deben considerar la composición de los activos actuales y las previstas en un futuro cercano, ya que esta determinará el riesgo empresarial y la percepción de riesgo en un futuro, en función a esta, tomar decisiones de financiamiento externas en el futuro. Considerando en las decisiones de inversión las fuentes como: (1) Financiamiento de la inversión con capital propio. (2) Financiamiento de la inversión con capital ajeno con tipos de crédito más adecuado y Tipos de instituciones que manejan operaciones

de crédito, tomando en consideración los diversos plazos que rigen, los diferentes tipos de crédito, ganancias, condiciones, requisitos, y trámites necesarios.

Respecto a la estructura de inversión, Arranz (2013) señala que las Mypes necesitan contar con una estructura de las inversiones sujetas a las necesidades y realidad de la empresa, con la finalidad hacer frente a los gastos operativos y de crear la capacidad productiva y crecimiento de la organización adoptando decisiones para disponer del capital de trabajo y activos no corrientes, sujetas bajo criterios: contables, técnicos y económicos (Sapag Chain, 2007).

Respecto a las políticas sobre riesgo dentro de la organización, es indispensable tomar decisiones sobre las deudas, inversiones y la rentabilidad de sus actividades frente al riesgo como probabilidad de un evento adverso con consecuencias Mascareñas (2013). Delimitando políticas para hacer frente a los riesgos tanto económicos, financieros y operativos, más aun en las organizaciones que apuestan a largo plazo (Escuela de Negocios, 2007). De igual forma, resalta los tipos de riesgo que enfrentan las empresas, independientemente al sector de desempeño, las de carácter económico y las de carácter financiero. Los riesgos de tipo económico se relacionan netamente a aspectos operativos como a la compra de inventarios (materias primas), producirlas, venderlas, etc. Las de carácter financiero se relacionan netamente al manejo de los recursos dinerarios, desde los tipos de cobros y pagos, la forma y el mix de financiamiento, gestión de tesorería, el coste financiero, etc. estas últimas son importantes y se debe enfocar esfuerzos en vigilar y evitar riesgos sustanciales. Finalmente, las de carácter operativo, relacionadas a la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, ocasionadas esencialmente por insuficiencias o fallas de procesos, personas, sistemas internos y tecnológicos (Mascareñas, 2013).

Las Micro y Pequeña Empresa (MYPES)

“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”. Art. 2° de la Ley N° 28015

De igual forma, Bernilla (2017) nos dice que, la Micro y Pequeña empresa son una entidad, que operan de manera organizada, combinando técnicas y recursos con el objeto de hacerse presente en el mercado con productos o servicios con fines lucrativos. Seguidamente, respecto a los aspectos y característicos de las MYPES, estas operan bajo la administración independiente, dejando en claro que una MYPE es dirigida y operada por el mismo dueño. De igual forma, estas tienen poca incidencia en el mercado donde operan, desempeñándose en gran medida en el mercado local. uno de los factores que enfrentan las Mypes es la escasa especialización en el trabajo tanto productivo y administrativo, evidenciando la participación y acción del mismo dueño en distintas áreas como ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc. otra de las limitantes es la actividad no intensiva en capital, evidenciando el poco predominio en mano de obra. Finalmente, la existencia de una brecha como limitados recursos financieros: evidenciando la representación del capital de la empresa por suministrado del propietario, y la capacidad creativa de adoptar tecnología en relación al mercado de acción.

Para precisar de manera más detallada, las micro y pequeñas empresas, son emprendimientos que buscan la participación en el mercado arriesgando lo poco en capitales que les representa. Sometiéndose a las reglas del mercado de acción, e incluso enfrentar la competencia desleal con las grandes empresas las cuales tienen más beneficios, respaldo y subsidios por entes públicos y privados. En efecto, las Mypes han logrado posicionarse en diferentes segmentos del mercado gracias a la imaginación y destreza de los que emprenden, incluso en circunstancias de brechas académicas, manejo económico y financieros (Gomero Gonzales, 2015, pág. 30)

a. Marco normativo de la MYPE

El Estado a través de sus órganos competentes, ha venido forjando diversas leyes y dispositivos complementarios con el fin de crear un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de la MYPE, el cual les ha permitido forjar nuevos emprendimientos en el sector privado; para ser precisos desde el año 2003 hasta la actualidad las MYPES se han ceñido bajo un marco jurídico legal complejo; en este sentido es propicia, ver el comportamiento del marco jurídico legal para este Sector Empresarial.

Mediante la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa - Ley 28015 publicada el 3 de julio de 2003, “las Mypes han empezado ser reconocidos por el gobierno con la finalidad de mejorar las condiciones laborales y tributarias de este sector. A partir de la fecha se han ido publicando leyes y reglamentos con el fin de promover la formalización de la Mype” (Bernilla Poma, 2017, pág. 41).

De ahí en adelante; efectivamente, se suscitaron diferentes modificaciones respecto al marco jurídico legal de las MYPE; en este sentido, por ley N° 28851, publicada el 27 de julio de 2006, se modificaron los artículos 21° y 43° de la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; mas adelante con el Decreto Legislativo N° 1086 se sustituye el artículo 43° quedando sin efecto la modificación del artículo 43° y con la Ley N° 29034, publicada el 10 de julio de 2007 se modificó el artículo 21° de la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

De igual forma, con el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, publicada el 28 de junio de 2008, modificó la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa; modificándose el artículo 3° de la ley N° 28015; de igual forma, se sustituye los artículos 43° 44° 45° 49° 50° 51° de la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

En esta misma línea, el 01 de octubre de 2008 entra en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, con la publicación del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR y su reglamento D.S. N° 008-2008-TR, Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la ley MYPE. A todo esto, se concluye, que hasta entonces se buscó delimitar el marco jurídico legal de la MYPE para brindar mayores beneficios y puedan formalizarse con más agilidad y aun menor costo.

Con el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, publicado en julio 2009, la misma que tiene por objeto facilitar la implementación de las medidas de promoción de competitividad de las micro y pequeñas empresas previstas en el D.S. N° 008-2008-

TR, modifica el reglamento de la Ley MYPE, entre otros aspectos, aquellos vinculados con el Registro de la Micro y Pequeña Empresa- REMYPE, cambio de régimen laboral y el aseguramiento de salud. La misma, modifica los artículos 30°, 34°, 43°, 44°, 64°, 65° y 68° aprobada por el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la ley MYPE, D.S. N° 008-2008-TR.

Seguidamente, el gobierno a través de la Ley N° 30056, publicada el 2 de julio de 2013 en el Título II – MEDIDAS PARA EL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL en su artículo 10° modifica la denominación aprobada por el Decreto Supremo 007-2018-TR, Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, en adelante, Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, de igual forma la modificación de los artículos 1°, 5°, 14° y 42° del Decreto Supremo 007-2018-TR.

Finalmente, de conformidad a lo dispuesto en la Novena Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30056 el cual dispone que mediante, Decreto Supremo refrendado por el Ministerio de la Producción, se promulga el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial y sus modificatorias; debiendo integrar lo dispuesto en la ley N° 28015, el decreto ley 1086 y las leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y 30056.

En este sentido, con el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, a los 27 días del mes de diciembre del 2013; en su artículo 1° se da la Aprobación del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, quedando derogado el Decreto Supremo 007-2018-TR.

b. Características de las Micro y Pequeña Empresa.

Con las modificaciones de la ley N° 30056, la misma que se contempla en el artículo 5° del Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, las Mypes se caracterizan solo por sus ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Tabla 2. Cuadro comparativo de la clasificación de las Mypes

Tamaño de empresa	Ley MYPE D.S.N° 007-2008 TR		Ley N° 30056	
	N° de trabajadores	Ventas Anuales	N° de trabajadores	Ventas Anuales
Micro	Hasta 10	Hasta 150 UIT	No hay limite	Hasta 150 UIT
Pequeña	Hasta 100	Hasta 1700 UIT	No hay limite	Más de 150 UIT y hasta 1700 UIT

Fuente: DS N° 007-2008-TR y Ley N° 30056

Elaboración: Los tesistas

c. Tributación de las Mypes.

De acuerdo a la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”- N° 30056, se enmarcan lo siguiente:

Tratándose de Micro Empresas, solo se dispone cumplir con Registro de compras y Registro de Vetas. Cumpliendo sus obligaciones tributarias en los plazos establecidos si generan renta e IGV.

Tratándose de Pequeñas Empresas, deberán llevar los libros y registro contables de acuerdo con lo que disponga la Sunat entre 5 y 8 libros contables dependiendo de la complejidad de la actividad. Si facturan electrónicamente pagaran IGV en la fecha establecida para buenos contribuyentes (fin de mes). Además, las personas jurídicas pueden incluirse al RUS como EIRL.

Tratándose de Medianas Empresas, están obligados a llevar contabilidad completa. Si facturan electrónicamente pagaran IGV en la fecha establecida para buenos contribuyentes (fin de mes). Además, las personas jurídicas pueden incluirse al RUS como EIRL.

d. Financiamiento de las Mypes.

A traes de la Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”- N° 30056 N°, el estado promueve el apoyo a la liquidez empresarial, con el acceso al financiamiento haciendo uso de la factura negociable.

Uso de la factura negociable. De acuerdo al Artículo 14 de la ley N° 30056. “En toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga efectos tributarios”. Sin perjuicio de las disposiciones contenidas en la Ley 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial

Pronto pago del Estado. De acuerdo al Art. 15 de la ley N° 30056. En sus párrafos: 15.1 Las entidades deben pagar las contraprestaciones pactadas a favor de las micro y pequeñas empresas en los plazos dispuestos por el artículo 181 del Reglamento de la Ley de Contrataciones del Estado, aprobado por el Decreto Supremo 184-2008-EF, y modificatorias, bajo responsabilidad. De no procederse con el pago en la oportunidad establecida, los funcionarios y servidores de la entidad son pasibles de las sanciones establecidas en el artículo 46 del Decreto Legislativo 1017, que aprueba la Ley de Contrataciones del Estado. Para tal efecto, la Contraloría General de la República, a través de las Oficinas de Control Institucional, y en el marco del Sistema Nacional de Control, verifica la correcta aplicación de lo dispuesto en el presente numeral.

15.2 El Ministerio de Economía y Finanzas, en un plazo de sesenta (60) días hábiles, establece un plan de medidas, en los sistemas administrativos bajo su rectoría, que incentiven el pronto pago a los proveedores de bienes y servicios.

15.3 El Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con los demás sectores, publica de manera gradual las listas de entidades que a nivel de gobierno nacional, gobierno regional y gobierno local realicen el pago en el menor plazo, así como otras políticas que incentiven las buenas prácticas en la contratación pública.

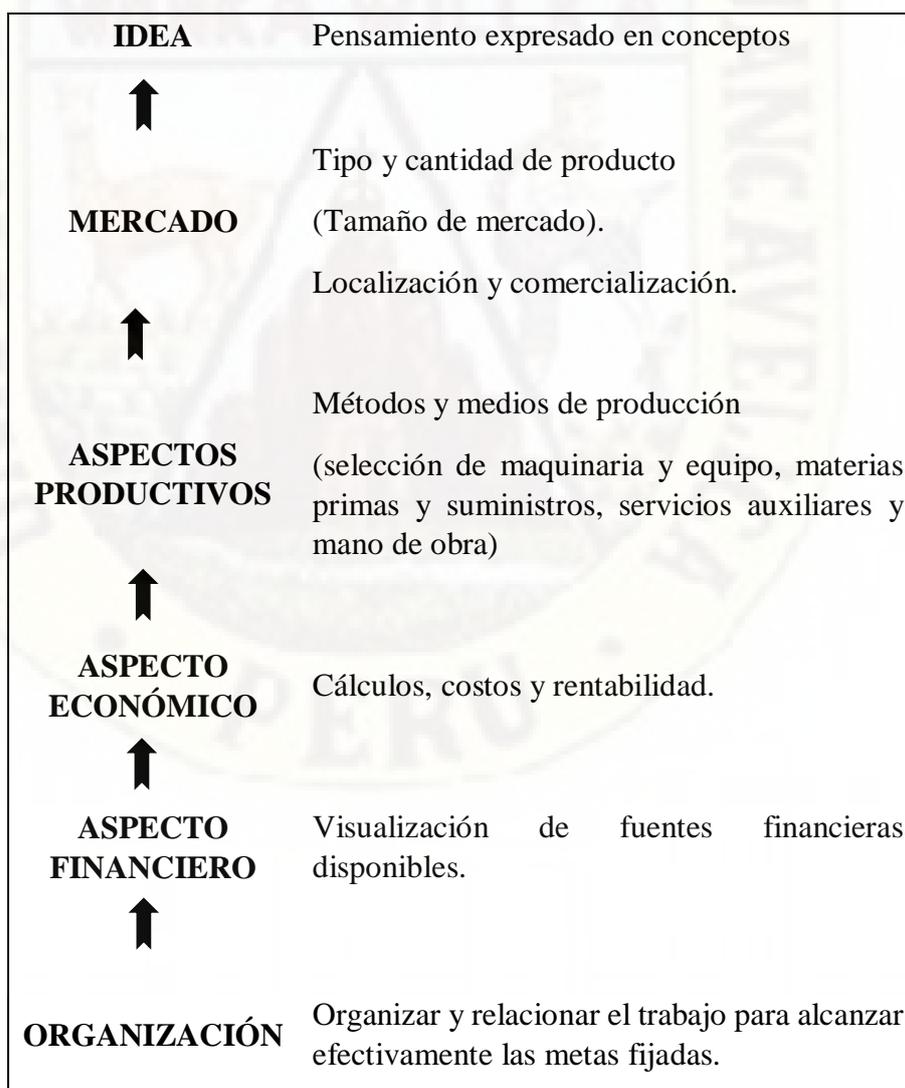
Las Mypes Industriales en el distrito de Huancavelica

De acuerdo con Muñoz Jiménez, José (2008, pág. 04) las empresas industriales o de transformación, “es donde se lleva a cabo la transformación de las materias primas mediante la aplicación de trabajo y tecnología, para obtener un producto final que puede ser vendido a los consumidores o a otras empresas. Como ejemplos tenemos a las fábricas de automóviles, calzados, muebles, etc.”

El rol fundamental que cumple el sector industrial manufacturero según el Boletín Estadístico sector Mype e Industrias del Ministerio de la Producción (2017) nos dice que, es uno de los sectores importancia en la actividad económica de un país. Contribuyó con el 12.8% para el 2016 de la producción nacional, con el 17.4% en recaudados por la SUNAT, la PEA Ocupada del sector manufacturero fue de 1 millón 542 mil trabajadores. Representando un avance de 2.7% al 2015.

Para que una Mype pueda ingresar al mercado en cualquier actividad del sector industrial, Bernilla (2017, pág. 14) en su libro “Micro y Pequeña Empresa: oportunidad de crecimiento” nos muestra los criterios para la implementación de una Mype en el sector industrial (Figura N° 4).

Figura 4. Criterios para la implementación de una Mype Industrial



Fuente: (Bernilla Poma, 2017)

Finalmente, considerando los puntos anteriores, podemos determinar un cuadro potencial de las Micro y Pequeñas empresas según actividad industrial en el distrito de Huancavelica al año 2017.

Tabla 3. Estratificado de las MYPES Industriales- Distrito de Huancavelica

N°	Descripción	Población	%
1	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA	2	3%
2	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA	15	24%
3	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA, CORCHO, PAJA Y MATERIALES TRENZABLES	10	16%
4	PREPARACION E HILADURAS DE FIBRA TEXTIL	2	3%
5	FABRICACIÓN DE METALES, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIMILARES, Y DE ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA	1	2%
6	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS PARA EL USO ESTRUCTURAL	15	24%
7	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	17	27%
TOTAL POBLACION		62	100%

Fuente: Anuario Estadístico Industrial 2017- Dirección Regional de Producción/Área de Industrias
Elaboración: Los tesistas.

Formalización de las MYPES

Para dinamizar la formalización de este sector, el gobierno a través del DECRETO SUPREMO N° 013-2013-PRODUCE, Derogándose el Decreto Supremo N° 007-2008-TR (modificado por la ley N° 30056). Aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial. Promoviendo el registro de las Mypes en un tiempo estimado de 72 horas a través del REMYPE, considerando las características para estar catalogadas como Micro, Pequeña Mediana empresa según el artículo 5° de la ley N° 30056.

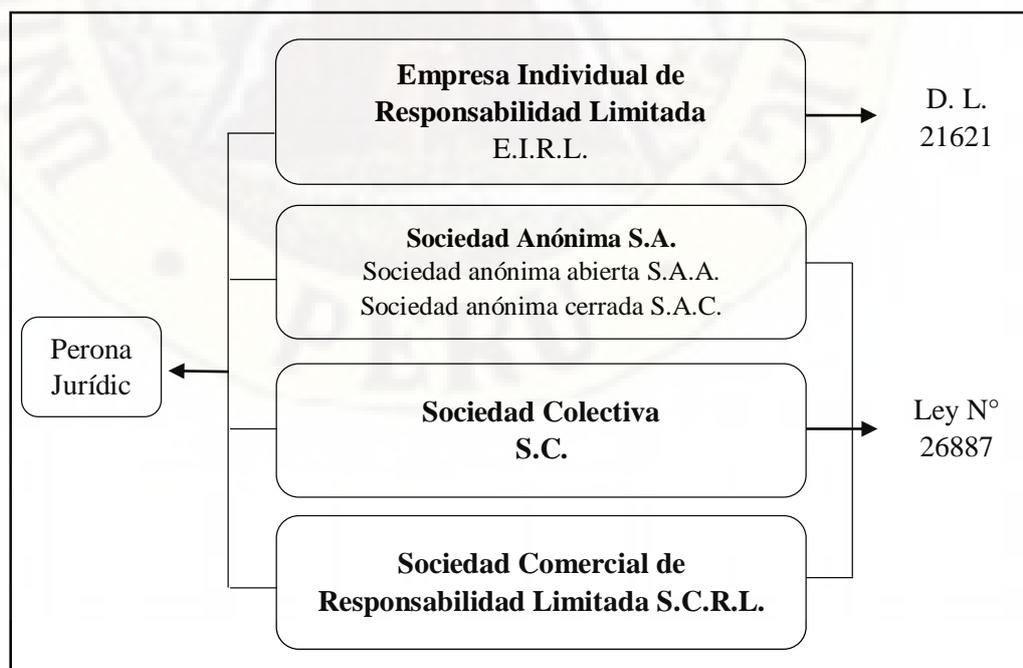
Al respecto, Bernilla Poma (2017) son dice, las Mypes una vez formalizada serán beneficiadas con la obtención de mayores oportunidades en el mercado, como: la asociatividad de empresas del mismo sector, capacitaciones realizadas por las instituciones gubernamentales y no gubernamentales, proveer al estado, acceso a la liquidez haciendo uso de las facturas negociables y lo más importante tener acceso al financiamiento externo como los bancos, financieras y entidades micro financieras, que por cierto dan mayor credibilidad a las empresas formalizadas. De igual manera

beneficiando a los trabajadores, ya que gozaran de los beneficios laborales básicos como: seguro de salud, pensiones, vacaciones, gratificaciones, entre otros.

Formas de constitución de las MYPES

Para el proceso de constitución de las empresas, específicamente en las Mypes, la norma precisa que a través del trabajo mancomunado y articulado tanto de Ministerios de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SNARP) y el registro nacional de identificación y estado civil (RENIEC) a de implementar y facilitar la constitución de empresas de manera virtual, constituyendo máximo en un plazo no mayor a 72 horas, esto según las condiciones técnicas de cada localidad (Bernilla Poma, 2017). Anudado a esto, para que las Mypes se constituyan en su condición de persona jurídica se realizara mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta correspondiente; tal como lo señala Art. 37° de la Ley N° 28015, sustituido por el artículo 3 de la Ley N° 29566 “Las Mype que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta”.

Figura 5. Formas de constitución de las Mypes como Persona Jurídica



Fuente: (Bernilla Poma, 2017), Ley N° 26887 y D. L. N° 21621

2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS.

Estructura de financiamiento: es el plan, diseño o estrategia que involucra el análisis y las decisiones respecto a la combinación de los instrumentos de deuda y capital que se utiliza para financiar los activos y las operaciones de la empresa. (Flores Soria, 2017)

Inversión: se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad económica o negocio, con el objetivo de incrementarlo y obtener ingresos en el largo plazo. En esencia, representa la materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad económica; realizándose al inicio de la operación o durante la operación (Massé, Pierre & Sapag Chai).

Capital de trabajo: conjunto de recursos disponibles del patrimonio de la empresa, necesarios para hacer frente a necesidades en el corto plazo, las mismas ayudan en la operación normal del ciclo productivo. (Bernilla Poma, 2017).

Competitividad: Se define como la capacidad de actuar estratégicamente con la finalidad de generar satisfacción de los consumidores, adoptando la búsqueda del posicionamiento con el producto o servicio que se ofrece, seguidamente diferenciándose en función al precio, calidad, o adoptando la optimización de la satisfacción al cliente en función al precio, mejora de procesos entre otros. (Sena, 2001) De igual forma Hurtado (2014) menciona como la capacidad de una organización de mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico y por ende generar mayor satisfacción en los consumidores

Gestión empresarial: Se define como la organización empresarial, de un ente en una economía de mercado existente, participando en la producción o prestación de bienes y servicios. Adoptando distintas formas de organización empresarial de acuerdo al giro de negocio de la firma.

Riesgo: Se define como la probabilidad de que se produzca un evento adverso con efectos negativos para la empresa. Representando una amenaza frente a pérdidas en el precio o rendimiento de una inversión.

Riesgo financiero, probabilidad de un evento adverso con consecuencias futuras para la empresa, donde involucran: riesgo de liquidez, solvencia, de tipo de interés y de cambio.

Liquidez: se refiere a la disponibilidad de los medios y recursos económicos para hacerse con las obligaciones de la empresa. La liquidez implica la capacidad para convertir los activos en dinero o de obtener disponible para hacer frente a las obligaciones de corto plazo. En conclusión es cumplir con los compromisos (Haro de Rosa, 2017).

Solvencia: está vinculada estrechamente a la estructura de financiamiento de la empresa, representados por los activos y resultados contables; que en situaciones contrarias irán afectando y deteriorando los recursos propios de la empresa, en consecuencia la empresa no podrá afrontar las pérdidas acumuladas y finalmente no tener la capacidad de hacer frente a las obligaciones (Haro de Rosa, 2017)

Riesgo económico, son los que provocan la imposibilidad de garantizar el nivel de explotación de la empresa; básicamente, relacionado con el crédito comercial, donde los clientes y proveedores incumplen los compromisos contractuales. Por lo general, el riesgo económico está relacionada con el riesgo de mercado ya que esto obedece a factores externos de la empresa en circunstancias de crisis, catástrofe, etc.

Riesgo operativo o de procesos, probabilidad de ocurrencia de pérdida financiera, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología.

Política empresarial: son medidas estipuladas previamente, soportado en procedimientos o protocolos con la intención de tomar decisiones acertadas en relación al logro de los objetivos del ente.

Política financiera: se refiere a implementación de criterios, lineamientos y directrices, que se referencia al control y mantenimiento de la estabilidad económica de la empresa.

Mejora continua: es la base en referencia a una postura global de la empresa en relación al aseguramiento de la estabilización del proceso y la posibilidad de mejora

en la empresa. Las herramientas para lograr la mejora continua incluyen las acciones correctivas, preventivas y el análisis de la satisfacción en los miembros o clientes. En definitiva, la mejora continua es un proceso que busca la mejora de la calidad y la eficiencia en las organizaciones (productos, servicios y procesos).

Estructura de inversión: es el plan, diseño o estrategia que se encarga del racionamiento de capital en función de los recursos que se obtienen, asegurando el destino de los fondos para continuar las operaciones, en consecuencia evitar costosas interrupciones, de igual forma, impulsar la comercialización que generen mejores beneficios financieros y mayor rentabilidad. (Córdova Padilla, 2012)

2.5. HIPÓTESIS.

2.5.1. Hipótesis General

H_i = La gestión financiera se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

H_0 = La gestión financiera no se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

2.5.2. Hipótesis Específica

Primera Hipótesis Específica

H_i = La estructura de financiamiento se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

H_0 = La estructura de financiamiento no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Segunda Hipótesis Específica

H_i = La estructura de inversión se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

H_0 = La estructura de inversión no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Tercera Hipótesis Específica

H_i = La delimitación de políticas sobre riesgo se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

H_0 = La delimitación de políticas sobre riesgo no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

2.6. VARIABLES.

Variable 1: Gestión Financiera

Comprende el conjunto de decisiones y acciones relacionadas con la consecución, utilización y control de los recursos financieros para hacer frente a las demandas de carácter operativo e inversiones (Florez, 2017 & Pallo, 2013)

Variable 2: Competitividad

Depende básicamente del posicionamiento, las relaciones interempresariales, la participación en el mercado interno y externo, el sector de desempeño, la productividad, la rentabilidad y la infraestructura (Saavedra, 2012)

2.7. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 4. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	MEDICIÓN
Variable 1: Gestión financiera	Comprende el conjunto de decisiones y acciones relacionadas con la consecución, utilización y control de los recursos financieros para hacer frente a las demandas de carácter operativo e inversiones (florez, 2017 y Pallo, 2013)	Involucra la combinación adecuada de deuda y capital para financiar las operaciones, obtención de financiamiento más conveniente, viabilidad económica y financiera de las inversiones y adecuada utilización de recursos sujetas en políticas delimitadas por la empresa.	Estructura de financiamiento	Financiación externo a corto plazo	Escala de Likert
				Financiación externo a largo plazo	Escala de Likert
				Arrendamientos	Escala de Likert
				Fuentes internas de financiación: factoring	Escala de Likert
				Fuentes internas de financiación: incremento del capital social	Escala de Likert
				Fuentes internas de financiación: Reinversión de utilidades	Escala de Likert
			Estructura de inversión	Para capital de trabajo	Escala de Likert
				Para bienes de capital	Escala de Likert
			Delimitación de Políticas sobre riesgo	Delimitación de políticas sobre riesgo financiero	Escala de Likert
				Delimitación de políticas sobre riesgo económico	Escala de Likert
Delimitación de políticas sobre riesgo operativo o de procesos.	Escala de Likert				
Variable 2: Competitividad	Relación de la empresa con su medio ambiente (sector) donde desempeña actividades internas y externas estratégicamente día a día desde las más específica hasta la más general, Dependiendo básicamente del posicionamiento, las relaciones interempresariales, la participación en el mercado interno y externo, el sector de desempeño, la productividad, la rentabilidad y la infraestructura (Saavedra, 2012; Arriaga et al, 1996)	Creación de acciones ofensivas o defensivas con el fin de encontrar una posición en el sector donde la empresa debe enfrentarse a la competencia, diferenciación de productos o servicios optando por implementar o mejorar la imagen o marca, en tecnología, servicios al cliente, cadenas de distribución, disponibilidad de repuestos y la mejora continua empresarial relacionada al cumplimiento de acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa.	Posicionamiento	Geográfico	Escala de Likert
				Demográfico	Escala de Likert
				Conductual	Escala de Likert
			Diferenciación	Por diseño o imagen de marca	Escala de Likert
				Por tecnología adoptada	Escala de Likert
				Por servicio al cliente	Escala de Likert
			Mejora continua	Por cadenas de distribuidores	Escala de Likert
				Orientado a la satisfacción del cliente	Escala de Likert
				Orientado a la optimización de los procesos internos	Escala de Likert
				Orientado a la gestión adecuada del talento humano	Escala de Likert
	Orientado a la mejora de los sistemas de información	Escala de Likert			



CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. ÁMBITO TEMPORAL Y ESPACIAL

La presente investigación se realizó en el distrito, provincia y departamento de Huancavelica; para el cual, se tomó como unidad de análisis a los propietarios, directivos y trabajadores que hagan las veces de la función contable y financiera de las Micro y Pequeña Empresas del sector Industrial que desarrollan sus actividades en dicho ámbito geográfico, correspondiente al periodo 2017.

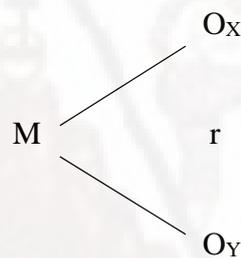
3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Según el propósito de la investigación, problemas y objetivos formulados en el trabajo, la investigación reúne las condiciones suficientes para ser calificado como tipo de investigación **Aplicada** con un **Enfoque Cuantitativo**. En este sentido, Carrasco (2009, pág. 43) deduce que la investigación Aplicada “se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad”. Asimismo, Medina, Guerra & Fierro. (2014, pág. 46) Considera “la investigación aplicada es la utilización de los conocimientos en la práctica, para aplicarlos, en la mayoría de los casos, en provecho de la sociedad”.

3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

En **Correlacional**, porque “nos permite medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un contexto particular”, en un enfoque **Cuantitativo** en el análisis de datos recogidos por el instrumento de recolección de dato. (Medina Hernández, 2014, pág. 48) (Hernández Sampieri, 2014)

El **diseño** que empleamos en nuestra investigación es el *No Experimental - Transversal Correlacional*. **No Experimental** debido al trabajo sin la manipulación deliberada de las variables, observándose los hechos tal y como se da en su contexto natural, para después analizarlo (Medina Hernández, 2014) & (Hernández Sampieri, 2014). De corte **Transversal** porque estudiamos las variables de forma simultánea en un momento dado, para nuestra investigación los datos se recogieron en un solo periodo, periodo 2017. **Correlacional** por que persigue la relación entre las variables en un momento determinado. Siendo de la siguiente manera:



Leyenda:

OX: Gestión Financiera

OY: Competitividad

M: MYPES Industriales

r: Relación existente entre las variables

3.4. POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

3.4.1. Población

Involucra el conjunto de individuos tanto (objetos, personas, eventos, situaciones, empresas, etc.) con similitud de propiedades, situados en un espacio o territorio y en el transcurso del tiempo (CCANTO MALLMA, 2010).

Para la presente investigación entendemos y determinamos como población al conjunto de Micro y Pequeñas Empresas Industriales del distrito de Huancavelica. Dicho esto, procedemos a delimitar nuestra población (N):

Población macro; la población macro se toma según el Anuario Industrial al 2017 registradas por la Dirección Regional de Producción- Sub Dirección de Industria del Gobierno Regional de Huancavelica. Siendo en total 62 Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial del Distrito de Huancavelica, detalle en ANEXO 05.

Tabla 5. Distribución de la Población

N^o	Descripción	Población
1	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA	2
2	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA	15
3	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA, CORCHO, PAJA Y MATERIALES TRENZABLES	10
4	PREPARACION E HILADURAS DE FIBRA TEXTIL	2
5	FABRICACIÓN DE METALES, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIMILARES, Y DE ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA	1
6	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS PARA EL USO ESTRUCTURAL	15
7	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	17
TOTAL POBLACIÓN		62

Fuente: Gobierno Regional de Huancavelica- Dirección Regional de Producción- Área de Industrias (GRH-DRP-SDI), año 2017.

Elaboración: los tesista

3.4.2. Muestra

Comprende una proporción de la población, determinado según método de muestra para este tipo, las mismas nos servirán como sujeto para recolectar datos y debe ser representativo y formar parte de la población (CCANTO MALLMA, 2010).

La fórmula para técnicas de encuesta aplicada para poblaciones conocidas, se detalla a continuación:

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

Donde:

- n:** Representa el tamaño de la muestra a tomar para el trabajo de campo.
- N:** Representa el universo de la población. En este caso es de 62 Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial.
- p.q:** Representan la proporción de inclusión en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno, es decir (p = 0.5) y (q = 0.5)
- Z:** Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, es decir Error máximo admisible = 5%; equivalente a un 95% de nivel de confianza en la estimación de la muestra, por tanto (Z = 1.96)
- EE:** Es la tolerancia máxima permisible de error para todo trabajo de investigación, en un margen de errores $1\% \leq EE \leq 10\%$. Para el presente trabajo se considera un error del 10% (EE = 0.10)

Reemplazando valores tenemos:

$$n = \frac{[(0.5 \cdot 0.5) (1.96^2) (62)]}{[(0.10^2) (62-1) + (0.5 \cdot 0.5) (1.96^2)]}$$

n = 38; donde la muestra ideal es 38

3.4.3. Muestreo

El Muestreo para nuestra investigación es el **Probabilístico Estratificado**, porque: la población está constituida en sub grupos o estratos, el cual consiste en subdividir la población según las características que se consideren de modo que estén representados los diferentes estratos he implique el uso de sub muestras para cada estrato o categoría en la población; a la vez, dentro de cada estrado o subgrupo se puede aplicar el muestreo aleatorio simple o sistemático. (Medina Hernández, 2014) & (CCANTO MALLMA, 2010).

Para determinar el tamaño de la muestra, primero se calcula el factor de distribución muestral (fdm) y finalmente se formula un cuadro de los segmentos para la distribución de la muestra.

$$fdm = \frac{n}{N}$$

Donde:

fdm: Factor de Distribución Muestral.

N: Población.

n: Muestra.

Calculamos Factor de Distribución Muestral:

$$fdm = \frac{38}{62}$$

$$fdm = 0.612903225806452$$

Tabla 6. Distribución de la Muestra

N°	Descripción	N	fdm	n
1	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA	2	0.6129	1
2	ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA	15	0.6129	9
3	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA, CORCHO, PAJA Y MATERIALES TRENZABLES	10	0.6129	6
4	PREPARACION E HILADURAS DE FIBRA TEXTIL	2	0.6129	1
5	FABRICACIÓN DE METALES, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIMILARES, Y DE ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA	1	0.6129	1
6	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS PARA EL USO ESTRUCTURAL	15	0.6129	9
7	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	17	0.6129	11
TOTAL POBLACIÓN		62		38

Elaboración: los tesisistas. ANEXO 06

3.5. INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

3.5.1. Instrumentos

El instrumento que fue utilizado para obtener datos en la presente investigación, fue la **Ficha de encuesta (cuestionario de encuesta)**, aplicándose a los propietarios, directivos y trabajadores de las áreas de finanzas, tesorería y/o en su defecto las áreas

que hagan las veces de la función financiera de las Mypes Industriales del Distrito de Huancavelica.

Para el trabajo, este instrumento de recolección de datos nos permitió capturar datos sobre la relación de las variables Gestión Financiera con respecto a la competitividad de las Mypes industriales del distrito de Huancavelica

Cuestionario estructurado: es un instrumento cuantitativo que se usa para medir o registrar diversas situaciones o contextos. Es estructurado por que las alternativas a cada pregunta ya están predefinidas, el cual resulta mucho más fácil para el desarrollo del análisis estadístico (Vara Horna, 2015).

Es preciso puntualizar que, el cuestionario desarrollado es de tipo escalamiento de Likert que es definido por Hernández (1998, p.285), como “un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir”.

3.5.2. Técnicas

Se utilizó la técnica de la **encuesta**; técnica que permitió recabar, en función a los problemas planteados, los objetivos y las hipótesis, información necesaria de parte de los propietarios, directivos y trabajadores de las áreas de finanzas, tesorería y/o en su defecto las áreas que hagan las veces de la función financiera de las Mypes Industriales del Distrito de Huancavelica.

Esta técnica es considerada muy importante debido a que los resultados obtenidos reflejaran la validez y confiabilidad de nuestra investigación a través de la contratación de las hipótesis en el trabajo de campo.

3.6. TÉCNICAS Y PROCESAMIENTO DE ANÁLISIS DE DATOS

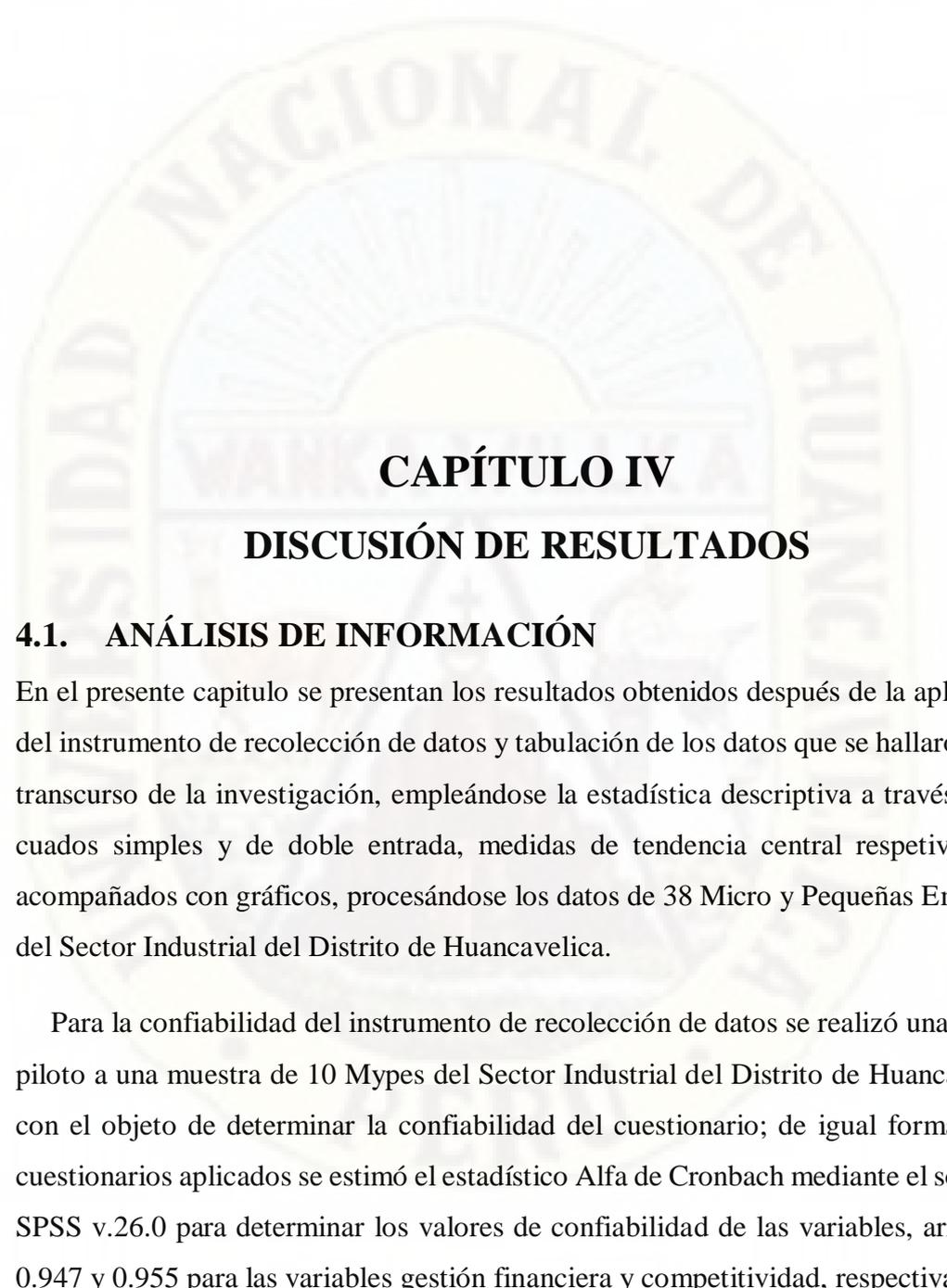
Para el análisis de los datos se utilizó la estadística descriptiva y la inferencial (CCANTO MALLMA, 2010) (Hernández Sampieri, 2014) (Medina Hernández, 2014) & (Vara Horna, 2015).

De igual forma, concluido el trabajo de campo, se procedió a construir una base de datos para luego realizar los análisis estadísticos en el programa IBM SPSS.

Para ello se delimitó tres elementos claves, donde se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- a. **Ordenamiento y clasificación.** - Esta técnica se aplicó para tratar la información cualitativa respecto a nuestro trabajo, donde la información será organizada en Matriz de Tabulación, el cual nos permitirá tener toda la información ordenada y poder sacarle el máximo provecho.
- b. **Programas para el proceso y análisis:** se utilizará el SPSS y Excel
- c. **Técnicas de Análisis de datos:**
 - i. **Proceso computarizado con Excel;** Esta técnica se aplicó, para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad; es decir el análisis de los datos en la estadística descriptiva, para el cual se emplearon: las tablas de frecuencias, de porcentajes, codificación y tabulación. De igual forma, para la organización de datos y representación gráfica: tablas de frecuencias, gráficos de barras simples y compuestas.
 - ii. **Proceso computarizado con SPSS;** Esta técnica se aplicó para digitar, procesar y analizar datos de las empresas y determinar indicadores promedios, realizando lo siguiente:
 - a) Obtención de frecuencias y porcentajes en variables cualitativas.
 - b) Construcción de tablas para cada variable según los encuestados.
 - c) Elaboración de gráficos por cada variable de estudio para la presentación de resultados.
 - d) Análisis inferencial con la prueba de Rho-Spearman de comparación de proporciones independientes.

Es preciso puntualizar que, en este trabajo de investigación se considera importante el uso de medidas de correlación, debido a que estas medidas miden las relaciones entre dos variables. Es por ello que en este estudio se utilizó el *Rho-Spearman* por ser las escalas de las variables gestión financiera y competitividad ambas categorías nominales.



CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

En el presente capítulo se presentan los resultados obtenidos después de la aplicación del instrumento de recolección de datos y tabulación de los datos que se hallaron en el transcurso de la investigación, empleándose la estadística descriptiva a través de los cuadros simples y de doble entrada, medidas de tendencia central respectivamente acompañados con gráficos, procesándose los datos de 38 Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial del Distrito de Huancavelica.

Para la confiabilidad del instrumento de recolección de datos se realizó una prueba piloto a una muestra de 10 Mypes del Sector Industrial del Distrito de Huancavelica, con el objeto de determinar la confiabilidad del cuestionario; de igual forma, a los cuestionarios aplicados se estimó el estadístico Alfa de Cronbach mediante el software SPSS v.26.0 para determinar los valores de confiabilidad de las variables, arrojando 0.947 y 0.955 para las variables gestión financiera y competitividad, respectivamente, siendo fiables para las preguntas estructuradas cerradas siendo el valor de alfa superior a los 0.60. Siendo 0.976 con valor alto del estadístico Alfa de Cronbach para el instrumento en forma general. Respecto a la validación del instrumento, se realizó la validación del instrumento de investigación por Criterio de Jueces, por especialistas

relacionadas a la línea de investigación, obteniéndose los coeficientes de validez en un intervalo de 0 a 1 como valor máximo de probación: Primer Juez 0.86, Segundo Juez 0.84 y Tercer Juez 0.86 demostrando la aprobación y opinión de aplicabilidad por parte de los Jueces.

Para la prueba de hipótesis se utilizó el estadístico Rho de Spearman, como opción de desarrollo por métodos no paramétricos, siendo el estudio de nivel correlacional que busca correlaciones significativas de dos variables, obteniendo resultados óptimos porque trabajamos con variables cualitativas de carácter nominal.

4.1.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LOS DATOS GENERALES.

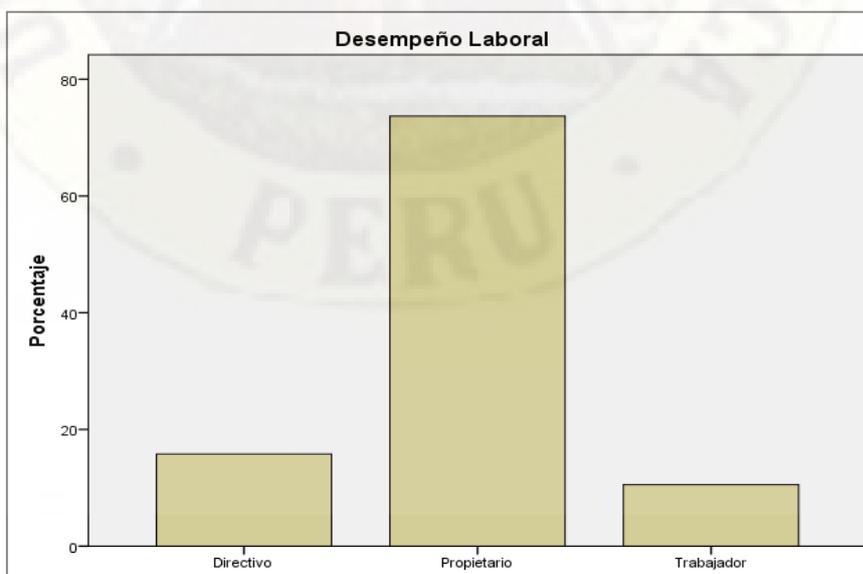
Actividad o puesto de trabajo que desempeña

Tabla 7. Actividad o puesto de trabajo que desempeña

	Frecuencia	Porcentaje
Directivo	6	15.8
Propietario	28	73.7
Trabajador	4	10.5
Total	38	100.0

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Figura 6. Actividad o puesto de trabajo que desempeña



Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores de la Tabla N° 7

En concordancia a la tabla 7 se puede observar que la mayor proporción de los datos obtenidos son de los propietarios, siendo 28 personas que representa el 73.3% de toda la población estudiada, así también el 26.3% que representa 10 personas se encontró distribuidos entre los directivos y trabajadores; esta distribución es adecuada ya que para desarrollar un mejor análisis de los resultados y demás que consiga este estudio serán avalado por una gran cantidad con personas que están en relación directa con el financiamiento así también una población que hace la forma de estabilizante ya que la cantidad de directivos y trabajadores es adecuado para brindar soporte a las apreciaciones que tomen los propietarios.

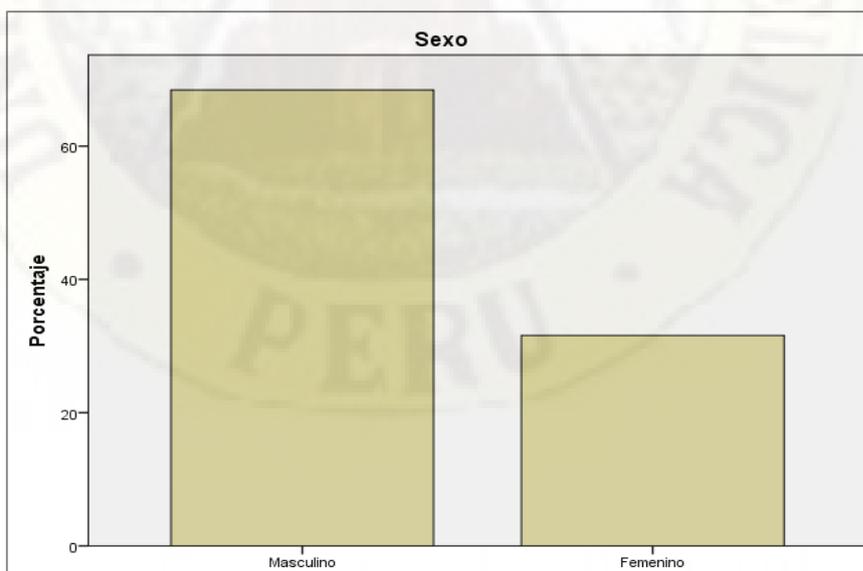
Género de las personas encuestadas

Tabla 8. Genero de las personas encuestadas

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	68.4
Femenino	12	31.6
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Figura 7. Genero de las personas encuestadas



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 8

En concordancia a la tabla 8, en la muestra estudiada se conformó por el 68.4% de personas con género masculino y el 31.6% del género femenino, esta diferencia

encontrada representaría cierto desbalance en la toma de datos ya que lo ideal en una muestra es encontrar cantidad cercanas al 50%, no obstante, los resultados no se verán afectados de manera directa ya que al ser el tema de estudio un área en el que no existen diferenciaciones de género o posibles conflictos de interés ya que ambos géneros respecto al aspecto financiero son igualitarios; bajo este fundamento se considera el género como una variable que no genera efecto sobre los resultados sin embargo se considera en el caso sea necesario para el análisis de algún punto en esta investigación.

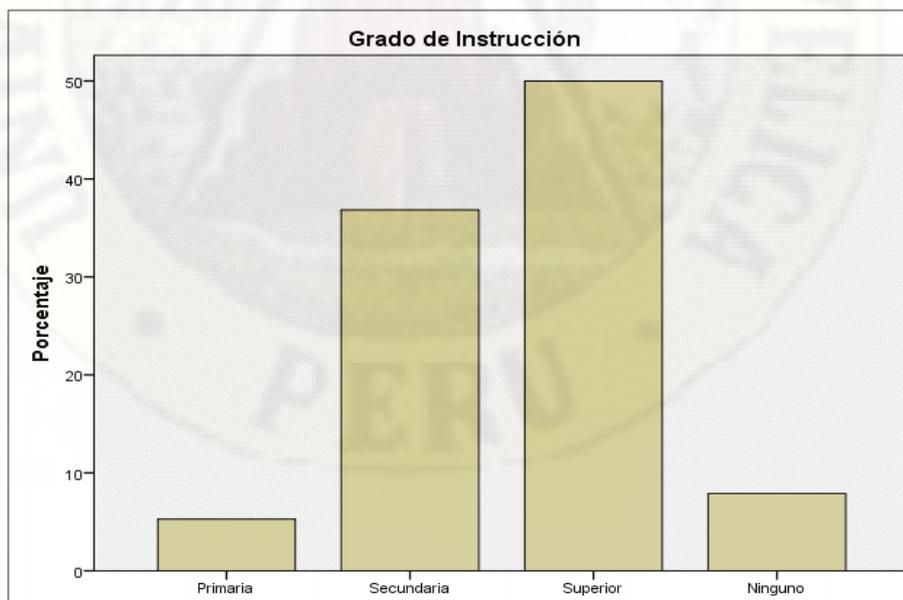
Nivel de instrucción

Tabla 9. Grado de Instrucción de los Encuestados

	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	2	5.3
Secundaria	14	36.8
Superior	19	50.0
Ninguno	3	7.9
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Figura 8. Grado de Instrucción de los Encuestados



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 9

De acuerdo a la Tabla 9, se observó que los niveles de estudios Secundaria y Superior estuvieron conformados por el 36.8 y el 50% respectivamente lo cual hace en total el 86.8% de toda la población, así también el 12.2% de encuestados se encontró dentro

del nivel primaria o sin estudios, esta distribución encaja con los objetivos que el estudio persigue ya que la mayoría de personas tienen estudios y son capaces de discernir conceptos complejos que servirán de análisis lo cual nos da una vista de las situaciones en la que se desarrollan las variables del estudio en la realidad. Así también, la cantidad reducida pero significativa de personas con primaria completa o sin estudios enriquece y amplía el análisis de los resultados, esto debido a que estas personas permiten mostrar el desarrollo de las variables desde varios puntos, percepciones y niveles de conocimiento.

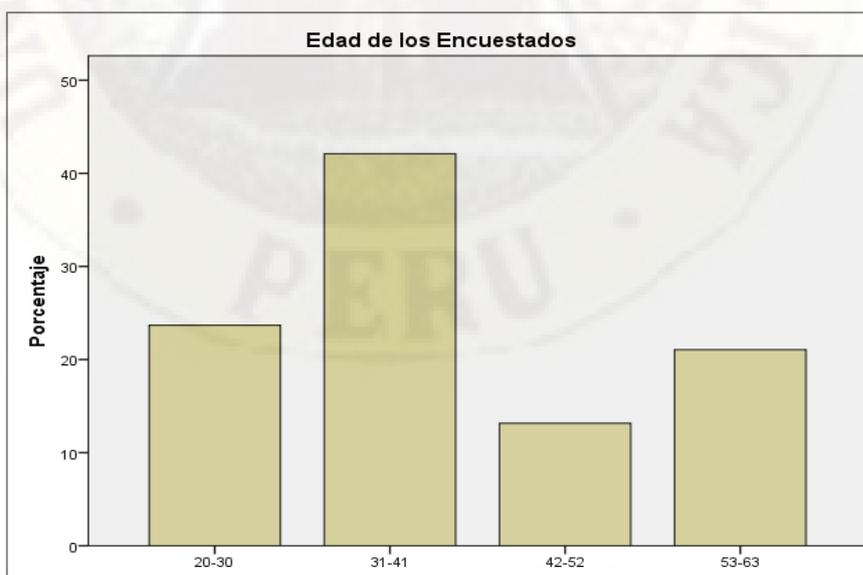
Edad de los encuestados

Tabla 10. Edad de los encuestados del estudio

	Frecuencia	Porcentaje
20-30	9	23.7
31-41	16	42.1
42-52	5	13.2
53-63	8	21.1
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Figura 9. Edad de los encuestados del estudio



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 10

Respecto a la edad de los encuestados se observó que existe una distribución de personas la que es aprovechada fructíferamente por el investigador ya que se tienen personas en cada categoría de edad lo que enriquece la variabilidad de respuestas que ofrece cada persona ya que generalmente las personas delimitados en la categorías 42-52 y 53-63 que representa el 13.2% y el 21.1% las cuales son personas con experiencia asentada que permite recoger juicios veraces y con fundamento practico; así también se encontró en las categorías 31-41 con un 42.1% los que son personas que conocen y están en actividad constante con relación al área financiera así estas personas nos brindan sus conocimientos actuales respecto a las problemáticas, soluciones, lineamientos y tendencias que tiene el área estudiada, así también se tiene un 23.7% de personas que se encuentran en la categoría de 20-30 años los cuales son personas jóvenes que recién se encuentran desarrollándose en este ámbito y esta parte de la muestra brinda conocimientos renovados, nuevas percepciones respecto a las variables de estudio y sugerencias de relevancia a tomarse en cuenta en el ámbito financiero.

4.1.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE ÍTEMS.

VARIABLE 1: GESTIÓN FINANCIERA

A. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

1. ¿Cree pertinente contar con un plan que involucre la combinación adecuada de deuda y capital para financiar a la empresa?

Tabla 11. Combinación de deuda y capital

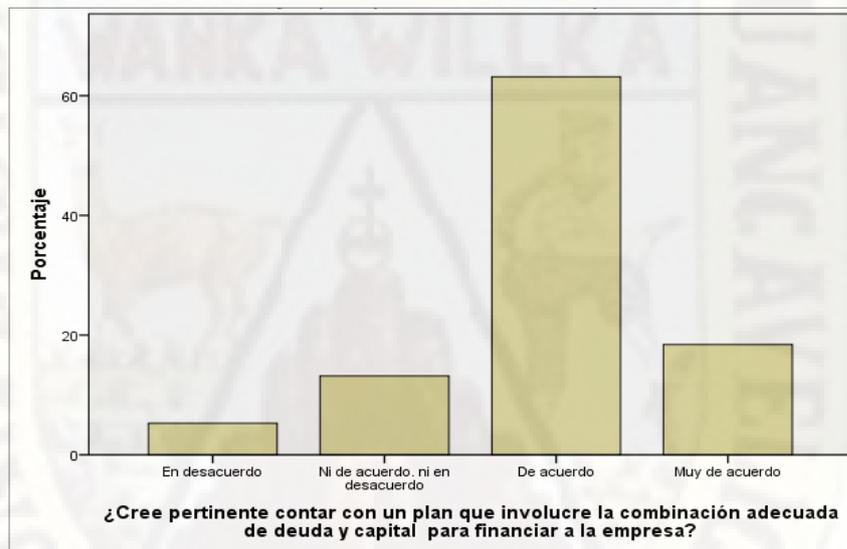
	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	2	5.3
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	5	13.2
De acuerdo	24	63.2
Muy de acuerdo	7	18.4
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En relación a una combinación eficiente entre la deuda y el capital a financiar, se observó que es pertinente encontrar dicha combinación, donde los encuestados

mencionan que el 63.2% están de acuerdo con dicha proposición esto en gran medida a que es necesario que se encuentre un equilibrio de financiarse con recursos propios y asumiendo deudas para hacer frente a las demandas financieras y de inversión, el 18.4% estuvo totalmente de acuerdo, esto hace referencia a la gran necesidad de las Mypes del sector Industrial para encontrar financiamiento adecuados tanto en los plazos y las cantidades a pagar valorando los riesgos y costos que se generen en la adopción del financiamiento para la organización, y respecto a las demás respuestas el 18.5% de los encuestados fueron indiferentes a la pregunta o estaba en desacuerdo.

Figura 10. ¿Cree pertinente contar con un plan que involucre la combinación adecuada de deuda y capital para financiar a la empresa?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 11

2. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a corto plazo?

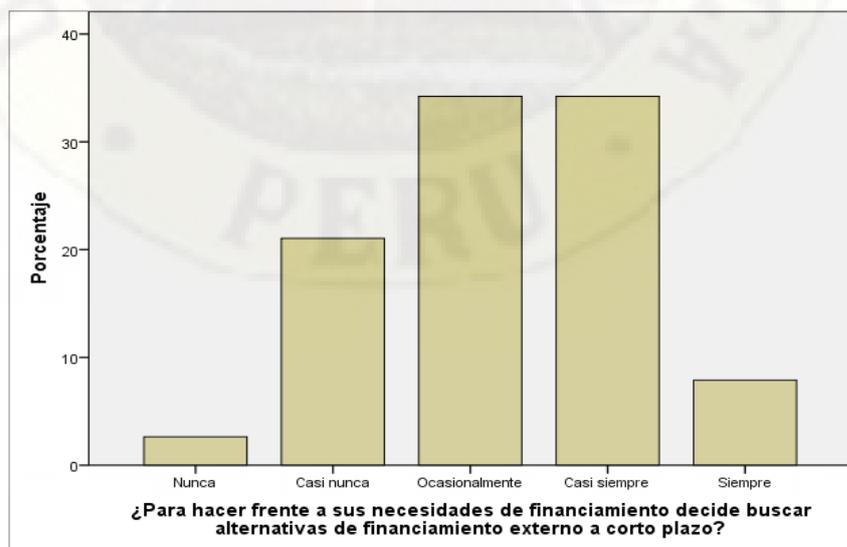
Tabla 12. Financiamiento externo a corto plazo

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	2.6
Casi nunca	8	21.1
Ocasionalmente	13	34.2
Casi siempre	13	34.2
Siempre	3	7.9
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Se observa que las respuestas estuvieron muy distribuidas en las categorías utilizadas ya que el 2.6% mencionaron que nunca utilizan la vía de financiamiento externo a corto plazo, el 21.1%, casi nunca; 34.2% ocasionalmente; 34.2%, casi siempre; 7.9% siempre; la mayoría de Mypes del sector Industrial se encontraron en una respuesta intermedia, esto debido a los posibles inconvenientes y la exigencia de pagarés más altos así también a la necesidad de contar con avales para dichos préstamos.

Figura 11. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a corto plazo?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 12

3. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a largo plazo?

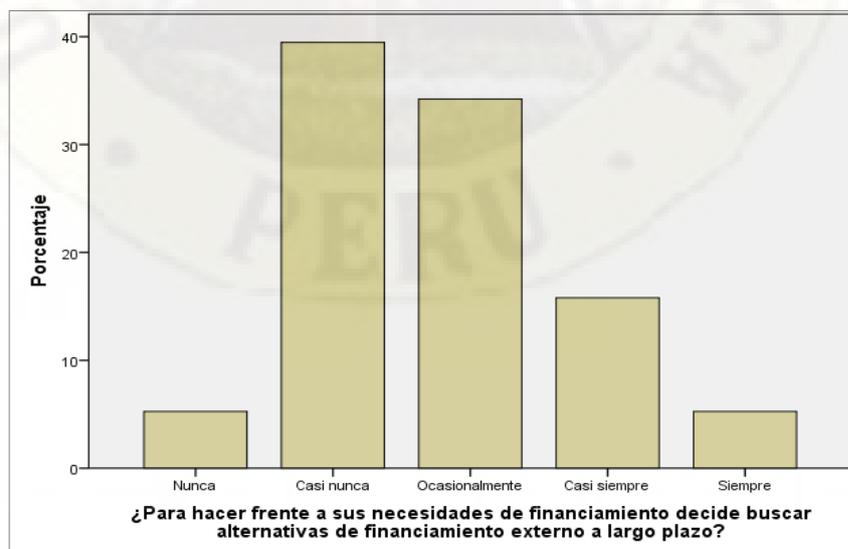
Tabla 13. Financiamiento externo a largo plazo

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	5.3
Casi nunca	15	39.5
Ocasionalmente	13	34.2
Casi siempre	6	15.8
Siempre	2	5.3
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a este ítem el 5.3% respondieron de nunca, el 39.5% casi nunca, el 34.2% ocasionalmente, el 15.8% casi siempre y solo el 5.3% siempre, se observa una tendencia hacia las respuestas nunca ya que el 39.5 y el 34.2% mencionaron casi nunca y ocasionalmente respectivamente, hace mención que las Mypes del sector Industrial no recurren con frecuencia a préstamos a largo plazo debido a que se hace necesario hipotecas además los intereses son mayores que en un financiamiento a corto plazo.

Figura 12. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a largo plazo?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 13

Alternativas de arrendamiento financiero

4. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de arrendamiento financiero (leasing)?

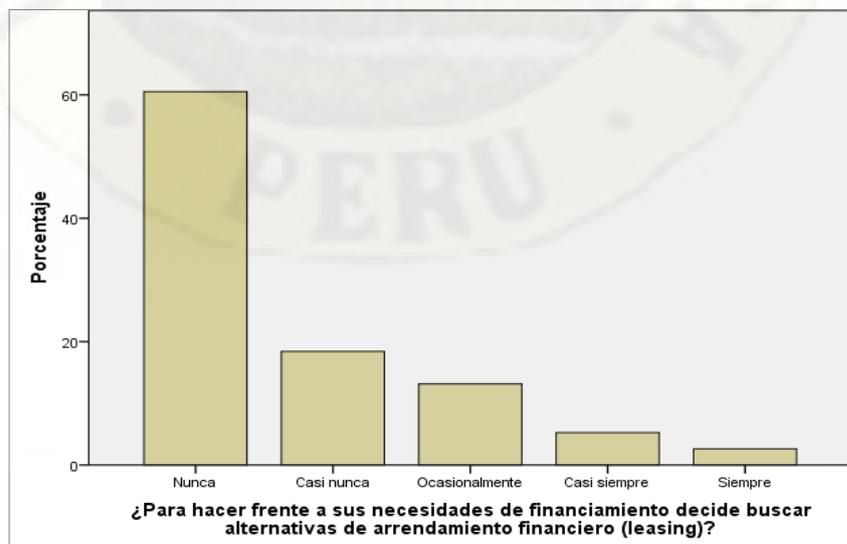
Tabla 14. Alternativas de Arrendamiento financiero

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	23	60.5
Casi nunca	7	18.4
Ocasionalmente	5	13.2
Casi siempre	2	5.3
Siempre	1	2.6
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a la tabla 14, el 60.5% y el 18.4% mencionaron que nunca y casi nunca se desarrollan esta manera de financiamiento, siendo solo el 13.2%, 5.3% y 2.6% las opciones de ocasionalmente, casi siempre y siempre respectivamente siendo estos últimos la minoría; este comportamiento de los datos se puede responder debido a que el contrato de tipo mercantil para el arrendamiento de bienes muebles e inmuebles es poco usual y la oferta de los mismos no se ve reflejada en el ámbito de estudio.

Figura 13. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de arrendamiento financiero (leasing)?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 14

5. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide financiarse haciendo uso del Factoring (uso de cuentas por cobrar)?

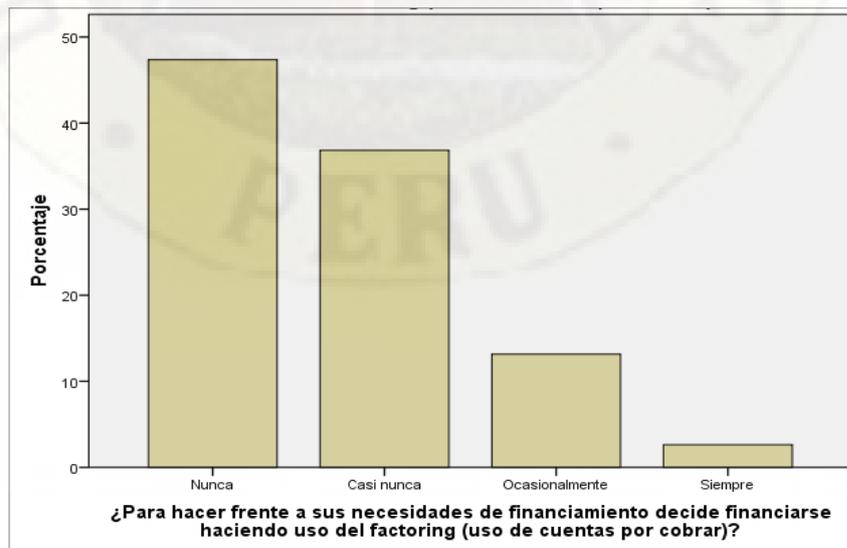
Tabla 15. Financiamiento haciendo uso de facturas negociables

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	18	47.4
Casi nunca	14	36.8
Ocasionalmente	5	13.2
Casi siempre	0	0
Siempre	1	2.6
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto al uso de facturas negociables para hacer frente a las necesidades de recursos financieros se observó que el 47.4% nunca lo realiza, el 36.8% casi nunca y ocasionalmente el 13.2% y con una frecuencia reducida la opción siempre con 2.6%; En concordancia con los datos observados se puede advertir que la mayoría de encuestados no desarrolla el factoring para que su empresa pueda tener facilidad para el acceso a liquidez o capital de trabajo en un plazo corto.

Figura 14. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide financiarse haciendo uso del factoring (uso de cuentas por cobrar)?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 15

6. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como el incremento del capital social?

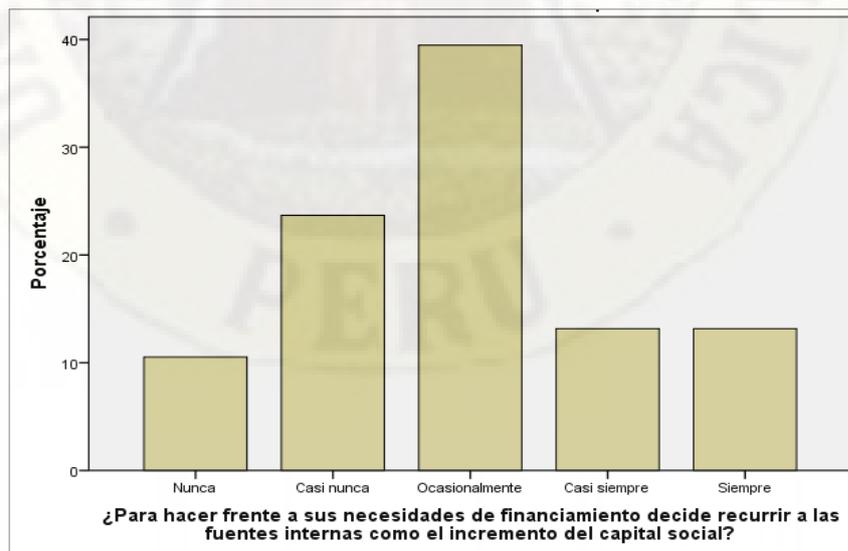
Tabla 16. Fuentes internas como el Incremento del capital social

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	4	10.5
Casi nunca	9	23.7
Ocasionalmente	15	39.5
Casi siempre	5	13.2
Siempre	5	13.2
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a este ítem se observó que el 10.5% se inclinó por la respuesta de nunca, el 23.7% casi nunca, el 39.5% ocasionalmente y el 13.2% las alternativas casi siempre y siempre independientemente; esto demuestra la tendencia baja sumando un 34.2%, media del 39.5 y alta del 26.2% evidenciando en gran parte a recurrir a la inyección de capital propio para hacer frente a sus demandas de financiamiento.

Figura 15. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como el incremento del capital social?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 16

7. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como la reinversión de utilidades?

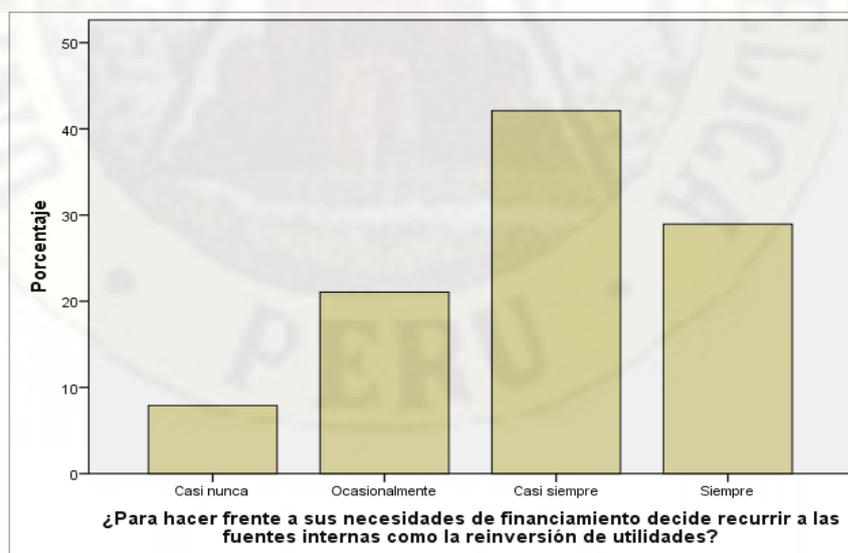
Tabla 17. Fuentes internas como reinversión de utilidades

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	3	7.9
Ocasionalmente	8	21.1
Casi siempre	16	42.1
Siempre	11	28.9
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En la Tabla 18 se muestra que el 42.1 % y el 28.9% se conformó por percepciones dirigidas a las respuestas de casi siempre y siempre respectivamente y el 29% las alternativas ocasionalmente y casi nunca en conjunto, esto nos da indicio que la mayoría de veces las empresas reinvierten las utilidades obtenidas.

Figura 16. ¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como la reinversión de utilidades?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 17

B. ESTRUCTURA DE INVERSIÓN

1. ¿Cree importante contar con un plan que involucre el adecuado racionamiento de capital que garantice la continuidad de las operaciones de la empresa?

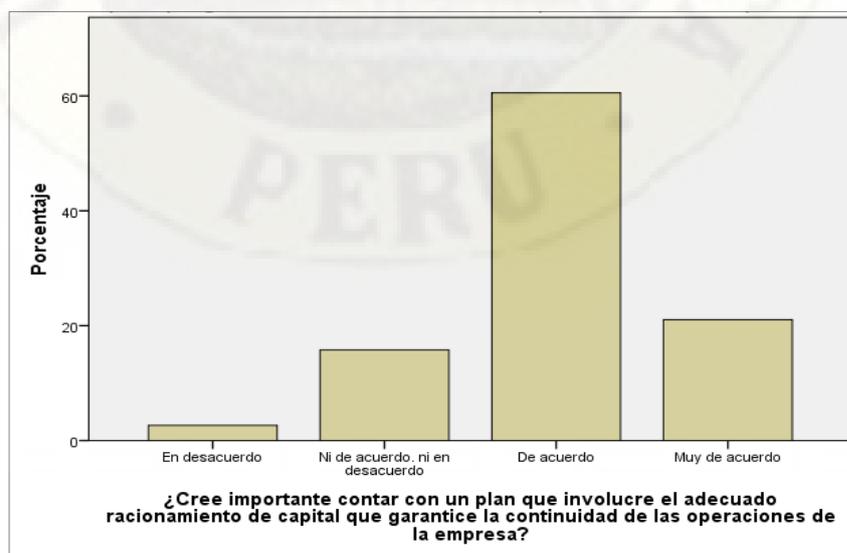
Tabla 18. Racionamiento de capital para la continuidad de las operaciones

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	1	2.6
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	6	15.8
De acuerdo	23	60.5
Muy de acuerdo	8	21.1
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En la Tabla 19 se puede observar que el 81.6% marcaron conjuntamente en las respuestas de acuerdo y muy de acuerdo y en las respuestas indiferentes 15.8% y en desacuerdo el 2.6%; hace referencia a que los encuestados están conscientes de la necesidad de contar con una forma de racionar el capital para poder brindar garantía de la continuidad de la entidad.

Figura 17. ¿Cree importante contar con un plan que involucre el adecuado racionamiento de capital que garantice la continuidad de las operaciones de la empresa?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 18

2. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en capital de trabajo recuperables en el corto plazo?

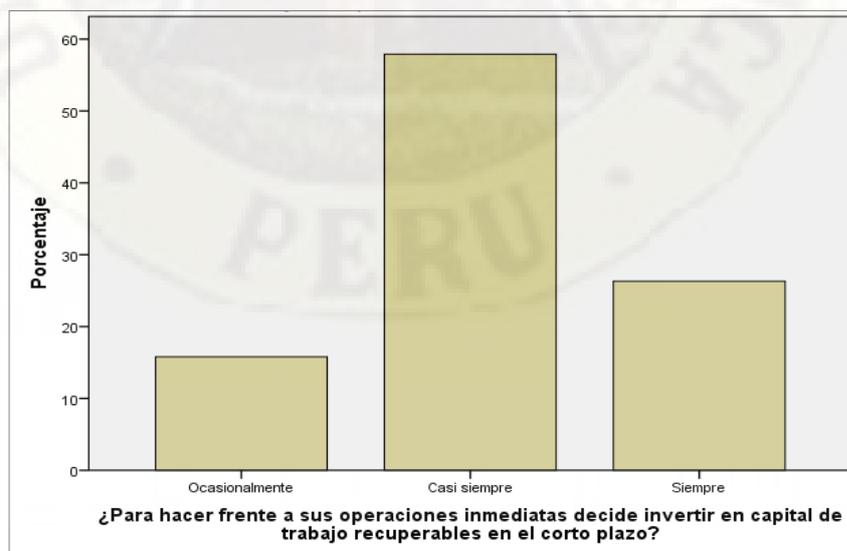
Tabla 19. Inversión en capital de trabajo

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	0	0
Ocasionalmente	6	15.8
Casi siempre	22	57.9
Siempre	10	26.3
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a la inversión en capital de trabajo, el 84.2% de encuestados respondió entre las opciones casi siempre y siempre, dejando a las otras opciones relegadas, ya que solo el 15.8% de encuestados mencionó que ocasionalmente invierte en capital de trabajo recuperables a corto plazo; en gran medida las Mypes del Sector Industrial tienden a invertir sus fondos para atender las demandas de corto plazo garantizando la continuidad de las operaciones inmediatas de la organización.

Figura 18. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el corto plazo?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 19

3. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el largo plazo?

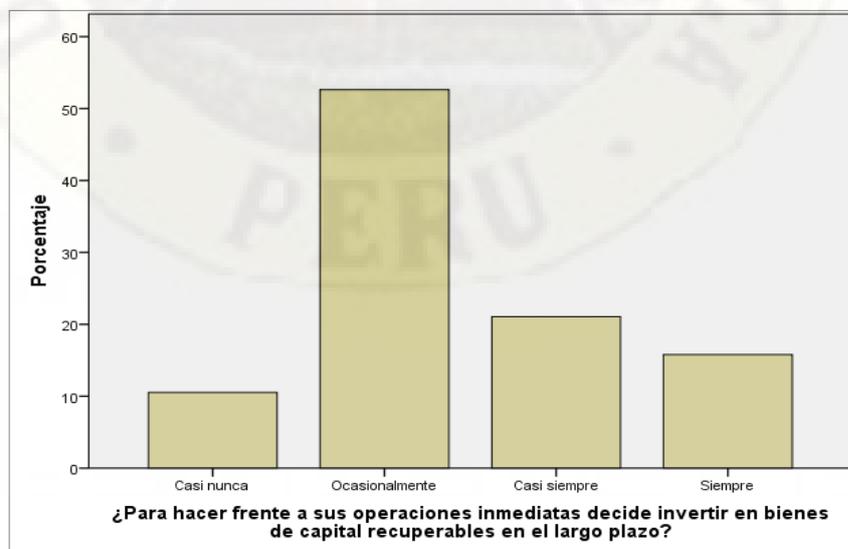
Tabla 20. Inversión en bienes de capital

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	4	10.5
Ocasionalmente	20	52.6
Casi siempre	8	21.1
Siempre	6	15.8
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto a la inversión en bienes de capital recuperables a largo plazo, el 10.5% de encuestados responde casi nunca, el 53.6% ocasionalmente, el 21.1% casi siempre, y solo el 15.8% realiza siempre; evidenciando que sumados el 63.1% demuestra una tendencia baja o casi nula en la diversificación de los fondos para bienes de capital recuperables en el largo plazo, y el 21.10% y 15.8% demuestran una tendencia media y alta respectivamente respecto a la diversificación de los fondos para bienes de capital recuperables en el largo plazo.

Figura 19. ¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el largo plazo?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 20

C. DELIMITACIÓN DE POLÍTICAS SOBRE RIESGO.

1. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al riesgo de liquidez y de solvencia?

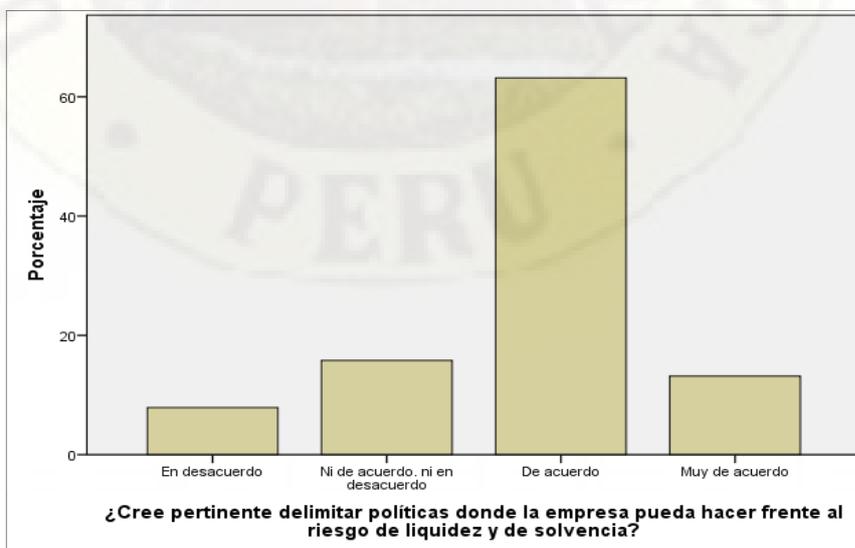
Tabla 21. Políticas frente al riesgo de liquidez y de solvencia

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	3	7.9
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	6	15.8
De acuerdo	24	63.2
Muy de acuerdo	5	13.2
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a este ítem respondieron en desacuerdo 7.9%, indiferente 15.8%, de acuerdo 63.2% y muy de acuerdo 13.2%, demostrando que la mayoría de encuestados es consiente y concordaron vital y pertinencia la delimitación de políticas para que sus organizaciones puedan hacer frente a efectos contrarios de liquidez y solvencia, como posibles eventos adversos que puedan traer consecuencias en las operaciones de la organización.

Figura 20. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al riesgo de liquidez y de solvencia?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 21

2. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al incumplimiento de compromisos de los clientes y proveedores?

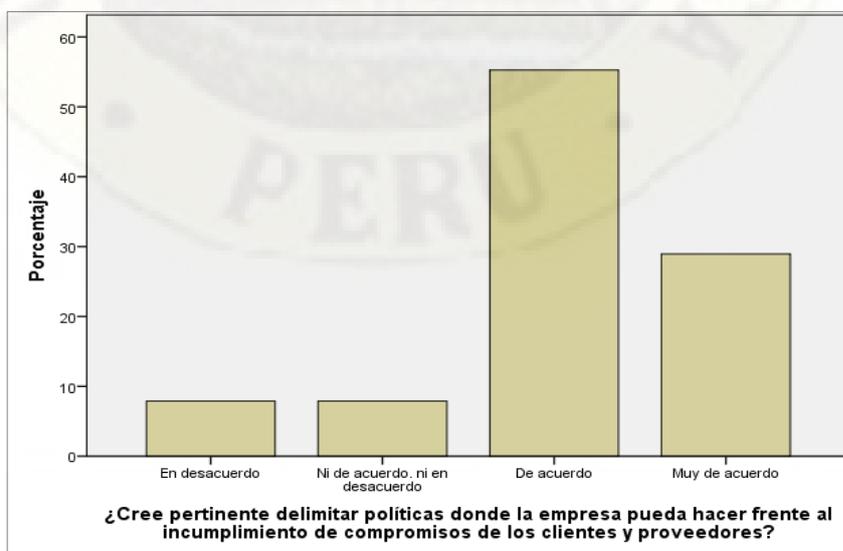
Tabla 22. Políticas frente a incumplimiento de compromisos de clientes y proveedores

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	3	7.9
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	3	7.9
De acuerdo	21	55.3
Muy de acuerdo	11	28.9
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Según la tabla 22 los encuestados nos indican que el 7.9% está en desacuerdo respecto a valorar las políticas direccionadas al incumplimiento de clientes y proveedores, el 7.9% se abstiene, el 55.3% valora importante y el 28.9% valora muy importante. Evidenciado que el 84.2% valora significativamente la tendencia hacia la aceptación de la implementación de dichas políticas, por la dependencia en gran medida de proveedores y clientes en proceso operativo y financiero de la organización.

Figura 21. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al incumplimiento de compromisos de los clientes y proveedores?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 22

3. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente a fallas de: procesos, personas, sistemas internos y tecnología?

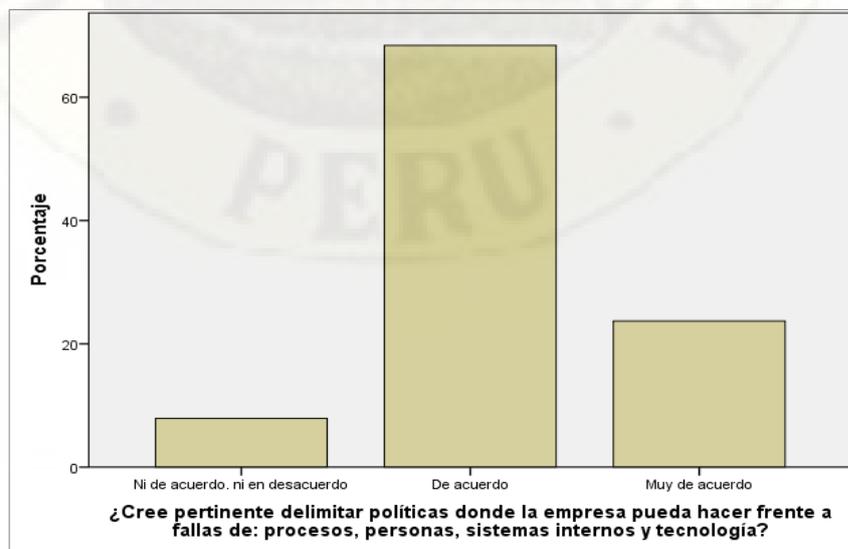
Tabla 23. Políticas frente a falla de procesos, personas, sistemas internos y tecnología

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	3	7.9
De acuerdo	26	68.4
Muy de acuerdo	9	23.7
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Según la tabla 23 las respuestas fueron indiferentes 7.9%, de acuerdo 68.4% y muy de acuerdo 23.7% lo que permite inferir que los encuestados concuerdan con el desarrollo de políticas robustas y con mejores alcances ya que al considerar factores importantes como los procesos, tecnología, sistemas internos y personas, generaría soporte de mejora en el desarrollo de las actividades operativas y funcionales dentro de la organización.

Figura 22. ¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente a fallas de: procesos, personas, sistemas internos y tecnología?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 22

VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD

A. POSICIONAMIENTO.

1. ¿Cree usted que su empresa está posicionada geográficamente?

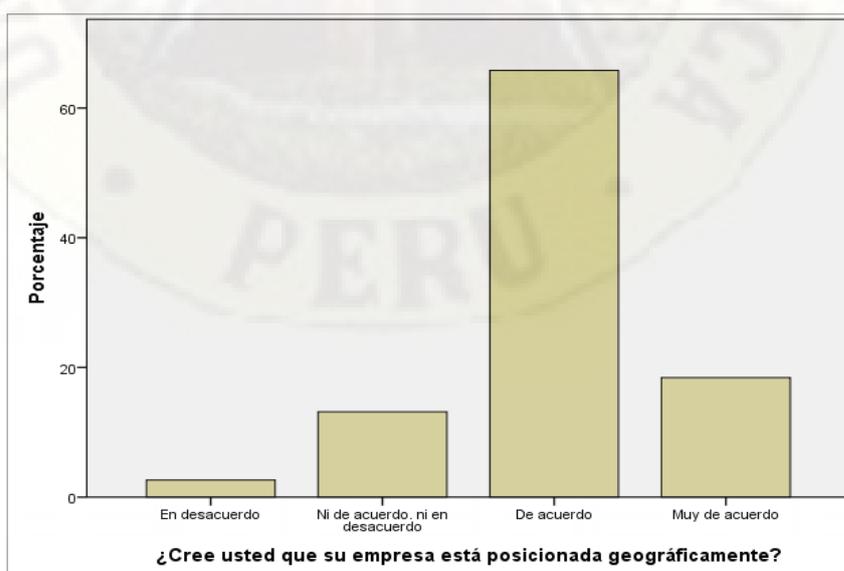
Tabla 24. Posicionamiento Geográfico

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	1	2.6
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	5	13.2
De acuerdo	25	65.8
Muy de acuerdo	7	18.4
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto al posicionamiento geográfico los encuestados estuvieron en desacuerdo el 2.6%, el 13.2% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 65.8% de acuerdo y el 18.4% muy de acuerdo; el dato en mayoría muestra que se encuentran de acuerdo lo que pone evidencia el consenso de que la mayoría de empresas estuvo de acuerdo y muy de acuerdo en relación al posicionamiento geográfico como sector de desempeño.

Figura 23. ¿Cree usted que su empresa está posicionada geográficamente?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 24

2. ¿Cree usted que su empresa está posicionada demográficamente?

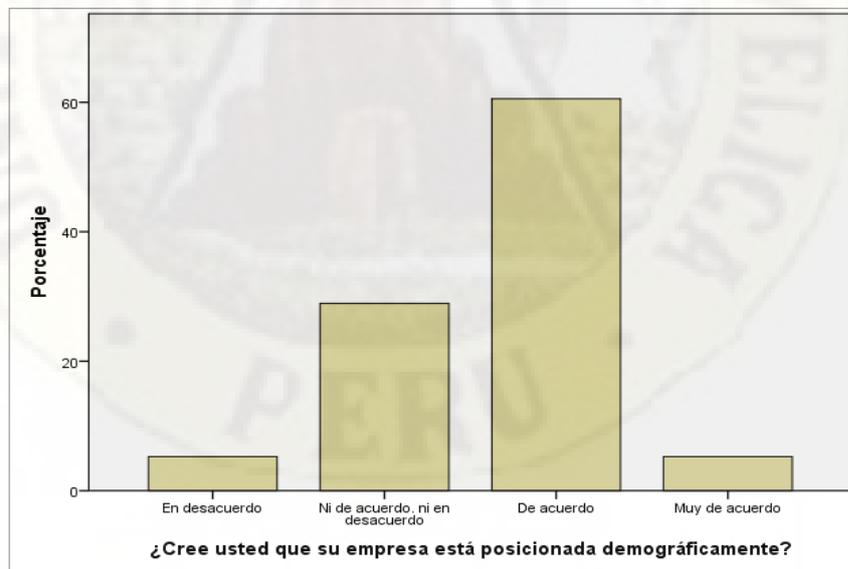
Tabla 25. Posicionamiento demográfico

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	2	5.3
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	11	28.9
De acuerdo	23	60.5
Muy de acuerdo	2	5.3
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto al posicionamiento demográfico los encuestados estuvieron en desacuerdo el 5.3%, el 28.9% ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 60.5% de acuerdo y el 5.3% muy de acuerdo; los datos en mayoría de encuestados denotan que las empresas se encuentran dentro de un nicho de mercado favorable que permite su mejora y crecimiento progresivo.

Figura 24. ¿Cree usted que su empresa está posicionada demográficamente?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 25

3. ¿Cree usted que su empresa está posicionada conductualmente?

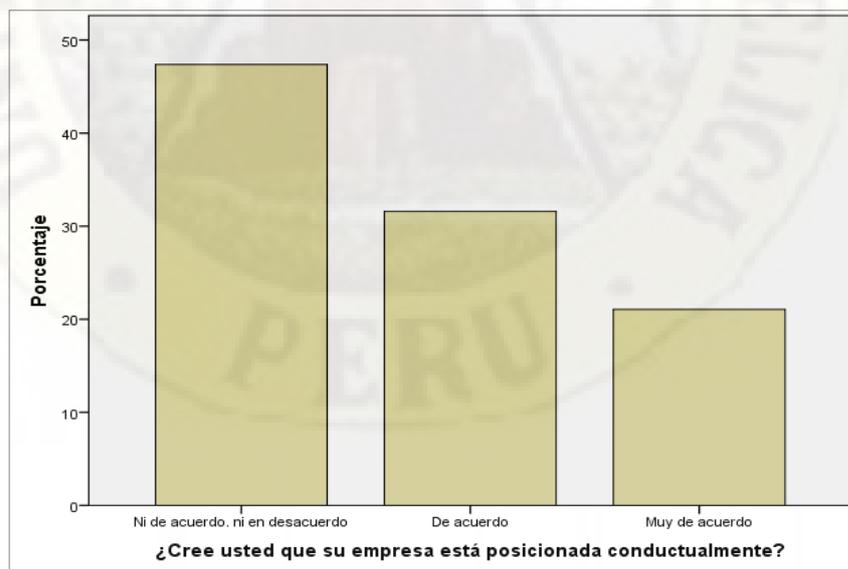
Tabla 26. Posicionamiento conductual

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	18	47.4
De acuerdo	12	31.6
Muy de acuerdo	8	21.1
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto al posicionamiento conductual se observa que el 47.4% de encuestado tiene una percepción neutral y el 31.6% está de acuerdo y el 21.1% evidencia una total concordancia; esto refiere que la mayoría de Mypes del sector industrial no le toma mucho interés en sus empresas a temas como el posicionamiento conductual, sin embargo, una cantidad significativa muestra que su empresa si se encuentra posicionada conductualmente lo cual brinda mejores oportunidades a estos últimos.

Figura 25. ¿Cree usted que su empresa está posicionada conductualmente?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 26

4. ¿Utiliza usted las herramientas financieras en el posicionamiento geográfico, demográfico y conductual de su empresa?

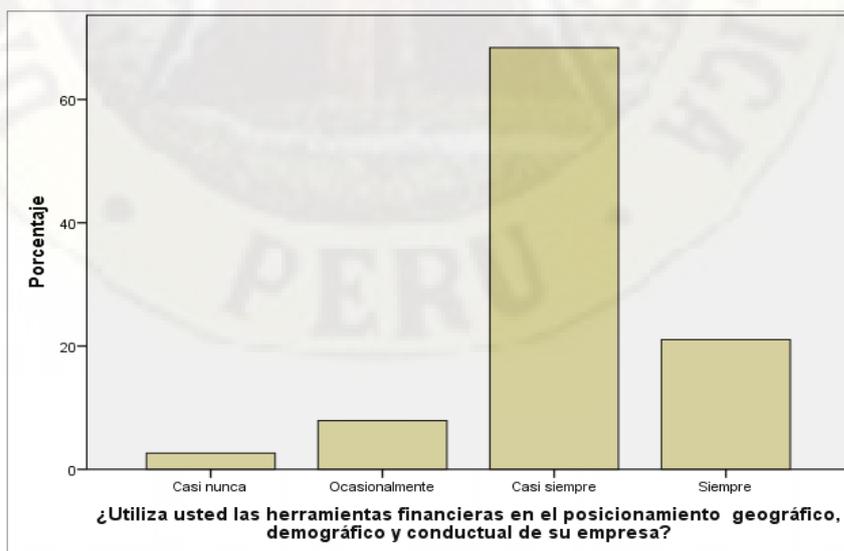
Tabla 27. Herramientas financieras en el posicionamiento

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	1	2.6
Ocasionalmente	3	7.9
Casi siempre	26	68.4
Siempre	8	21.1
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto al uso de herramientas financieras para potenciar el posicionamiento de las empresas se observó que la mayoría de encuestados mostraron una respuesta positiva a dicho ítem ya que el 68.4% de todos los encuestados denotó que siempre utiliza herramientas para desarrollar sus actividades con el objeto de posicionamiento en los aspectos conductuales, demográfico y geográfico.

Figura 26. ¿Utiliza usted las herramientas financieras en el posicionamiento geográfico, demográfico y conductual de su empresa?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 27

B. DIFERENCIACIÓN.

1. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el diseño o imagen de marca?

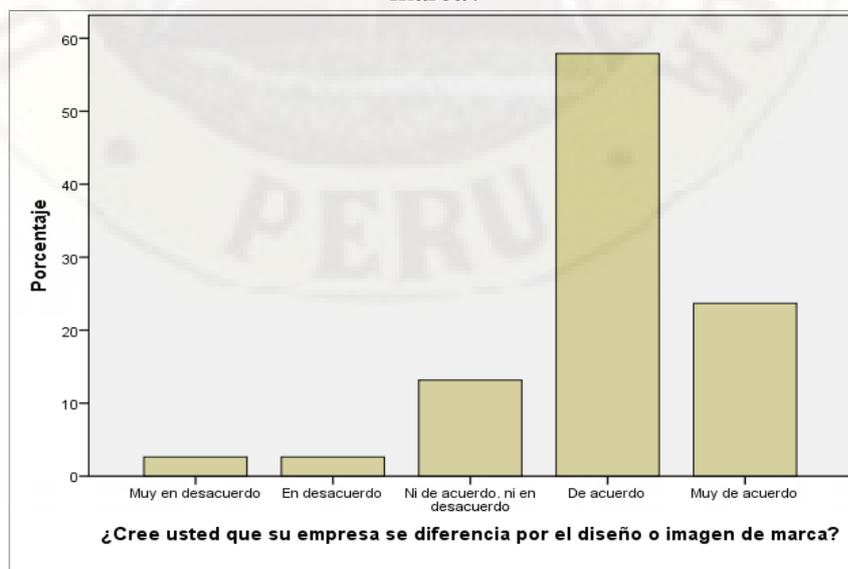
Tabla 28. Diferenciación por diseño o imagen

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	1	2.6
En desacuerdo	1	2.6
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	5	13.2
De acuerdo	22	57.9
Muy de acuerdo	9	23.7
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a la Tabla 28 este muestra que el 2.6% de personas está muy en desacuerdo o en desacuerdo respetivamente y el 13.2 no considera relevante los aspectos de su diseño y marca no obstante con una mayor puntuación con las personas que concuerdan que sus empresas se diferencian por el diseño y su marca, dándole así una mayor importancia a la forma de presentar su empresa y de diseñar de manera que su empresa represente de manera objetiva y clara su propósito y su relación con el lugar en donde se posiciona.

Figura 27. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el diseño o imagen de marca?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 28

2. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por la adopción de tecnologías?

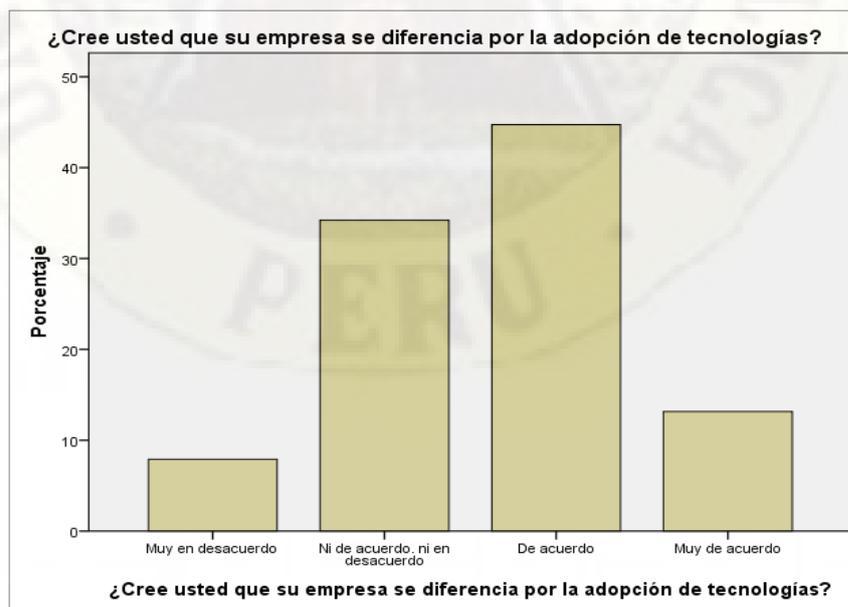
Tabla 29. Diferenciación por adopción de tecnologías

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	3	7.9
En desacuerdo	0	0
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	13	34.2
De acuerdo	17	44.7
Muy de acuerdo	5	13.2
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto al uso de la tecnología la Tabla 29 muestra que el 7.9% menciona estar muy en desacuerdo, el 34% indiferente, el 44.7% de acuerdo y el 13.2% muy de acuerdo respecto a la creencia de la diferenciación de las empresas por su nivel de implementación tecnológica, esto muestra que las empresas en un porcentaje superior de manera significativa toma en consideración el uso de la tecnología para diferenciarse de las demás empresas así esto los vuelve mucho más competitivos para afrontar nuevos retos en el avance de las empresas.

Figura 28. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por la adopción de tecnologías?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 29

3. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de servicio al cliente?

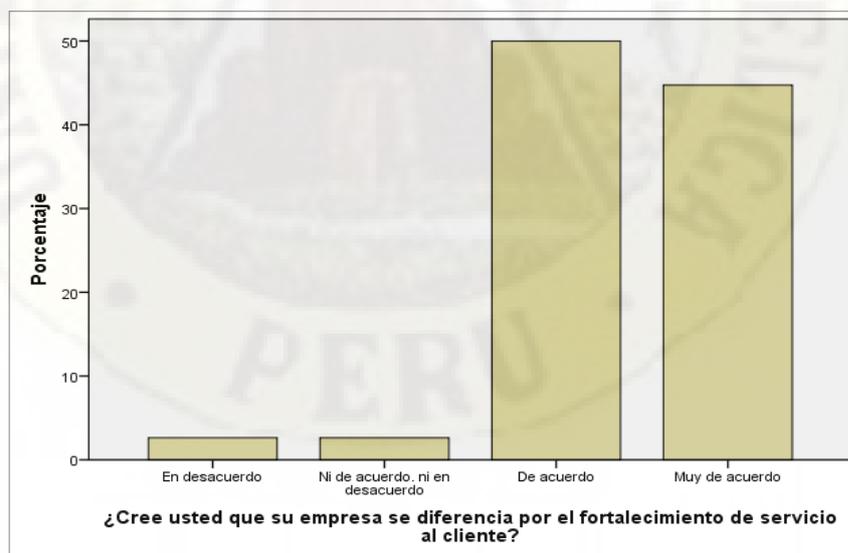
Tabla 30. Diferenciación por el fortalecimiento de servicio al cliente

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	1	2.6
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	1	2.6
De acuerdo	19	50.0
Muy de acuerdo	17	44.7
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto al servicio al cliente en gran mayoría ponen énfasis en lograr la diferenciación de sus empresas gracias al servicio al cliente que brindan siendo así que el 50.0 % y el 44.7% estuvieron de acuerdo y muy de acuerdo respectivamente, lo que hace un 94.7% de los encuestados que muestran aceptación por la importancia en sus empresas, la atención al cliente como forma de diferenciación entre empresas.

Figura 29. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de servicio al cliente?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 30

4. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de la cadena de distribución?

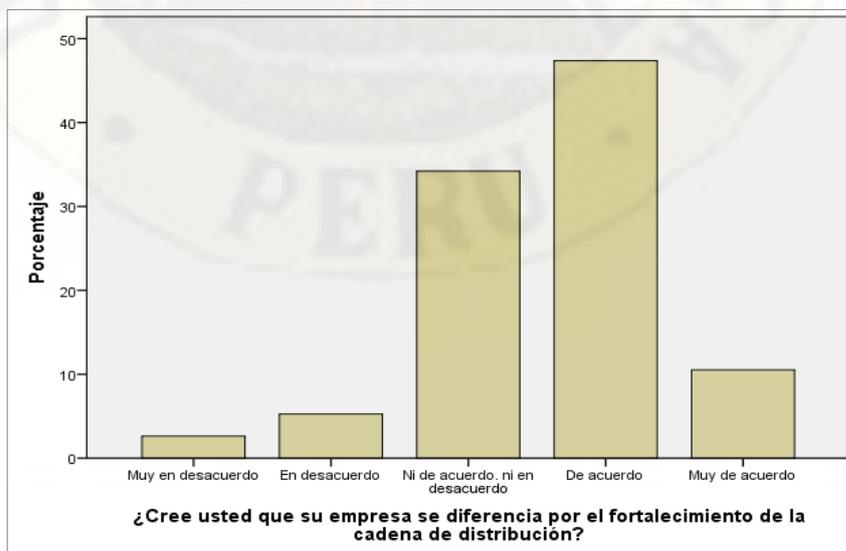
Tabla 31. Diferenciación por el fortalecimiento de la cadena de distribución

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	1	2.6
En desacuerdo	2	5.3
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	13	34.2
De acuerdo	18	47.4
Muy de acuerdo	4	10.5
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto a la cadena de distribución los encuestado se mostraron muy en desacuerdo el 2.6%, en desacuerdo el 5.3%, ni de acuerdo ni en desacuerdo el 34.2%, de acuerdo el 47.4% y el 10.5% muy de acuerdo, se observan diferencias significativas entre las personas tendientes al desacuerdo y los que tienden hacia la concordancia sin embargo las diferencias no son muy relevantes lo que muestra que las empresas posiblemente no le esté dando importancia al canal de distribución el cual es vital en el éxito del emprendimiento de una entidad.

Figura 30. ¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de la cadena de distribución?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 31

5. ¿Utiliza las herramientas financieras para diferenciarse por diseño o imagen de marca, tecnologías, servicio al cliente y cadenas de distribución?

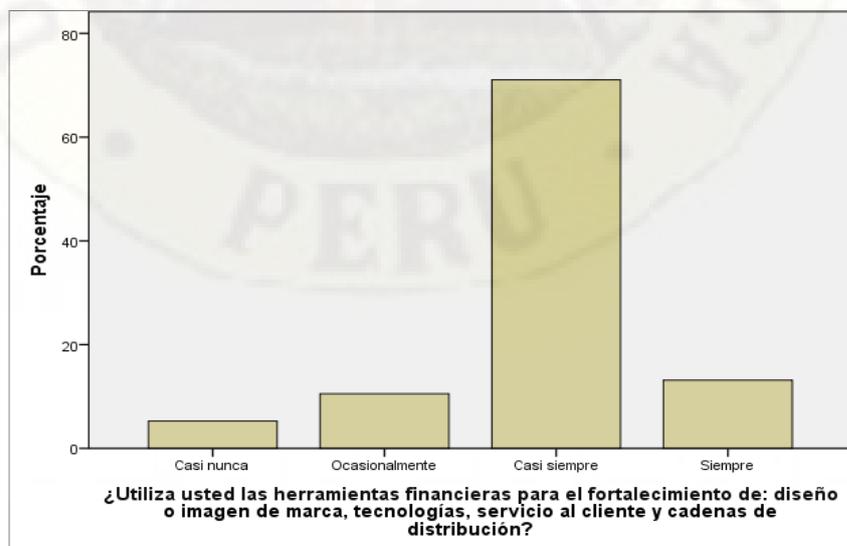
Tabla 32. Herramientas financieras para diferenciación

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	2	5.3
Ocasionalmente	4	10.5
Casi siempre	27	71.1
Siempre	5	13.2
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Según la tabla 32 se mostraron 71.1% utilizan casi siempre estas herramientas, siempre utilizan en un 13.2% dichas herramientas, de esta forma los demás encuestados se encontraron dentro de las opciones de ocasionalmente 10.5% o casi nunca 5.3%; esto muestra que en mayoría los empresarios utilizan recurrentemente las herramientas financieras para fortalecer el diseño e imagen de la empresa, así también consideran aspectos como la tecnología la calidad de servicio y los canales de distribución, lo que hace a las empresas capaces de diferenciarse en su sector de desempeño.

Figura 31. ¿Utiliza usted las herramientas financieras para el fortalecimiento de: ¿diseño o imagen de marca, tecnologías, servicio al cliente y cadenas de distribución?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 32

C. MEJORA CONTINUA.

1. ¿Con que frecuencia usted busca la satisfacción del cliente?

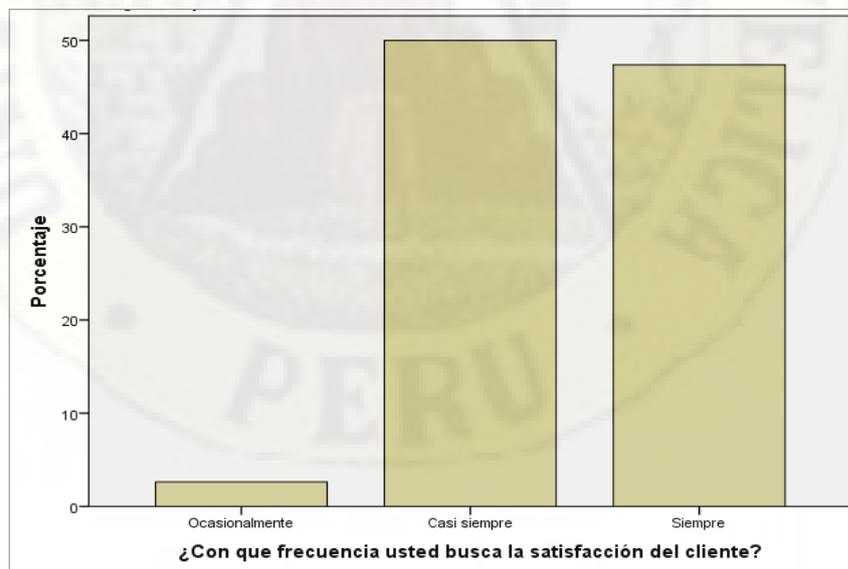
Tabla 33. Alcance de satisfacción del cliente

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	0	0
Ocasionalmente	1	2.6
Casi siempre	19	50.0
Siempre	18	47.4
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto a este ítem el 100% de encuestados exceptuando el 2.6% que lo menciona en diferentes niveles la importancia de la percepción del cliente; teniendo la certeza de la importancia de buscar la satisfacción del cliente, en relación a los productos y servicios a brindar.

Figura 32. ¿Con que frecuencia usted busca la satisfacción del cliente?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 33

2. ¿Con que frecuencia usted busca la optimización de los procesos internos?

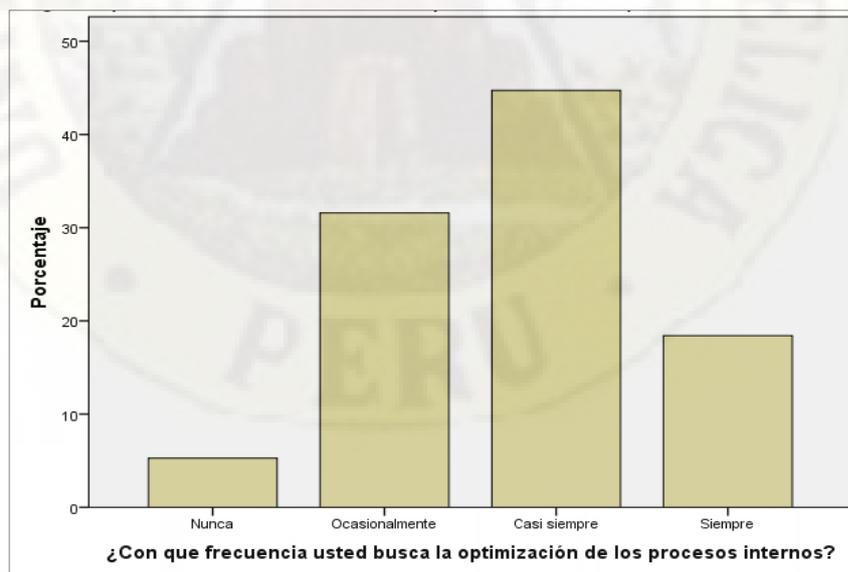
Tabla 34. Optimización de los procesos internos

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	2	5.3
Casi nunca	0	0
Ocasionalmente	12	31.6
Casi siempre	17	44.7
Siempre	7	18.4
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a la optimización del proceso interno las percepciones recogidas fueron Nunca 5.3%, Ocasionalmente 31.6%, Casi siempre 44.7% y Siempre 18.4%, esto refiere que los empresarios desarrollan adecuadamente en mayoría la definición de sus objetivos, cuantificación de recursos, definición de actividades, destino de recursos por actividad, interrelación de actividades y la ejecución final del proceso.

Figura 33. ¿Con que frecuencia usted busca la optimización de los procesos internos?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 34

3. ¿Con que frecuencia usted busca la gestión adecuada de los recursos humanos?

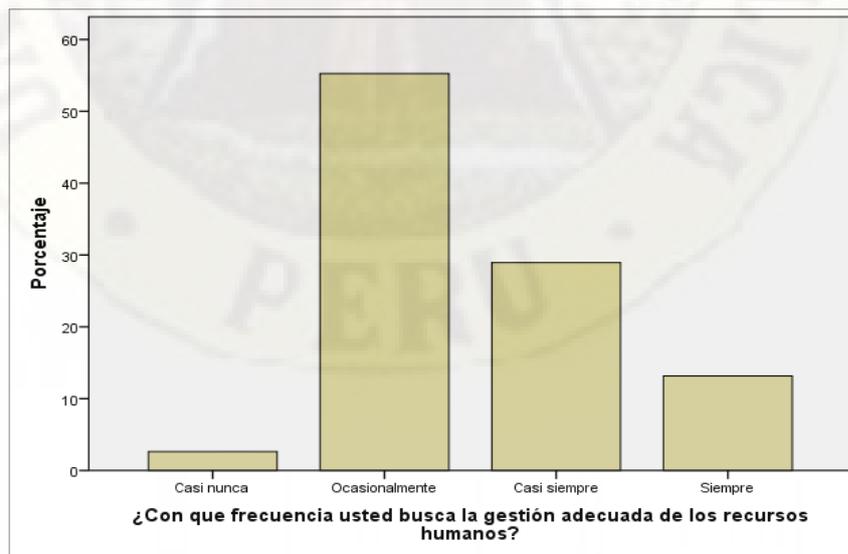
Tabla 35. Gestión adecuada de los recursos humanos

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	0	0
Casi nunca	1	2.6
Ocasionalmente	21	55.3
Casi siempre	11	28.9
Siempre	5	13.2
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

En cuanto a los recursos humanos el 55.3% y el 28.9% ocasionalmente o casi siempre respectivamente buscan la gestión eficaz de sus recursos humanos y solo el 13.2% le brinda siempre la urgencia que necesita dicho aspecto y el 2.6% casi nunca desarrolla esta actividad, lo que muestra un punto crítico en el desarrollo progresivo de las empresas ya que el recurso humano es un pilar importante de en progreso de las empresas.

Figura 34. ¿Con que frecuencia usted busca la gestión adecuada de los recursos humanos?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 35

4. ¿Con que frecuencia usted busca la mejora de los sistemas de información?

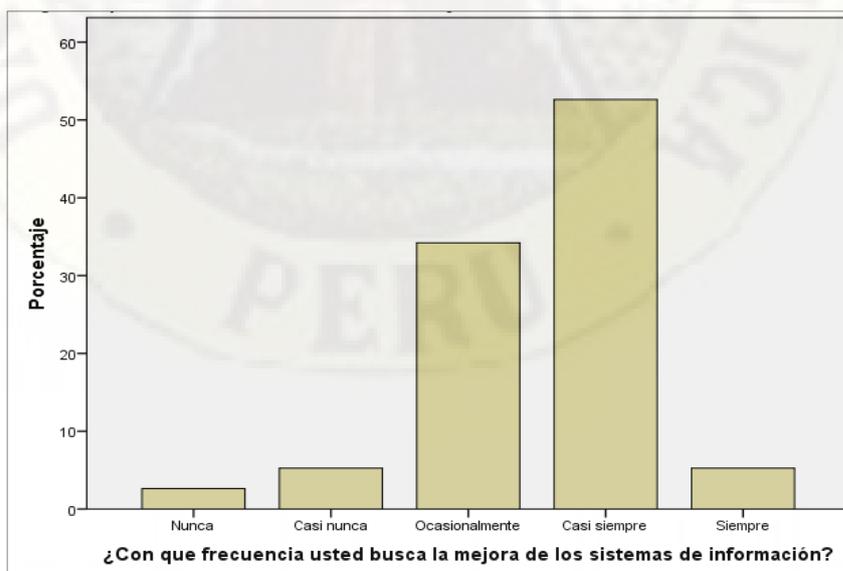
Tabla 36. Mejora en los Sistemas de información

	Frecuencia	Porcentaje
Nunca	1	2.6
Casi nunca	2	5.3
Ocasionalmente	13	34.2
Casi siempre	20	52.6
Siempre	2	5.3
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a este punto se tomó en consideración los datos resaltantes lo que son las respuestas de ocasionalmente con 34.2% y el de casi siempre que con 52.6% lo que muestra un panorama no tan fortalecida respecto al manejo y mejora de los sistemas de información, ya que solo el 5.3% en gran medida valora indispensable la búsqueda de mejora de los sistemas de información, ya que es vital contar con un soporte que contenga información eficaz, oportuna y confiable.

Figura 35. ¿Con que frecuencia usted busca la mejora de los sistemas de información?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 36

5. ¿Cree usted que las herramientas financieras contribuyen en el logro de satisfacción del cliente, optimización de procesos internos, gestión del talento humano y mejora de los sistemas informáticos?

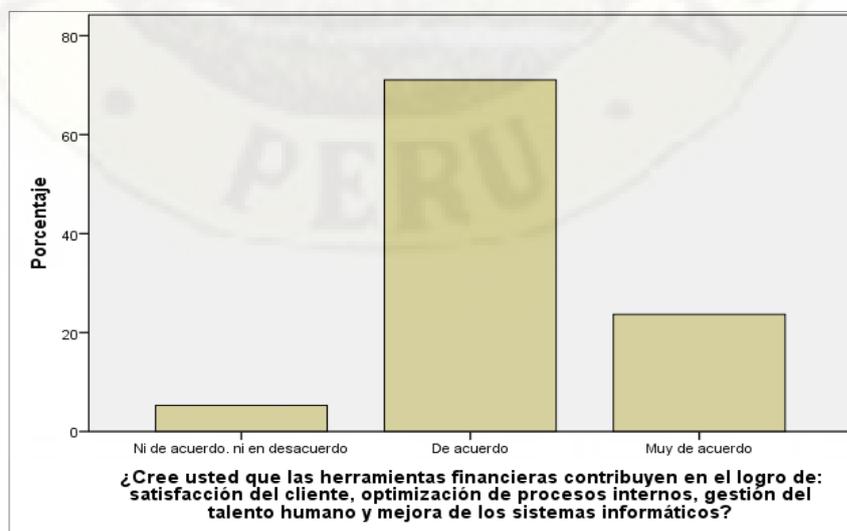
Tabla 37. Contribución de las herramientas financieras en la mejora continua

	Frecuencia	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0
En desacuerdo	0	0
Ni de acuerdo. ni en desacuerdo	2	5.3
De acuerdo	27	71.1
Muy de acuerdo	9	23.7
TOTAL	38	100

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Según la tabla 37, los encuestados nos mencionan que el 5.3% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 71.1% y el 23.7% mencionaron estar de acuerdo y muy de acuerdo respectivamente, respecto a la importancia significativa que brinda la aplicación de herramientas financieras para contribuir el logro de la satisfacción de los clientes y la mejora en general de la empresa, haciéndolas en gran medida a ser más competitivas.

Figura 36. ¿Cree usted que las herramientas financieras contribuyen en el logro de:
¿satisfacción del cliente, optimización de procesos internos, gestión del talento humano y mejora de los sistemas informáticos?



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 37

4.1.3. ANÁLISIS DE LA TABLA DE CONTINGENCIA ENTRE LA VARIABLE GESTIÓN FINANCIERA Y COMPETITIVIDAD

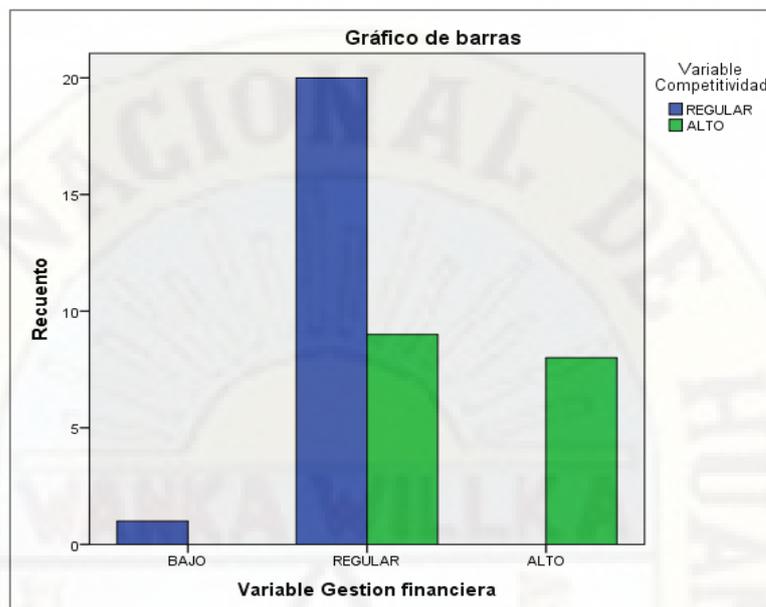
Tabla 38. Tabla de doble entrada entre la variable Gestión Financiera y Competitividad

			Competitividad		Total	
			REGULAR	ALTO		
Gestión financiera	BAJO	Recuento	1	0	1	
		% dentro de Variable Competitividad	4.8%	0.0%	2.6%	
	REGULAR	Recuento	20	9	29	
		% dentro de Variable Competitividad	95.2%	52.9%	76.3%	
	ALTO	Recuento	0	8	8	
		% dentro de Variable Competitividad	0.0%	47.1%	21.1%	
	Total		Recuento	21	17	38
			% dentro de Variable Competitividad	100.0%	100.0%	100.0%
						%

Fuente: Cuestionario aplicado por los investigadores

Respecto a la Tabla 38 y Figura 37 se puede advertir que existe cierta similitud en la distribución de los datos de ambas variables siendo más pronunciada en el nivel intermedio ya que se encuentra un porcentaje de 95.2 % y 52.9% los cuales suman en total 29 siendo este un porcentaje de 76.3% de un total de 38 muestras, demostrando el porcentaje de relación entre la variable gestión financiera y la competitividad es 76.3% regular; así también se observan mayores interacciones del porcentaje de relación entre la variable gestión financiera y la competitividad demostrando una relación alta de 47.1% con representación de 8 individuos haciendo un porcentaje total de 21.1% del 100; estos datos e interacciones se pueden verificar en la Figura 37 que muestra las interacciones en el nivel intermedio y nivel alto.

Figura 37. Relación de la variable Gestión Financiera y Competitividad



Fuente: Elaboración propia con datos de la Tabla N° 38

4.2. PRUEBA DE HIPÓTESIS

Para la prueba de hipótesis se desarrolló un conjunto de etapas y metodologías que brindaron soporte al desarrollo inferencial de los resultados obtenidos en la tesis, los cuales se muestran en adelante.

ETAPA 01: ESTABLECEMOS EL NIVEL DE SIGNIFICANCIA

Nivel de significancia alfa 5%, siendo valor máximo permitido para demostrar la relación.

$\alpha = 0.05$; siendo $p \leq 0.05$ para decisión de aceptación.

ETAPA 02: ELECCIÓN DE ESTADÍSTICO DE PRUEBA

En cuanto a la elección del estadístico en estudios de nivel correlacional, se toma en consideración los supuestos de los datos, si las variables que cumplan con dichos supuestos se tomaran consideración en cuestión de correlaciones con el estadístico de Pearson como estadístico paramétrico, al no cumplirse estos supuestos en el presente estudio, se toma la opción de desarrollarlo por métodos no paramétricos, en razón a

ello, el nivel de correlación de las variables se realizó por el estadístico Rho-Spearman, el cual es como sigue.

Tabla 39. Escala de valores de Correlación Rho-Spearman

Nivel de correlación	Valores
Correlación positiva perfecta	1
Correlación positiva muy alta	0.8-1
Correlación positiva alta	0.6-0.8
Correlación positiva moderada	0.4-0.6
Correlación positiva baja	0.2-0.4
Correlación positiva muy baja	0-0.2
Correlación nula	0
Correlación negativa muy baja	-0.2 - 0
Correlación negativa baja	-0.4 - -0.2
Correlación negativa moderada	-0.6 - -0.4
Correlación negativa alta	-0.8 - -0.6
Correlación negativa muy alta	-1 - -0.8
Correlación negativa perfecta	-1

Fuente: Elaboración propia con datos del Sampieri, 2014 “Metodología de la Investigación Científica”

ETAPA 03: APLICACIÓN DEL ESTADÍSTICO RHO-SPEARMAN Y PRUEBA DE HIPÓTESIS

En esta etapa se desarrolló la aplicación del estadístico de Rho de Spearman y su posterior aceptación o negación de las hipótesis planteadas.

H₀: $\rho = 0$ (No existe correlación)

H₁: $\rho \neq 0$ (Existe correlación)

Primera hipótesis específica

Planteamos la hipótesis:

Hi= La estructura de financiamiento se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Ho= La estructura de financiamiento no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Tabla 40. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y dimensión Estructura de Financiamiento

			VAR.COMPET	ESTRUC.FINAN
Rho de Spearman	VAR. COMPET	Coefficiente de correlación	1.000	.730
		Sig. (bilateral)		.000
		N	38	38
	ESTRUC. FINAN	Coefficiente de correlación	.730	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	38	38

Fuente: Datos del cuestionario aplicado por los investigadores.

En concordancia a la tabla 40 se puede inferir que existe una relación alta con dirección positiva, con un valor de correlación de 0.730 en la escala de correlación de Rho-Spearman, este dato muestra la dirección y el nivel de la correlación entre la variable Competitividad y la dimensión Estructura de financiamiento, así también se tiene el valor de significancia P-value, el cual muestra un valor de 0.000 y establecido el nivel de significancia con valor de 0.05, demostrándose que el valor p es menor al valor de significancia, bajo estos criterios existe la certeza para admitir la hipótesis alterna y desestimar la hipótesis nula; en razón de ello se menciona que la estructura de financiamiento se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Es así que se puede discernir que la competitividad se ve favorecida de manera positiva por una combinación adecuada de la deuda y el capital a financiar.

Segunda hipótesis específica

Planteamos la hipótesis:

Hi= La estructura de inversión se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Ho= La estructura de inversión no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Tabla 41. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y dimensión Estructura de Inversión

			VAR.COMPET	ESTRUC.INVE
Rho de Spearman	VAR.CO MPET	Coeficiente de correlación	1.000	.668
		Sig. (bilateral)		.000
		N	38	38
	ESTRUC. INVE	Coeficiente de correlación	.668	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	38	38

Fuente: Datos del cuestionario aplicado por los investigadores.

En concordancia a la tabla 41 se puede inferir que existe una relación alta con dirección positiva ya que se encuentra en el rango de 0.6-0.8 de la escala de correlaciones de Rho – Spearman, teniendo un valor real de 0.668, este también es corroborado por el p-valúe, siendo su valor 0.000 y el valor del nivel de significancia 0.05; observando que el valor de p es inferior al nivel de significancia; bajo estos supuestos, existe certeza para admitir la hipótesis alterna y desestimar la hipótesis nula, afirmando que la estructura de inversión se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017; estos resultados dan evidencia de la gran importancia que tiene la estructura de inversión en la competitividad de las empresas siendo alguno de los aspectos

importantes, el de desarrollar planes de racionamiento que coadyuve en dar garantía de la continuidad de las operaciones de la empresa.

Tercera hipótesis específica

Planteamos la hipótesis:

Hi= La delimitación de políticas sobre riesgo se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Ho= La delimitación de políticas sobre riesgo no se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Tabla 42. Correlaciones Rho-Spearman entre la variable Competitividad y dimensión Delimitación de Políticas sobre Riesgo

			VAR.COMPET	DEL.POL.RIES
Rho de Spearman	VAR.CO MPET	Coeficiente de correlación	1.000	.528
		Sig. (bilateral)		.001
		N	38	38
	DEL.POL. RIES	Coeficiente de correlación	.528	1.000
		Sig. (bilateral)	.001	
		N	38	38

Fuente: Datos del cuestionario aplicado por los investigadores.

En concordancia a la tabla 42 se puede inferir que existe una relación moderada con dirección positiva, ya que en el cuadro mencionado se observa los niveles de correlación encontrados entre la variable Competitividad y la dimensión Delimitación de políticas sobre riesgo los cuales muestran un valor de 0.528, la cual dentro de la distribución de niveles de correlación de Rho-Spearman la coloca en una correlación moderada, así también este índice de correlación se ampara por el valor del p-value, el cual es 0.001 siendo menor al nivel de significancia o alfa que es 0.05, permitiendo de esta manera admitir la hipótesis alterna y desestimar la hipótesis nula, afirmando que la delimitación de políticas sobre riesgo se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de

Huancavelica, periodo 2017. Estas correlaciones muestran que el desarrollo de políticas preventivas frente a riesgos de liquidez y solvencia, riesgo de incumplimiento de los clientes o proveedores ayudará de manera positiva al alcance de una competitividad en las Mypes industriales del distrito de Huancavelica.

Hipótesis General

Planteamos la hipótesis:

H₁= La gestión financiera se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

H₀= La gestión financiera no se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Tabla 43. Correlaciones Rho-Spearman entre variable Competitividad y Variable Gestión Financiera

			VAR.GEST.FINA	VAR.COMPET
Rho de Spearman	VAR.GEST.FINA	Coefficiente de correlación	1.000	.868
		Sig. (bilateral)		.000
		N	38	38
	VAR.COMPET	Coefficiente de correlación	.868	1.000
		Sig. (bilateral)	.000	
		N	38	38

Fuente: Datos del cuestionario aplicado por los investigadores.

Según la Tabla 43 se mostró que el coeficiente de correlación de Rho-Spearman tiene un valor de 0.868 y de acuerdo al baremo de correlacion de Rho-Spearman se coloca dentro de una correlación muy alta y por la dirección del signo se puede mencionar que la correlación es positiva; además el valor de p-value es 0.000, siendo menor al nivel de significancia que tiene un valor de 0.05, demostrándose la existencia de relación entre las dos variables. Concluyendo, que existe certeza para desestimar la hipótesis nula y admitir la hipótesis alterna, afirmando que, La gestión financiera se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del

sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017. Finalmente, los resultados obtenidos se encuentran con 95% de confianza y el 5 % de posibilidades de error.

4.3. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

En este apartado se buscó validar los resultados obtenido mediante la comparación con evidencia encontrada a nivel internacional, nacional y local, este proceso servirá para brindar mayor soporte a los resultados mostrados por esta investigación.

Siendo el primer objetivo específico, determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de financiamiento con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Los resultados obtenidos en la Tabla 40 evidenciaron una correlación positiva alta ($Rho= 0.730$) entre la Estructura de Financiamiento y la Competitividad, reflejando que las acciones adecuadas en la Estructura de Financiamiento tienen una correlación positiva con la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Los datos encontrados son coincidentes con lo hallado por Palomino y Taype (2016) en su investigación “Acceso a los Microcréditos y Niveles De Competitividad de las Mypes en la Localidad de Huancavelica, Periodo 2016” donde las autoras demostraron una relación alta ($r=0.686$) de acceso a los microcréditos y los niveles de competitividad, a la vez, concluyeron que a mayor acceso y mejora de los microcréditos, mejora correlativa y positivamente la competitividad de las Mypes de estudio; de igual forma, Gonzáles (2014) en su investigación “La Gestión Financiera y el Acceso a Financiamiento de las Pymes del Sector Comercio en la Ciudad de Bogotá, 2014” donde la autora concluyó la existencia de una correlación significativa entre la gestión financiera y el acceso al financiamiento de las Pymes del sector Comercio de Bogotá, la cual también demostró una representación de la estructura de financiamiento de las Pymes del 25% con recursos propios y el 75% restante con una combinación de deuda en un 13.08% y patrimonial del 86.66, resultados que son coincidentes a los datos hallados en la estadística descriptiva de nuestra investigación donde demostraron las Mypes encuestadas una frecuencia de combinación según las Tablas 12 y 13 de fuentes externas de financiamiento a corto plazo 42.1% y largo plazo

21.1%, y una combinación de financiamiento con representación patrimonial según las Tablas 16 y 17 de 26.3% adopta el incremento de utilidades y el 71% reinvierte sus utilidades, resultados coincidentes donde las Mypes no están diversificando sus fuentes de financiamiento con representación significativa de recursos provenientes de fuentes externas, siendo necesarios el conocimiento de las alternativas de financiamiento que puedan beneficiar en la gestión financiera para potenciar el desarrollo empresarial como lo sostiene (Santos Yauricaza, 2017). Además, esto es acorde a Cano, Balderrabano y Pérez (2013) donde indica que la estructura financiera tiene por finalidad ayudar en el control de los recursos financieros a disposición de la organización y garantice la obtención del máximo rendimiento de los recursos, proporcionando estabilidad frente a las obligaciones de corto y largo plazo, como también a sus demandas de inversión que sirvan para potenciar el alcance y la competitividad de las empresas (Flores, 2017 & Martínez y Milla, 2005).

En cuanto al segundo objetivo específico, determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de inversión con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Los resultados obtenidos en la Tabla 41 evidenciaron una correlación positiva alta ($Rho = 0.668$) entre la Estructura de Inversión y la Competitividad, reflejando que las acciones adecuadas en la Estructura de Inversión tienen una correlación positiva con la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017. Los datos encontrados son coincidentes con lo hallado por Barreto y Quispe (2013) en su investigación “Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica” donde los autores concluyeron la participación positiva y significativa de las Microfinancieras en el desarrollo de las Mypes comerciales de Huancavelica, la cual también evidenció el destino de los recursos financieros obtenidos para inversión, destinando 60.47% en capital de trabajo y 36.53% para inversión fija, datos que son coincidentes con lo hallado en nuestra investigación según la Tabla 19 y 20 donde 32 Mypes encuestadas haciendo un total de 84.2% mostraron una frecuencia de inversión destinadas para capital de trabajo y solo 14 Mypes encuestadas haciendo un total de 36.9 % mostraron una frecuencia de inversión destinadas para bienes de capital, con estos resultados se

afirma que una adecuada estructura de inversión se relaciona de manera positiva con un efecto alto con la competitividad, considerando mejoras en la adopción de acciones frente a las inversiones de largo plazo, siendo necesarios adoptarlas frecuentemente ya que van enfocados en la creación de la capacidad productiva y crecimiento de la organización, con inversiones direccionadas a renovación, expansión, mejora y de carácter estratégico de la empresa (Arranz, 2013 & Ortiz, 2013)

Respecto al tercer objetivo específico, Precisar la relaciona que existe entre la Delimitación de Políticas sobre Riesgo con la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Los resultados obtenidos en la Tabla 42 evidenciaron una correlación positiva moderada ($Rho= 0.528$) entre la delimitación de políticas sobre riesgo y la competitividad, reflejando que la adopción de políticas sobre riesgo tiene una correlación positiva moderada con la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017. Los datos encontrados al ser comparador por lo demostrado por Gonzales Jasmine (2013) en su investigación “Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes del Sector Textil en el Marco de la Ley N° 28015 en el Distrito De La Victoria”, la autora concluyó respecto a las políticas empresariales y su incidencia frente al acceso del financiamiento, resaltado limitaciones y en algunos casos la inexistencia en la adopción de políticas empresariales que evidenció una brecha frente al acceso de financiamiento en sus diversas alternativas, de igual forma Gonzales, Silvia (2014) en su investigación “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá” mostró los hallazgos relacionados a las políticas de índole económico específicamente en los pagos de proveedores y recaudos, donde evidenció que los índices de pago a proveedores son mayores a los pagos recibidos de las ventas, demostrando una debilidad en la gestión de los activos circulantes. Con estos resultados se afirma que la delimitación de políticas sobre riesgo económico, financiero y operativos adoptados por las Mypes del sector industrial son indispensables y se relacionan para lograr una competitividad sostenida, dejando en claro un arduo trabajo para fortalecer las ventajas competitivas frente a los compromisos de los proveedores y clientes, accesos a financiamiento y la viabilidad

de las inversiones, garantizando la continuidad operativa y de explotación de la organización (Mascareñas, 2013).

En relación al objetivo general determinar la relación que existe entre la Gestión Financiera y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Considerando los resultados obtenidos en la Tabla 43 a partir de la estadística inferencial, se evidenció un nivel de correlación directa con dirección positiva muy alta ($Rho=0.868$) entre la variable 1 Gestión Financiera y la variable 2 Competitividad, reflejando que las acciones realizadas en la Gestión financiera tienen una correlación directa con la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.

Haciendo comparación de los datos encontrados con estudios realizados a nivel internacional, tenemos a Saavedra y Camarena (2017) en su estudio “La Gestión Financiera de las PYME en la Ciudad de México y su relación de la competitividad” quienes concluyeron que existe relación entre los factores de la gestión financiera y la competitividad de la empresa, la cual también determinó que la empresa cuando más pequeña, más dependen de los factores de gestión financiera para alcanzar la competitividad; de igual forma, por los hallazgos de Segura (2014) en su investigación “Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana” donde concluyó que las decisiones financieras adoptadas por las MYPES Industriales en Lima Metropolitana optimizan la gestión empresarial en relación a las decisiones de financiamiento, inversión, rentabilidad y riesgo. También, siendo coincidentes estos resultados con los hallazgos de Ruiz (2018) en su investigación “Gestión financiera y su influencia en la gestión de las PYMES industriales de Bellavista – Callao 2018” donde concluyó que la gestión financiera influye directa y significativamente en la gestión de las Pymes Industriales de Bellavista- Callao al 89%. Con estos resultados se afirma que la gestión financiera contribuye directamente en la competitividad de las Mypes del sector Industrial del distrito de Huancavelica. Además, Pallo, 2013 & Flores, 2017 en su respaldo teórico indican que la gestión financiera es indispensable cuando tomamos decisiones relacionadas con los medios financieros, es allí donde se adoptan acciones relacionadas

con la consecución, utilización y control de los recursos financieros que ayudaran en gran medida a este sector de emprendimiento con representación mínima en relación al capital al momento de participar activamente en el mercado (Bernilla, 2017).



CONCLUSIONES

Respecto al objetivo general, se determinó que existe correlación directa entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017, demostrándose según el índice de correlación de Rho-Spearman con valor de 0.868 de correlación directa muy alta en lo que incide en la importancia de brindar mejoras sustanciales y efectivas en las gestiones financieras de las MYPES Industriales de distrito de Huancavelica para poder lograr la competitividad necesaria para un crecimiento progresivo.

Respecto al primer objetivo específico, se determinó que existe correlación positiva entre la estructura de financiamiento y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017, demostrándose según el índice de correlación de Rho-Spearman con valor de 0.730 con un nivel alto.

Respecto al segundo objetivo específico, se determinó que existe correlación positiva entre la estructura de inversión y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017, demostrándose según el índice de correlación de Rho-Spearman con valor de 0.668 con un nivel alto.

Respecto al tercer objetivo específico se precisó que existe correlación positiva entre la delimitación de políticas sobre riesgo y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017, demostrándose según el índice de correlación de Rho-Spearman con valor de 0.528 con dirección positiva en un nivel moderado.

RECOMENDACIONES

A los directivos y propietarios, desarrollar mecanismos que sigan fortaleciendo la gestión financiera, considerando acciones correctivas desde el manejo de la información oportuna y confiables hasta la toma de decisiones financieras direccionadas al logro de una competitividad sostenida.

A los directivos y propietarios, contar con una adecuada estructura financiera como soporte del control financiero, la misma garantice estabilidad frente a las obligaciones dinerarias; finalmente, logren autonomía en relación a los recursos financieros.

A los directivos y propietarios, especial atención en la adopción de los criterios técnicos, contables y económicos frente a las demandas de inversión en capital de trabajo y especialmente en bienes de capital ya que son inversiones enfocados en la creación de la capacidad productiva y crecimiento de la organización a largo plazo.

A las Mypes del sector industrial del distrito de Huancavelica, delimitar políticas claras relacionadas al compromiso de proveedores y clientes, de esta forma fortalecerán las limitaciones frente a los riesgos económicos contrarrestando las interrupciones operativas dentro de la producción; de igual forma, fortalecer las políticas financieras frente al acceso de financiamiento externo. Finalmente, adoptar políticas conjuntas y articuladas del sector con los actores directos (Gobierno y Entes Financieros) para implementar una plataforma digital unificada de Mypes desde la dirección Regional de Producción Huancavelica, donde se identifiquen según actividad y sector de desempeño, facilitando la identificación de las Mypes frente a los potenciales clientes y facilitar la participación de entes del rubro financiero.

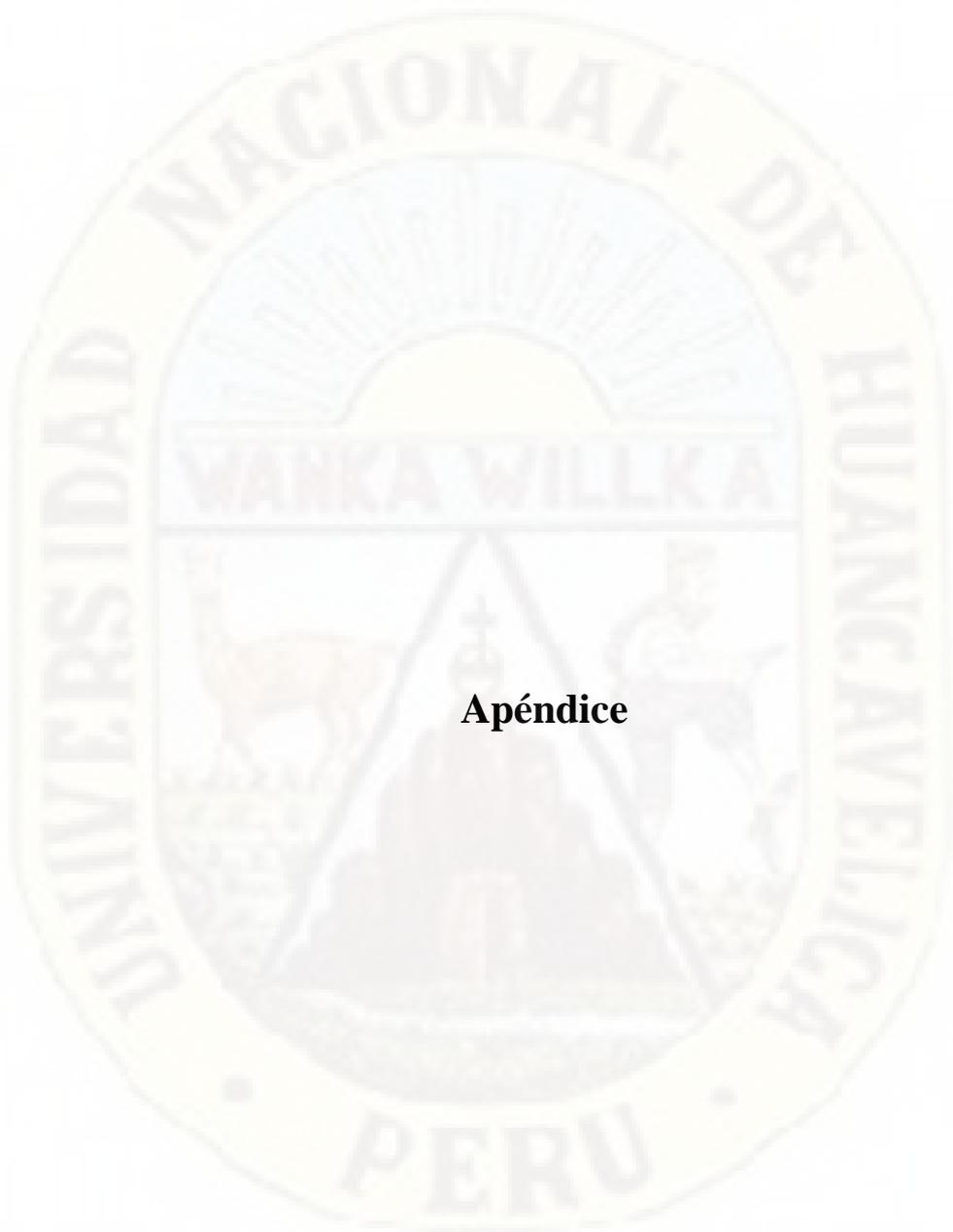
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andia Valencia, W. (2013). *Manual Práctico de Finanzas Empresariales* (2da. Edición ed.). Lima: Printed in Perú.
- Apostolik, R. e. (2011). *Fundamentos del Riesgo Bancario y Regulación: una completa introducción a la banca. el riesgo bancario y su relacion*. Madrid, España: GARP.
- Arranz, O. (2013). *El Financiamiento*.
- Barreto, T. L., & Quispe, C. Y. (2013). *Participación de las Microfinancieras en el Desarrollo de las MYPES Comerciales del Distrito de Huancavelica*. Huancavelica.
- Bendezu Zuñiga, I. (2014). *Las mypes industriales y el desarrollo económico del Distrito de Huancavelica periodo 2012*. Huancavelica.
- Bernilla Poma, M. E. (2017). *Micro y Pequeña Empresa: oportunidad de crecimiento*. Lima, Perú: Edigraber.
- Cano Flores, M. &. (2013). Rentabilidad y competitividad en la PYME. *Ciencias Administrativas*, 80-86.
- CARRASCO DIAZ, S. (2009). *Metodología de la Investigación Científica* (Vol. 2da. Reimpresió.). Lima, Perú: Editorial San Marcos.
- CCANTO MALLMA, G. (2010). *Metodología de la Investigación Científica en Contabilidad: Elaboración de la Tesis*. Huancayo: Visión Peruana.
- Checa Hinojo, E. J. (2018). *DIRECCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS. ADGD02010* (Vol. 2º Edición). IC Editorial.
- Choy Zevallos, E. E. (2010). *COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)*. *UIPUKAMAYOC | Revista de la Facultad de Ciencias Contables- UNMSM*.
- Córdova Padilla, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Coss Bu, R. (2005). *Análisis y Evaluación de Proyectos de Inversión* (2da. Edición ed.). México: Limusa. Obtenido de <https://books.google.com.pe>
- Curipaco Cunya, S. S. (2016). *Gestión de marketing y posicionamiento de las mypes en el sector de panadería del Distrito de Huancavelica, periodo 2014-2015*. Huancavelica.

- Delgado Fuentes, A. E. (2017). *El factoring en la gestión financiera de las empresas importadoras y comercializadoras de acero en Lima Metropolitana, periodo 2016*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Enciclopedia Financiera*. (s.f.). Recuperado el 25 de agosto de 2017, de Enciclopedia de Finanzas y Economía:
<http://www.encyclopediainanciera.com/instrumentos-financieros.htm>
- Escuela de Negocios. (2007). *Riesgo económico y financiero en la empresa*.
Obtenido de
http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45904/componente45902.pdf
- Flores Soria, J. (2017). *FINANZAS- Aplicadas a la Gestión Empresarial*. Lima, Perú: Gráfica Santo Domingo.
- Gitman, S. (2013). *Las Empresas*. Lima.
- Gomero Gonzales, N. A. (2015). CONCENTRACIÓN DE LAS MYPES Y SU IMPACTO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. *QUIPUKAMAYOC: Revista de la Facultad de Ciencias Contables- UNMSM*.
- González Cómbita, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*. Bogotá.
- Gonzales Luquillas, J. (2013). *Gestión Empresarial y Competitividad en las Mypes del Sector Textil en el Marco de la Ley N° 28015 en el Distrito De La Victoria*. Lima.
- Guerra Carmona, L. (2013). *Finanzas Privadas*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma.
- Haro de Rosa, A. &. (2017). *Gestión Financiera*. Edeal. Obtenido de
<https://books.google.com.pe>
- Hernández Sampieri, F. C. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN* (Sexta ed.). Mexico: Printed in Mexico.
- Hurtado Romero, L. J. (2014). *La gerencia financiera en la toma de decisiones*.
- INSTITUTO PERUANO DE ECONOMIA (IPE). (2017). *ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD DE REGIONAL (INCORE)*. Lima, Perú.
- Licencia Creative Commons Atribución Compartir Igual 3.0. (10 de setiembre de 2017). *Wikipedia: la enciclopedia libre*. Obtenido de Tarjeta de crédito:
https://es.wikipedia.org/wiki/Tarjeta_de_cr%C3%A9dito

- Martínez Pedrós, D. &. (2005). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. España: Ediciones Dias de Santos.
Obtenido de <https://books.google.com.pe>
- Mascareñas, C. (2013). *Financiamiento y sus Riesgos*.
- Medel Manríquez, M. d. (2017). *Determinantes de la utilización y preferencia de Financiamiento no Bancario en Empresas Chilenas*. Santiago.
- Medina Hernández, L. A. (2014). *Guía Metodológica para la Elaboración de Tesis en Contabilidad y Administración*. Huancavelica, Perú: San Cristobal.
- Ministerio de la Producción. (mayo de 2017). Obtenido de Boletín Estadístico sector Mype e Industrias: <http://www.produce.gob.pe>
- Muñoz Jiménez, J. (2008). *Contabilidad Financiera*. Madrid, España: Pearson Educación.
- Ortiz Castro, G. (2018). *Competitividad y la Gestión Financiera en la Microempresa Comercial "San José", Tumbes 2018*. Tumbes.
- Ortiz, J. (2013). *Gestión Financiera*. Editex. Recuperado el 15 de agosto de 2017, de <https://books.google.com.pe>
- Pallo Soria, V. H. (2013). *Gestión Financiera-Administrativa de las Pymes- Quevedo, y su Insidencia en la Productividad Periodo 2011-2012*. Quevedo: Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
- Palomino Hilario, D. &. (2016). *ACCESO A LOS MICROCRÉDITOS Y NIVELES DE COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES, EN LA LOCALIDAD DE HUANCVELICA, PERIODO 2016*. Huancavelica.
- Porter, M. E. (1997). *Estrategia Competitiva: tecnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competitividad*. Mexico: CECSA.
- Porter, M. E. (2009). *Ser competitivo*. España: Deusto.
- Porter, Michael E. (2015). *12MANAGE: The executive fast track*. Obtenido de Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior: https://www.12manage.com/methods_porter_competitive_advantage_es.html
- Robbins Stephen, P. &. (2013). *Administración*. México: Pearson.
- Ruiz Torres, A. A. (2018). *Gestión financiera y su influencia en la gestión de las PYMES industriales de Bellavista – Callao 2018*. Callao.

- Saavedra García, M. L. (2017). *La Gestión Financiera de las PYME en la Ciudad de México y su relación de la competitividad*. Ciudad de México: Contaduría Universidad de Antioquia.
- Sanchez Navarro, F. (2010). *Diccionario Contable, Financiero, Bursatil y de Areas Afines*. Perú: "Fecat".
- Santos Yauricaza, E. (2017). *Alternativas de Financiamiento para una Eficiente Gestión Financiera de las Mypes con la Cmac Huancayo S.A*. Huancayo.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. Juárez, México: Pearson Educación. Obtenido de <https://books.google.com.pe>
- Segura de la Peña, G. M. (2014). *Decisiones financieras para la optimización de la gestión de las pequeñas y medianas empresas industriales de Lima Metropolitana*. Lima.
- Sena. (07 de 2001). *Política nacional para la productividad y competitividad*. Obtenido de Tecnología e Innovación: impacto en la competitividad: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/cursos-de-capacitacion/politicanal/indice.htm>
- Ulloa Armijos, E. (2015). *Asistencia Económica y Financiera para Pequeñas y Medianas (PYMES) del Ecuador*. Guayaquil.
- Vara Horna, A. A. (2015). *7 Pasos para Elaborar una TESIS*. Perú: Ed. MACRO EIRL.
- wikipedia.org. (26 de julio de 2017). *Inversión*. Obtenido de <https://es.wikipedia.org>
- Yauyo Ventura, W. A. (2016). *El Otorgamiento de Creditos y la Gestion Financiera de los Prestatarios de la Financiera Confianza de la Localidad de Paucara - Huancavelica, PERIODO 2015*. Paucará.



Apéndice

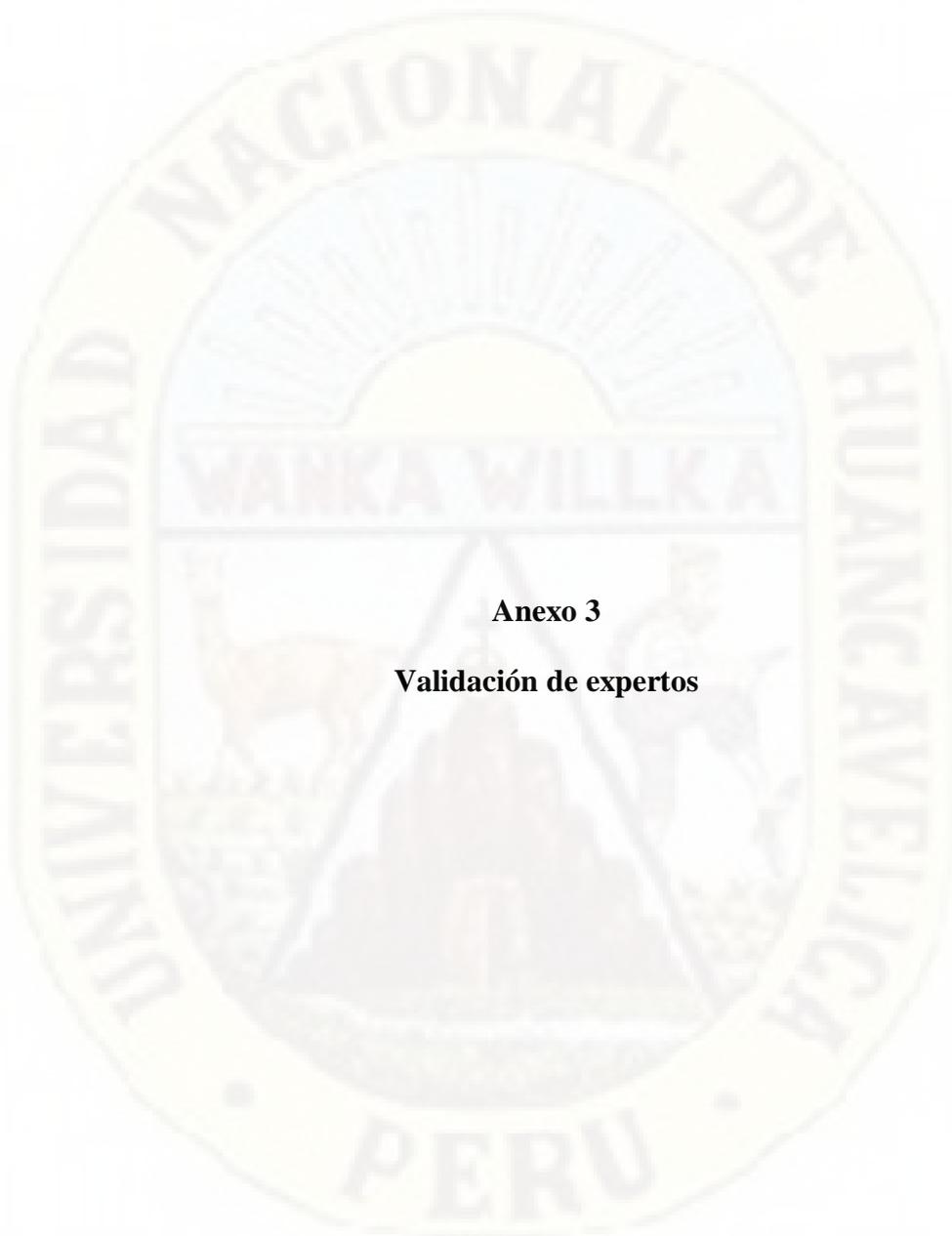
Anexo 1
Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA, TECNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Problema General: ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <p>1. ¿Qué relación existe entre una adecuada estructura de financiamiento con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?</p> <p>2. ¿Qué relación existe entre una adecuada estructura de inversión con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?</p> <p>3. ¿De qué manera se relaciona la delimitación de políticas sobre riesgo con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017?</p>	<p>Objetivo General: Determinar la relación que existe entre la gestión financiera y la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <p>1. Determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de financiamiento con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>2. Determinar la relación que existe entre una adecuada estructura de inversión con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>3. Precisar la relación que existe entre la delimitación de políticas sobre riesgo con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p>	<p>Hipótesis General: Hi= La gestión financiera se relaciona directamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>Primera hipótesis específica. Hi= La estructura de financiamiento se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>Segunda hipótesis específica. Hi= La estructura de inversión se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p> <p>Tercera hipótesis específica. Hi = La delimitación de políticas sobre riesgo se relaciona positivamente con la competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Industrial del distrito de Huancavelica, periodo 2017.</p>	<p>Identificación de variables:</p> <p>Variable 1. Gestión financiera.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estructura de financiamiento. - Estructura de inversión. - Delimitación de Políticas sobre riesgo. <p>Variable 2. Competitividad.</p> <p>Dimensiones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Posicionamiento. - Diferenciación. - Mejora continua. 	<p>1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN. Tipo Aplicada y Nivel Correlacional.</p> <p>2. MÉTODO. - General y Específicos</p> <p>3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN. No Experimental- transversal- Correlacional.</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD M --- O1 M --- O2 O1 --- r O2 --- r </pre> </div> <p>Leyenda: OX: Gestión financiera OY: Competitividad M: MYPES Industriales r: Relación existente entre las variables</p> <p>4. POBLACIÓN Y MUESTRA. Población: 62 MYPES Industriales. Muestra: 38 MYPES Industriales.</p> <p>5. INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS. Técnicas: - Encuestas. Instrumentos: - Ficha de encuesta.</p>

Anexo 2

Instrumento

N°	Ítems	Escala de Likert				
VARIABLE 1: GESTIÓN FINANCIERA						
A. Estructura de Financiamiento.						
1	¿Cree pertinente contar con un plan que involucre la combinación adecuada de deuda y capital para financiar a la empresa?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
2	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a corto plazo?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
3	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de financiamiento externo a largo plazo?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
4	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide buscar alternativas de arrendamiento financiero (leasing)?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
5	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide financiarse haciendo uso del factoring (uso de cuentas por cobrar)?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
6	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como el incremento del capital social?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
7	¿Para hacer frente a sus necesidades de financiamiento decide recurrir a las fuentes internas como la reinversión de utilidades?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
B. Estructura de Inversión.						
8	¿Cree importante contar con un plan que involucre el adecuado racionamiento de capital que garantice la continuidad de las operaciones de la empresa?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
9	¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en capital de trabajo recuperables en el corto plazo?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
10	¿Para hacer frente a sus operaciones inmediatas decide invertir en bienes de capital recuperables en el largo plazo?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
C. Delimitación de Políticas sobre Riesgo.						
11	¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al riesgo de liquidez y de solvencia?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
12	¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente al incumplimiento de compromisos de los clientes y proveedores?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
13	¿Cree pertinente delimitar políticas donde la empresa pueda hacer frente a fallas de: procesos, personas, sistemas internos y tecnología?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
VARIABLE 2: COMPETITIVIDAD						
A. Posicionamiento.						
14	¿Cree usted que su empresa está posicionada geográficamente?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
15	¿Cree usted que su empresa está posicionada demográficamente?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
16	¿Cree usted que su empresa está posicionada conductualmente?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
17	¿Utiliza usted las herramientas financieras en el posicionamiento geográfico, demográfico y conductual de su empresa?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
B. Diferenciación.						
18	¿Cree usted que su empresa se diferencia por el diseño o imagen de marca?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
19	¿Cree usted que su empresa se diferencia por la adopción de tecnologías?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
20	¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de servicio al cliente?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
21	¿Cree usted que su empresa se diferencia por el fortalecimiento de la cadena de distribución?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo
22	¿Utiliza las herramientas financieras para el: diseño o imagen de marca, tecnologías, servicio al cliente y cadenas de distribución?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
C. Mejora Continua.						
23	¿Con que frecuencia usted busca la satisfacción del cliente?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
24	¿Con que frecuencia usted busca la optimización de los procesos internos?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
25	¿Con que frecuencia usted busca la gestión adecuada de los recursos humanos?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
26	¿Con que frecuencia usted busca la mejora de los sistemas de información?	Siempre	Casi siempre	Ocasionalmente	Casi nunca	Nunca
27	¿Cree usted que las herramientas financieras contribuyen en el logro de: satisfacción del cliente, optimización de procesos internos, gestión del talento humano y mejora de los sistemas informáticos?	Muy de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	En desacuerdo	Muy en desacuerdo



Anexo 3

Validación de expertos



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR
CRITERIO DE JUECES

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del juez: DUEÑAS SERNAQUE TEODORO
 1.2. Cargo e institución donde labora: EMSAGE SAC
 1.3. Nombre del instrumento evaluado: ENCUESTA
 1.4. Autor (es) del instrumento: EMERSON WILPUNA M. - JACKELINE ROJAS A.

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy buena 5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible				X	
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables				X	
3. ACTUALIZADO	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados				X	
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, indicadores y los items					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente				X	
CONTEO TOTAL DE MARCAS (realice el conteo en cada una de las categorías de la escala)					7	3
		A	B	C	D	E

Coeficiente de validez = $\frac{1x A + 2x B + 3x C + 4x D + 5x E}{50} = \frac{0.86}{1} = 0.86$

III. CALIFICACIÓN GLOBAL (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado	[0,00 - 0,60]
Observado	<0,60 - 0,70]
Aprobado	<0,70 - 1,00]

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

LUGAR: HUANCAVELICA: 23 de JULIO del 20 20

Firma del juez

TEODORO DUEÑAS SERNAQUE
 CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO CERTIFICADO
 MAT. N° 024 - 161 REG. N° 201240535



VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR
CRITERIO DE JUECES

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del juez
- 1.2. Cargo e institución donde labora
- 1.3. Nombre del instrumento evaluado
- 1.4. Autor (es) del instrumento

Eco. Richard Vladimir Felipe Inca
Jefe de Investigación - Brasowtion
"Gestión Financiera y Competitividad 000"
Emerson Cusipuma Machuca

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy buena 5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible					X
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables				X	
3. ACTUALIZADO	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados				X	
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, indicadores y los items				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente				X	
CONTEO TOTAL DE MARCAS (realice el conteo en cada una de las categorías de la escala)					32	10
		A	B	C	D	E

$$\text{Coeficiente de validez} = \frac{1 \times A + 2 \times B + 3 \times C + 4 \times D + 5 \times E}{50} = \frac{42}{50}$$

III. CALIFICACIÓN GLOBAL (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado	[0,00 - 0,60]
Observado	<0,60 - 0,70]
Aprobado	<0,70 - 1,00]

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

El cuestionario responde al propósito.

LUGAR: Huancavelica
HUANCAVELICA: 13 de Julio del 20 20

Firma del juez



Richard Vladimir Felipe Inca
ECONOMISTA
C.E.J. 998



VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR
CRITERIO DE JUECES

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y nombres del juez : CPC. PERCY MANSILLA CARHUAPOMA
 1.2. Cargo en institución donde labora : LIQUIDADOR FINANCIERO - DE SUP. Y LIQ. S.R.H.
 1.3. Nombre de instrumento evaluado : "GESTIÓN FINANCIERA Y COMPETITIVIDAD"
 1.4. Autor (es) del instrumento : EMERSON CUSIPUMA YACHURA, JACKELINE ROSAS A.

II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy buena 5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible					X
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada					X
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente				X	
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados				X	
7. CONSISTENCIA	Permite conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos				X	
8. COHERENCIA	Entre variables, indicadores y los ítems					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación				X	
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente				X	

CONTEO TOTAL DE MARCAS (realice el conteo en cada una de las categorías de la escala)					
	A	B	C	D	E

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

			28	15
--	--	--	----	----

$$\text{Coeficiente de validación} = \frac{1 \times A + 2 \times B + 3 \times C + 4 \times D + 5 \times E}{50} = \frac{43}{50}$$

III. CALIFICACIÓN GLOBAL (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con una aspa en el círculo asociado)

CATEGORÍA	INTERVALO
Desaprobado	(0.00-0.60)
Observado	(0.60-0.70)
Aprobado	(0.70-1.00)

IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

EL CUESTIONARIO RESPONDE AL PROPÓSITO DE LA INVESTIGACIÓN.

Lugar: HUANCAVELICA
 HUANCAVELICA: 20 de JULIO del 20 20

Firma de juez 
 CPC. Percy Mansilla Carhuapoma
 Cod. Mat. 24-556

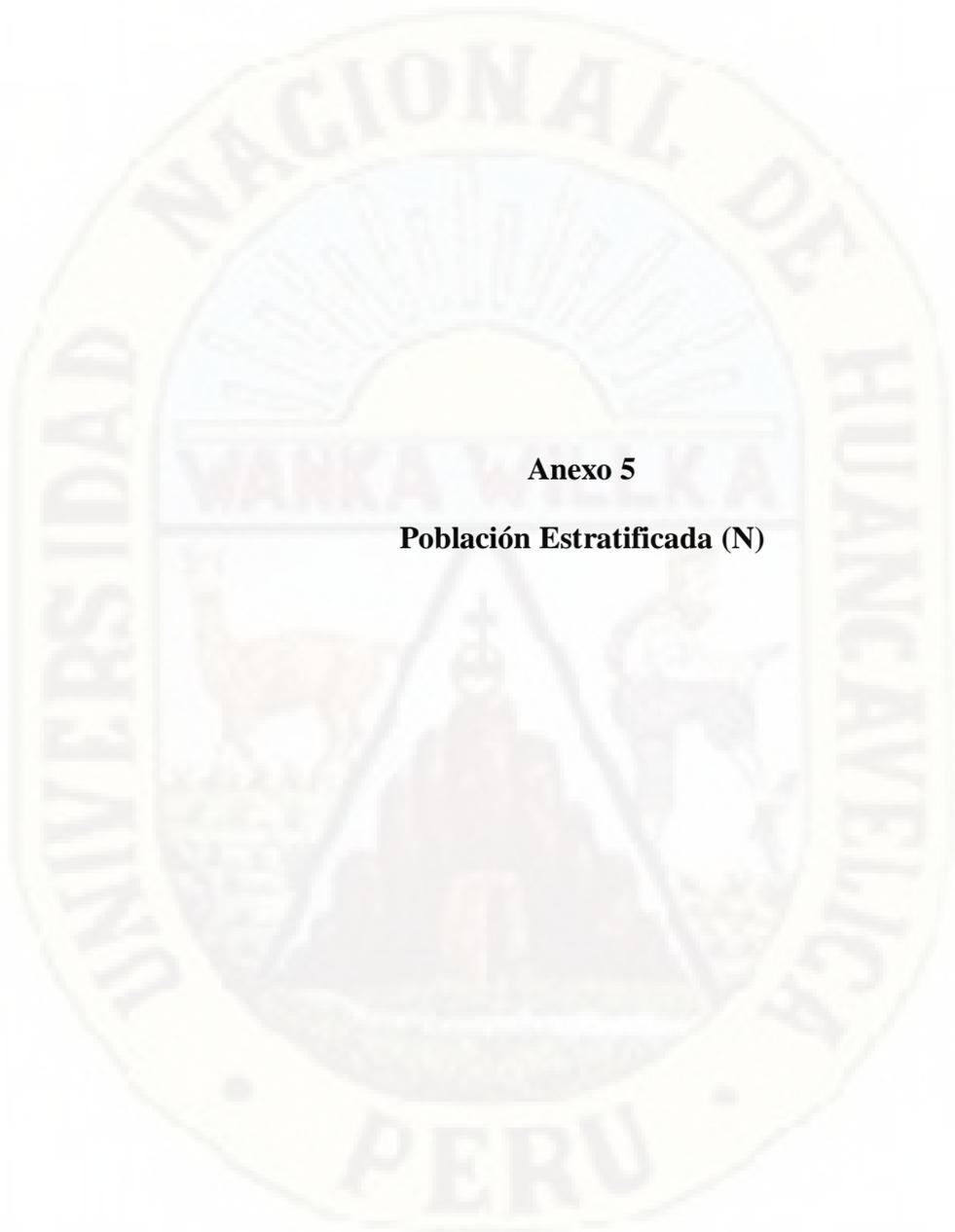
Anexo 4

Base de datos

dese	Sexo	edad	instru	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	VER.GEST.FI	ESTRUC.FIN	ESTRUC.INV	DEL.POL.RIE	VAR.COMPE	POSICI	DIFEREN	MEJ.CONTI	
2	1	38	2	5	2	4	3	3	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4	4	5	55	27	14	14	67	20	24	23		
1	1	54	2	4	2	2	2	2	5	4	5	4	2	4	2	5	3	2	3	4	4	4	5	3	4	4	4	5	4	4	43	21	11	11	53	12	20	21	
1	1	63	4	3	3	3	1	1	3	3	4	3	2	5	4	5	4	4	4	5	2	1	5	5	4	3	1	2	4	5	40	17	9	14	49	17	17	15	
2	2	58	1	4	2	3	1	1	2	5	4	5	5	2	3	4	4	4	4	4	1	1	4	4	4	4	1	4	5	4	41	18	14	9	48	16	14	18	
2	1	63	4	4	2	2	1	1	1	2	3	3	4	2	2	3	2	3	3	3	3	1	2	4	5	4	4	3	3	4	30	13	10	7	44	11	15	18	
1	1	30	3	3	1	3	3	2	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	42	19	12	11	53	15	19	19	
2	2	37	2	3	3	1	1	2	3	5	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	3	3	4	4	40	18	11	11	53	15	20	18	
2	1	41	3	4	3	2	1	3	2	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	2	4	4	3	3	2	4	40	19	9	12	48	15	17	16	
2	2	39	3	2	2	3	2	2	2	5	3	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	5	3	3	2	4	39	18	9	12	49	14	18	17	
2	2	35	2	3	2	2	1	1	3	5	2	4	3	3	2	5	4	3	3	4	4	3	5	2	4	5	3	3	4	4	36	17	9	10	51	14	18	19	
1	1	44	2	4	4	3	2	2	1	3	4	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	5	4	3	4	42	19	11	12	53	16	18	19
2	1	29	4	2	3	2	2	2	4	5	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	3	4	5	4	3	3	4	42	20	10	12	55	15	21	19
2	2	38	2	4	2	3	2	3	2	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	5	3	4	5	4	4	4	4	41	19	11	11	54	14	19	21	
2	2	43	3	4	3	2	1	2	3	5	4	4	3	4	5	4	4	3	3	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	44	20	11	13	56	14	23	19	
1	1	38	3	5	4	3	3	3	2	2	5	4	3	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	49	22	12	15	63	18	22	23		
1	1	37	2	4	3	2	1	1	4	4	3	4	2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	40	19	9	12	50	14	18	18	
2	1	37	3	4	3	2	1	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	41	19	10	12	52	14	19	19	
2	1	28	2	4	4	3	1	2	3	4	5	4	3	4	4	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	45	21	12	12	57	17	19	21	
2	2	54	2	4	3	2	1	1	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	40	18	11	11	52	15	19	18	
2	1	60	3	4	4	3	1	2	2	5	5	5	4	5	5	5	4	3	4	5	5	5	4	3	5	5	5	3	5	50	21	14	15	61	16	22	23		
2	1	30	3	4	3	3	1	2	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	4	41	19	10	12	50	14	18	18		
3	1	40	3	4	5	5	4	1	5	5	4	5	5	4	3	3	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	4	1	4	53	29	14	10	58	17	22	19		
2	1	60	3	5	5	4	1	1	4	3	4	5	3	3	4	4	4	4	5	5	5	3	4	3	2	5	5	5	3	46	23	12	11	56	18	17	21		
2	1	40	3	3	4	4	5	1	5	5	4	5	3	5	5	3	3	3	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	3	5	52	27	12	13	60	16	24	20	
2	2	48	1	4	2	2	2	1	4	4	4	4	5	2	3	4	3	4	5	2	4	3	4	4	2	5	4	5	3	41	19	13	9	51	14	17	20		
2	1	29	3	5	5	1	1	1	1	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	5	3	5	3	5	4	3	4	4	47	18	15	14	57	20	17	20
3	1	20	2	4	4	4	3	5	3	3	5	5	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	5	54	26	14	14	59	17	21	21	
3	2	26	3	4	3	5	4	3	1	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	5	50	25	12	13	58	16	19	23		
3	1	33	2	4	3	3	1	1	5	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	4	43	21	10	12	52	15	17	20	
2	2	35	3	4	4	2	1	1	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	3	4	5	3	3	3	4	42	19	11	12	53	15	20	18	
2	2	41	2	4	3	2	1	2	3	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	44	19	13	12	52	15	19	18	
2	1	28	3	4	4	2	1	1	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	5	3	4	4	3	4	4	42	19	11	12	52	14	20	18	
2	1	47	3	4	3	2	1	2	2	3	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	3	3	4	41	17	11	13	54	15	20	19	
2	1	35	2	5	4	2	1	1	2	3	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	3	3	3	4	42	18	11	13	53	15	21	17	
2	1	39	3	4	4	3	1	2	3	4	4	4	3	4	5	4	4	4	3	4	4	4	5	3	4	4	3	4	4	45	21	11	13	53	15	20	18		
2	1	59	2	5	4	3	1	1	3	4	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	3	3	4	45	21	12	12	58	16	23	19	
2	1	45	3	5	4	4	2	1	2	2	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	45	20	13	12	60	17	22	21	
2	2	28	3	4	4	4	3	1	4	4	4	5	5	5	4	5	5	2	5	5	3	3	4	4	4	4	5	4	5	5	52	24	14	14	58	17	18	23	

La base de datos mostrado tiene los siguiente:

Clave	Definición	Valores
Dese	Labor que desempeña en la empresa	1=directivo; 2=propietario; 3=Trabajador
Sexo	Género de la persona encuestada	1=Masculino; 2=Femenino
Edad	Años de edad de los encuestados	Número de años
Instruc	Grado de Instrucción	1=primaria; 2=Secundaria; 3=Superior; 4=Ninguno
Numeración del (1-27)	Numero de ítems	Escala de likert
VAR.GEST:FIN	Variable Gestión Financiera	BAJO REGULAR ALTO
ESTRUC.FINA	Estructura de Financiamiento	
ESTRUC.INVE	Estructura de Inversión	
DEL.POL.RIES	Delimitación de Políticas sobre Riesgo	
VAR.COMPET	Variable Competitividad	
POSICI	Posicionamiento	
DIFEREN	Diferenciación	
MEJ.CONTI	Mejora Continua	



Anexo 5

Población Estratificada (N)

DIRECTORIO MYPES SECTOR INDUSTRIAL- 2017 (DISTRITO DE HUANCVELICA)

CIIU C1061 ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1	10232080111	MOLINERÍA VILLA RICA	VENANCIO QUISPE SUÑIGA	JR. MONTEVIDEO N° 260	HUANCVELICA	HUANCVELICA
2			AGUSTO QUISPE BALTAZAR	JR. FRANCISCO DE ANGULO S/N	HUANCVELICA	HUANCVELICA

Elaboración: Los testistas- en concordancia a la Tabla 5 “Distribución de la Población”

CIIU C1071 ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1		ASOC. "KAWACHCANI"	HECTOR PATIÑO CRISOSTOMO	JR. ODO NOVAN N° 808 SANTA ANA	HUANCVELICA	HUANCVELICA
2	10232115021	PANADERIA ``ROMERIT``	JULIO GIRALDEZ ROMERO	JR. INCA ROCA N° 479	HUANCVELICA	HUANCVELICA
3	10232756581	PANADERIA ``RAMOS``	DORA YACHI ARAUJO	JR. ECHENIQUE N° 123	HUANCVELICA	HUANCVELICA
4	10232030491	PANADERIA ``SAN ANTONIO``	TIMOTEO CASTRO CARUAPOMA	JR. MIGUEL IGLESIAS	HUANCVELICA	HUANCVELICA
5	10232139892	PANADERIA ``DURAN``	HUAYLLANI DE DURAN RAQUEL	JR. GRAU N° 225	HUANCVELICA	HUANCVELICA
6	10232051588	PANADERIA ``SANTA ROSA``	ADOLFO ROJAS FLORES	JR. MICAELA BASTIDAS	HUANCVELICA	HUANCVELICA
7	10232083757	PANADERIA ``RAMOS``	ANGEL ROLANDO RAMOS PERCCA	JR. DANIEL HERNANDEZ N° 239	HUANCVELICA	HUANCVELICA
8	10432036591	PANADERIA ``GOLOSITOS``	MARIBEL PAUCAR CARUAPOMA	JR. VIRREY TOLEDO N°398	HUANCVELICA	HUANCVELICA
9		PANADERIA ``QUERICO``	SENOVIO HUAMAN DUEÑAS	JR. LOS INCAS	HUANCVELICA	HUANCVELICA
10	10232088228	PANADERIA ``CAPANI``	ESTER CAPANI JURADO	JR. HUAYNACA N° 365	HUANCVELICA	HUANCVELICA
11		PANADERIA ``PALOMINO``	JUAQUIN PALOMINO DE LA CRUZ	PJ. EL CARMEN - SANTA ANA	HUANCVELICA	HUANCVELICA
12		PANADERIA ``SOLDEVILLA``	M. ROLANDO SOLDEVILLA CUBA	JR. TORRE TAGLE	HUANCVELICA	HUANCVELICA
13		PANADERIA ``RENE``	RENEE CAPANI JURADO	PROLONGACION 28 DE ABRIL	HUANCVELICA	HUANCVELICA
14		PANADERIA ``CONDORI``	MAURO CONDORI MULATO	JR. RICARDO PALMA	HUANCVELICA	HUANCVELICA
15	10237151394	PANADERIA ``ZORRILLA``	PAULINA ZORRILLA QUISPE	JR. JORGE CHAVEZ 280	HUANCVELICA	HUANCVELICA

Elaboración: Los testistas- en concordancia a la Tabla 5 “Distribución de la Población”

CIU C162 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA, CORCHO, PAJA Y MATERIALES TRENZABLES						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1		CARPINTERIA ``PUEBLO LIBRE``	TEODORO PEÑARES HUAMAN	PUEBLO LIBRE	HUANCAVELICA	PUEBLO LIBRE
2	10232110983	CARPINTERIA ``YALLI``	CARLOS YALLI PAITAN	JR. DANIEL HERNANDEZ N° 289	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
3	10232079491	CARPINTERIA ``REYMUNDO``	MANUEL REYMUNDO QUINTO	AV. AUGUSTO BELIGUIA-TORNAMESA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
4	10232112625	CARPINTERIA ``CONDORI``	POMPEO CONDORI JURADO	MALECON VIGEN DE LA CANDELARIA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
5		CARPINTERIA ``CAPCHA``	TEOBALDO CAPCHA LOAYZA	PJ. ANTONIO L N° 182	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
6	10232117180	CARPINTERIA ``RAMIREZ``	SANTIAGO RAMIREZ ÑAHUI	JR. INCA ROCA N° 482	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
7	10232056938	CARPINTERIA ``ROCA``	RODRIGO ROCA REYMUNDO	JR. 5 DE AGOSTO 330	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
8	10232612709	CARPINTERIA ``RAMOS``	GILBER RAMOS QUINTO	JR. AGUSTO BELEGUIA S/N 1349	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
9	10800550021	CARPINTERIA ``CASTRO``	RAFAEL CASTRO CCANTO	JR. JORGE CHAVEZ 264	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA
10		CARPINTERIA ``HUAMAN``	SENOVIO HUAMAN DUEÑAS	JR. LOS INCAS	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA

Elaboración: Los tesisas- en concordancia a la Tabla 5 "Distribución de la Población"

CIU C1311 PREPARACION E HILADURAS DE FIBRA TEXTIL						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1			AGRIPINA MATAMOROS CASTRO	UCHCURUMI	HUANCAVELICA	SANTA BARBARA
2	20541318284	CENTRO DE INNOVACION AGRO TEXTIL ARCO IRIS S.R.L.	FREDY QUINCHO APUMAYTA	PSJ. LIMA N° 110 SANTA BARBARA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA

Elaboración: Los tesisas- en concordancia a la Tabla 5 "Distribución de la Población"

CIU C1512 FABRICACIÓN DE METALES, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIMILARES, Y DE ARTÍCULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1		TALABARTERIA ``MONARRES``	JUAN MONARES CARUAPOMA	JR. GARCILAZO DE LA VEGA S/N YANANACO	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA

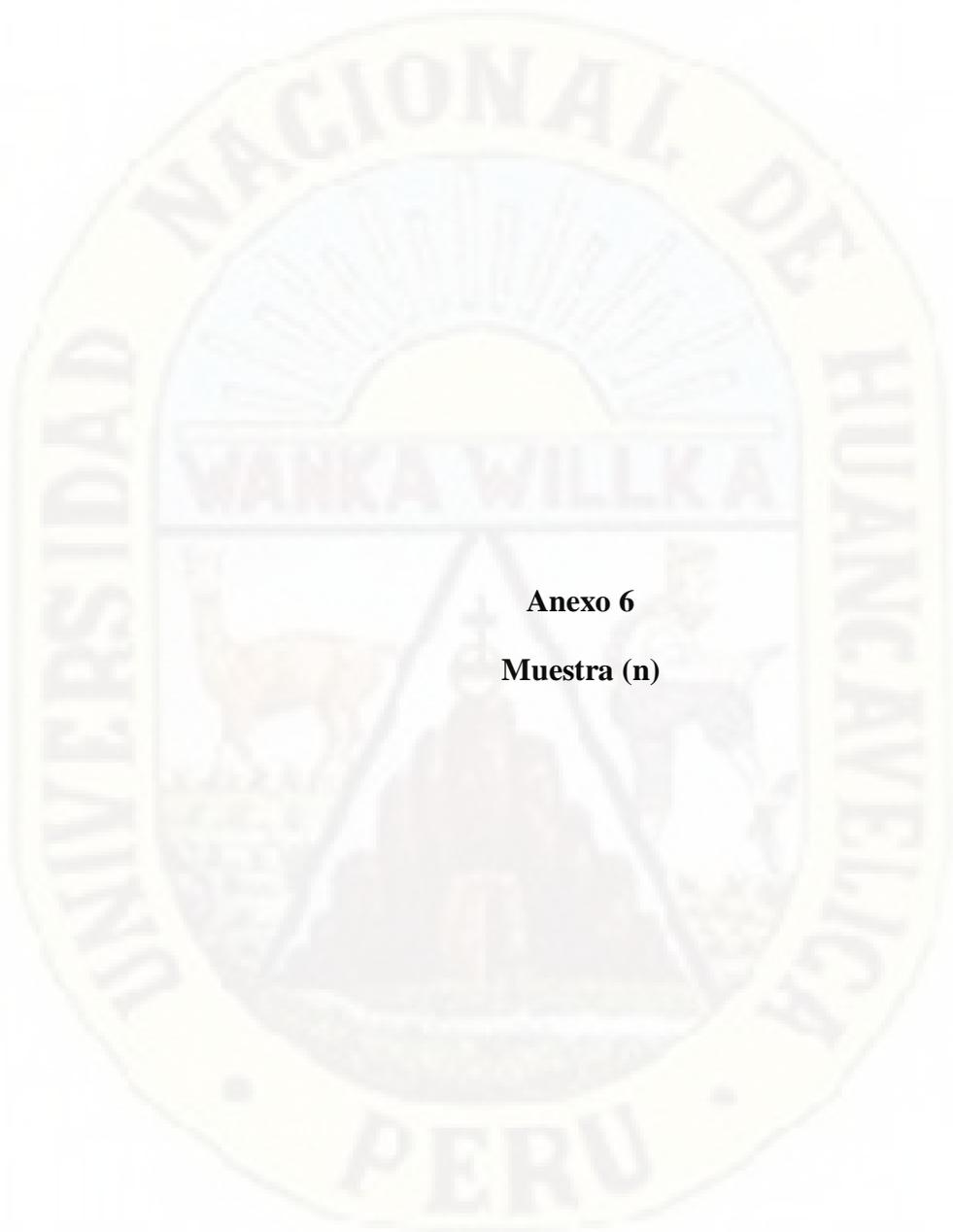
Elaboración: Los tesisas- en concordancia a la Tabla 5 "Distribución de la Población"

CIUU C2511 FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS DE USO ESTRUCTURAL						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1		SOLDADURA ``LEON``	HELIO PAYTAN SALVATIERRA	JR. MICAELA BASTIDAS S/N	HUANCAMELICA	CERCADO
2	10431832823	INDUSTRIAS METALICAS ``GONZALES``	MANUEL GONZALES PALOMINO	AV. FRANCISCO DE ANGULO S/N SANTA ANA Y JR. MARIANO SOLIS N° 402	HUANCAMELICA	SANTA ANA
3			FELICITA DOROTE QUISPE	AV. LOS INCAS	HUANCAMELICA	SANTA ANA
4	10232629067		RAMON QUISPE CONDORI	MALECON SANTA ROSA S/N	HUANCAMELICA	SANTA ANA
5		METAL MECANICO ``EL MAESTRO II``	NERIDA CONDORI RIVEROS	JR. ALBERT MENDOZA	HUANCAMELICA	ASCENSION
6		ETMETALM ``OERLIKON``	GUILLERMO HUIZA JAIME	JR. ALBERTO MENDOZA	HUANCAMELICA	ASCENSION
7		METAL MECANICA ``SADITH``	EVER PAITAN SALVATIERRA	MANUEL UVALDES S/N	HUANCAMELICA	ASCENSION
8		METALICAS ``GENERAL FH``	FREDY HUAMAN CHANCHA	SAN JUAN EVANGELISTA S/N	HUANCAMELICA	ASCENSION
9	10210651484	MULTISERVICIOS ``ASTETE``	LORGIO MARIO ASTETE MOSQUEDA	AV. UNIVERSITARIA N° 100	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
10		METALICAS ``EL RAPIDO``	RAMOS QUISPE CONDORI	MALECON SANTA ROSA S/N	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
11	10425829284	MULTISERVICIOS ``SUAREZ``	HUGO CALLE SUAREZ	MALECON VIRGEN DE LA CANDELARIA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
12	10232658890	METALICAS ``PAPICHA``	COSUELO VIDAL GUTIERREZ	AV. AUGUSTO LEGUIA S/N	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
13	10455252305	METALICAS ``VILLA RICA MAGA``	ADELY QUISPE CAYETANO	JR. CHANQUILCCOCHA S/N	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
14	10406626721	METALICAS ``JHERMYN``	MIGUEL CRISPIN VILLA	JR. FRANCISCO DE ANGULO N° 250	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
15	20573806833	GENERALES SAC. ``ESGO``	GENERALES SAC. ``ESGO``	JR. 28 DE ABRIL N° 632 (1 CDRA HACIA ABAJO DEL OVALO 3 ESQUINAS	HUANCAMELICA	SAN CRISTOBAL

Elaboración: Los testistas- en concordancia a la Tabla 5 "Distribución de la Población"

CIU C1050 ELABORACIÓN DE PRODUCTOS LACTEOS						
N°	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
1		ASOC. PROD. AGROP. "LOS INNOVADORES"	NANCY MATAMOROS ESPINOZA	SECTOR 2	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
2		ASOC. "LOS ANGELES DE ANTACCOCHA"	FORTUNATO QUISPE MATAMOROS	CARRETERA CENTRAL DE ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
3		ASOC. "LOS ANDENES DE ANTACCOCHA"	GILBER HUAMAN RAMOS	SECTOR 3	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
4		ASOC. "DOÑA JUSTINA"	JUSTINA FACUNDA HUAMANI ARONI	PAMPACHACRA VILLA LA LIBERTAD	HUANCAVELICA	PAMPACHACRA
5		ASOC. "EL MISKTY"	JULIANA HUARCAYO MAYHUA	C.C. ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
6		ASOC. "CALVARIO"	FELIPE PILLPA OLARTE	C.C. HUAYLLARACRA	HUANCAVELICA	HUAYLLARACRA
7		ASOC. "IMPERIAL DE ANTACCOCHA II"	ROLANDO CAPANI MATAMOROS	ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
8		ASOC. "IMPERIAL DE ANTACCOCHA LOTE II"	DAMIAN QUISPE MATAMOROS	ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
9		ASOC. "GANAD. DE CALVARIO"	RICARDINA HUAYLLANI DE MATAMOROS	HUAYLLARACRA	HUANCAVELICA	HUAYLLARACRA
10		ASOC. "DULCE JAZMIN"	JUZTINA HUAMANI ARONI	VILLA LA LIBERTAD	HUANCAVELICA	VILLA LA LIBERTAD
11		ASOC. "FLOR DEZA"	YANET DE LA CRUZ ZANABRIA	CARRETERA PRINCIPAL	HUANCAVELICA	PAMPACHACRA
12		ASOC. "YURACCRUMI LOTE I"	MARTINA PAYTAN CCANTO	CARRETERA PRINCIPAL	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
13		ASOC. "MULACCARANA"	CELETINO MAYHUA CCANTO	ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
14		ASOC. "ANTACCOCHA LOTE IV"	JULIA CAPANI QUISPE	ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
15		ASOC. "SEÑORA DE LAS MERCEDES"	EPIFANIA MORAN QUISPE	PAMPACHACRA	HUANCAVELICA	PAMPACHACRA
16		ASOC. "LA CANTUTA"	NILO MAYHUA CCANTO	SAN GERONIMO	HUANCAVELICA	SAN GERONIMO
17		ASOC. "CCARACCOCHA"	NICOLAS PAYTAN MATAMOROS	ANTACCOCHA	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA

Elaboración: Los testistas- en concordancia a la Tabla 5 "Distribución de la Población"



Anexo 6

Muestra (n)

SELECCIÓN DE LA MUESTRA A ESCUESTAR SEGÚN ACTIVIDAD INDUSTRIAL (DISTRITO DE HUANCAMELICA)

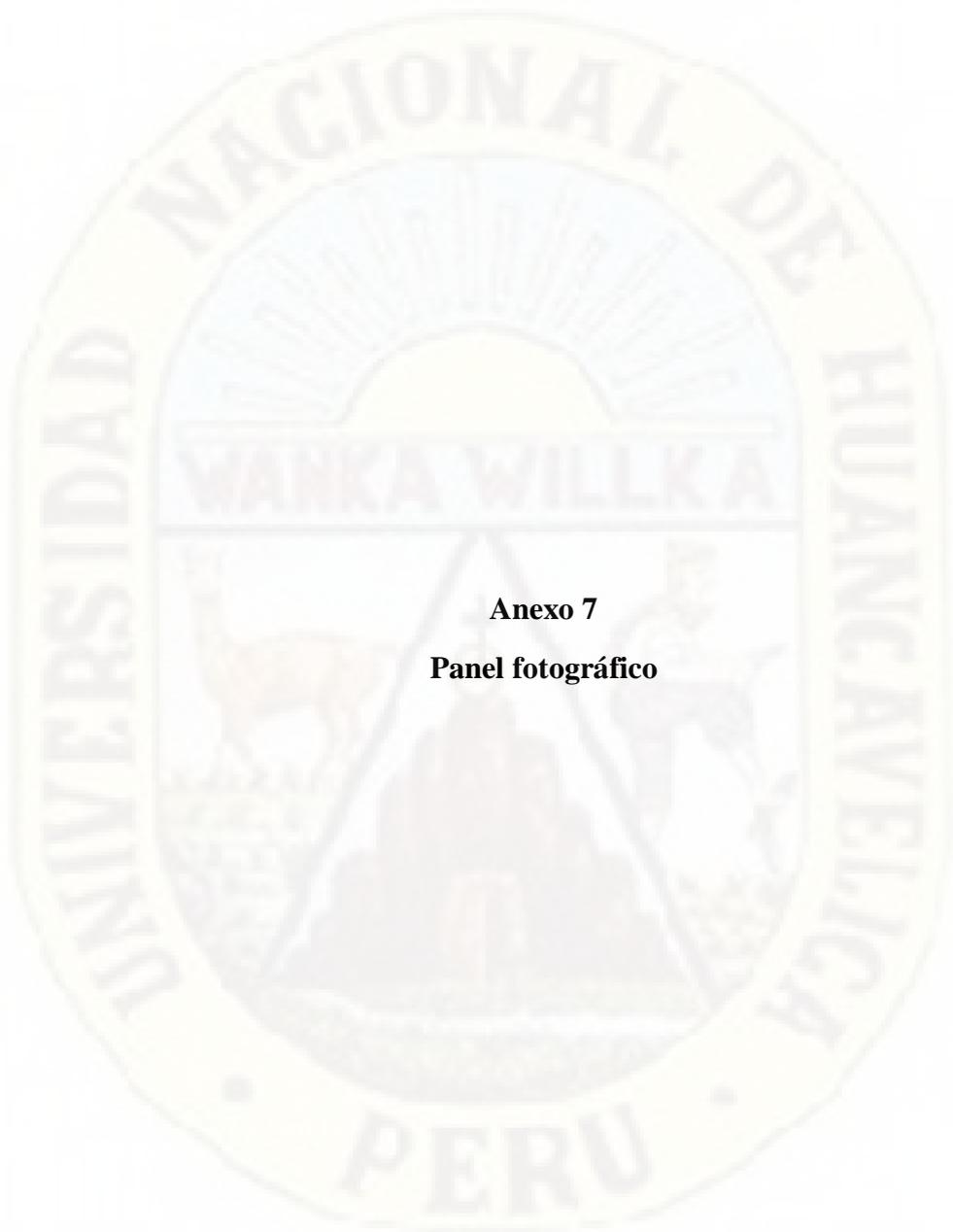
ACT. INDUSTRIAL	Nº	RUC	RAZÓN SOCIAL	NOMBRE DEL RESPONSABLE	DIRECCIÓN	DISTRITO	LOCALIDAD
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE MOLINERÍA	1	10232080111	MOLINERÍA VILLA RICA	VENANCIO QUISPE SUÑIGA	JR. MONTEVIDEO N° 260	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DE PANADERÍA	1		ASOC. "KAWACHCANI"	HECTOR PATIÑO CRISOSTOMO	JR. ODOVAN N° 808 SANTA ANA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	2	10232115021	PANADERIA "ROMERIT"	JULIO GIRALDEZ ROMERO	JR. INCA ROCA N° 479	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	3	10232756581	PANADERIA "RAMOS"	DORA YACHI ARAUJO	JR. ECHENIQUE N° 123	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	4	10232030491	PANADERIA "SAN ANTONIO"	TIMOTEO CASTRO CARUAPOMA	JR. MIGUEL IGLESIAS	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	5	10232051588	PANADERIA "SANTA ROSA"	ADOLFO ROJAS FLORES	JR. MICAELA BASTIDAS	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	6	10432036591	PANADERIA "GOLOSITOS"	MARIBEL PAUCAR CARUAPOMA	JR. VIRREY TOLEDO N°398	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	7	10232088228	PANADERIA "CAPANI"	ESTER CAPANI JURADO	JR. HUAYNACA N° 365	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	8		PANADERIA "SOLDEVILLA"	M. ROLANDO SOLDEVILLA CUBA	JR. TORRE TAGLE	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	9		PANADERIA "CONDORI"	MAURO CONDORI MULATO	JR. RICARDO PALMA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE MADERA, CORCHO, PAJA Y MATERIALES TRENZABLES	1		CARPINTERIA "PUEBLO LIBRE"	TEODORO PEÑARES HUAMAN	PUEBLO LIBRE	HUANCAMELICA	PUEBLO LIBRE
	2	10232110983	CARPINTERIA "YALLI"	CARLOS YALLI PAITAN	JR. DANIEL HERNANDEZ N° 289	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	3	10232079491	CARPINTERIA "REYMUNDO"	MANUEL REYMUNDO QUINTO	AV. AUGUSTO BELIGUIA-TORNAMESA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	4	10232112625	CARPINTERIA "CONDORI"	POMPEO CONDORI JURADO	MALECON VIGEN DE LA CANDELARIA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	5		CARPINTERIA "CAPCHA"	TEOBALDO CAPCHA LOAYZA	PJ. ANTONIO L N° 182	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
	6	10232117180	CARPINTERIA "RAMIREZ"	SANTIAGO RAMIREZ ÑAHUI	JR. INCA ROCA N° 482	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
PREPARACION E HILADURAS DE FIBRA TEXTIL	1	20541318284	CENTRO DE INNOVACION AGRO TEXTIL ARCO IRIS S.R.L.	FREDY QUINCHO APUMAYTA	PSJ. LIMA N° 110 SANTA BARBARA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA

FABRICACIÓN DE METALES, BOLSOS DE MANO Y ARTICULOS SIMILARES, Y DE ARTICULOS DE TALABARTERIA Y GUARNICIONERIA	1		TALABARTERIA ``MONARRES``	JUAN MONARES CARUAPOMA	JR. GARCILAZO DE LA VEGA S/N YANANACO	HUANCVELICA	HUANCVELICA
FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS PARA EL USO ESTRUCTURAL	1		SOLDADURA ``LEON``	HELIO PAYTAN SALVATIERRA	JR. MICAELA BASTIDAS S/N	HUANCVELICA	CERCADO
	2	10431832823	INDUSTRIAS METALICAS ``GONZALES``	MANUEL GONZALES PALOMINO	AV. FRANCISCO DE ANGULO S/N SANTA ANA Y JR. MARIANO SOLIS N° 402	HUANCVELICA	SANTA ANA
	3	10232629067		RAMON QUISPE CONDORI	MALECON SANTA ROSA S/N	HUANCVELICA	SANTA ANA
	4		METAL MECANICO ``EL MAESTRO II``	NERIDA CONDORI RIVEROS	JR. ALBERT MENDOZA	HUANCVELICA	ASCENSION
	5		ETMETALM ``OERLIKON``	GUILLERMO HUIZA JAIME	JR. ALBERTO MENDOZA	HUANCVELICA	ASCENSION
	6		METALICAS ``GENERAL FH``	FREDY HUAMAN CHANCHA	SAN JUAN EVANGELISTA S/N	HUANCVELICA	ASCENSION
	7	10210651484	MULTISERVICIOS ``ASTETE``	LORGIO MARIO ASTETE MOSQUEDA	AV. UNIVERSITARIA N° 100	HUANCVELICA	HUANCVELICA
	8	10232658890	METALICAS ``PAPICHA``	COSUELO VIDAL GUTIERREZ	AV. AUGUSTO LEGUIA S/N	HUANCVELICA	HUANCVELICA
ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	9	10455252305	METALICAS ``VILLA RICA MAGA``	ADELY QUISPE CAYETANO	JR. CHANQUILCCOCHA S/N	HUANCVELICA	HUANCVELICA
	1		ASOC. PROD. AGROP. ``LOS INNOVADORES``	NANCY MATAMOROS ESPINOZA	SECTOR 2	HUANCVELICA	ANTACCOCHA
	2		ASOC. ``LOS ANDENES DE ANTACCOCHA``	GILBER HUAMAN RAMOS	SECTOR 3	HUANCVELICA	ANTACCOCHA
	3		ASOC. ``DOÑA JUSTINA``	JUSTINA FACUNDA HUAMANI ARONI	PAMPACHACRA VILLA LA LIBERTAD	HUANCVELICA	PAMPACHACRA
	4		ASOC. ``EL MISKTY``	JULIANA HUARCAYO MAYHUA	C.C. ANTACCOCHA	HUANCVELICA	ANTACCOCHA
	5		ASOC. ``IMPERIAL DE ANTACCOCHA II``	ROLANDO CAPANI MATAMOROS	ANTACCOCHA	HUANCVELICA	ANTACCOCHA
6		ASOC. ``IMPERIAL DE ANTACCOCHA LOTE II``	DAMIAN QUISPE MATAMOROS	ANTACCOCHA	HUANCVELICA	ANTACCOCHA	

7	ASOC. "GANAD. DE CALVARIO"	RICARDINA HUAYLLANI DE MATAMOROS	HUAYLLARACRA	HUANCAVELICA	HUAYLLARACRA
8	ASOC. "FLOR DEZA"	YANET DE LA CRUZ ZANABRIA	CARRETERA PRINCIPAL	HUANCAVELICA	PAMPACHACRA
9	ASOC. "YURACCRUMI LOTE I"	MARTINA PAYTAN CCANTO	CARRETERA PRINCIPAL	HUANCAVELICA	ANTACCOCHA
10	ASOC. "SEÑORA DE LAS MERCEDES"	EPIFANIA MORAN QUISPE	PAMPACHACRA	HUANCAVELICA	PAMPACHACRA
11	ASOC. "LA CANTUTA"	NILO MAYHUA CCANTO	SAN GERONIMO	HUANCAVELICA	SAN GERONIMO

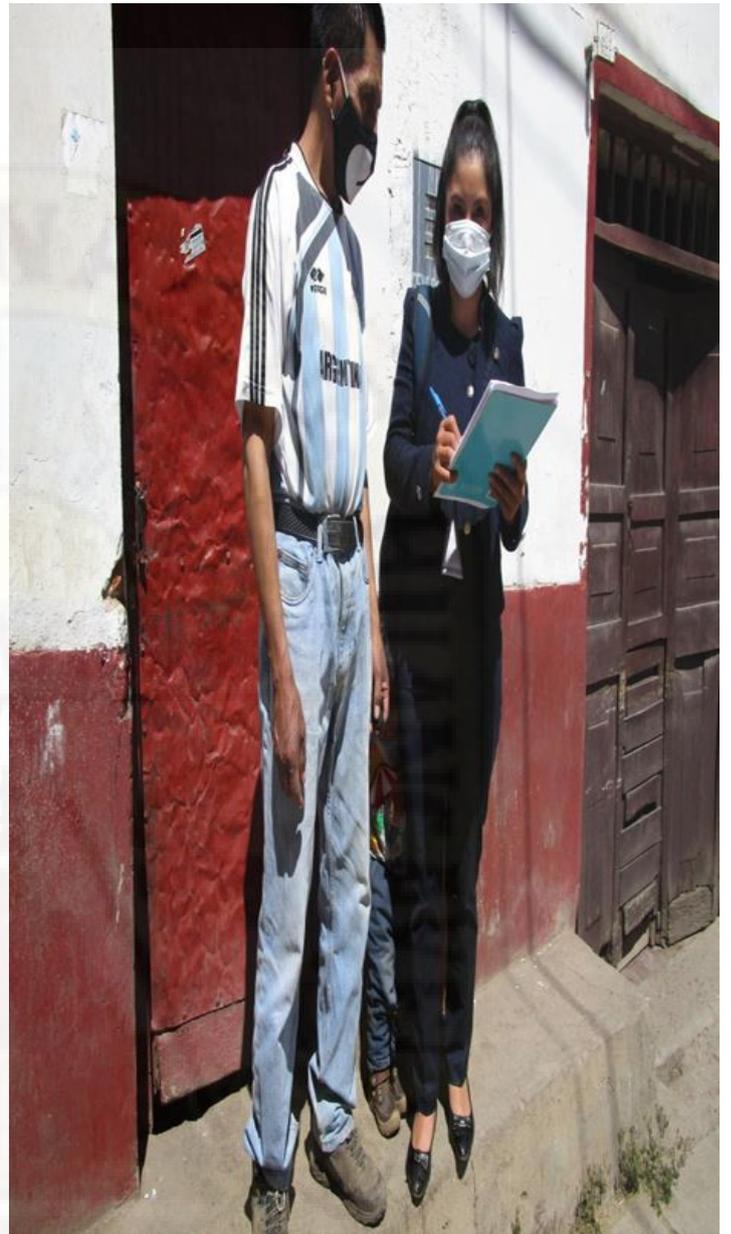
Elaboración: Los testistas- en concordancia a la Tabla 6 "Distribución de la muestra"





Anexo 7
Panel fotográfico

Fotografía 01



En la imagen 1 se observa a la tesista explicando al empresario como rellenar la encuesta de forma correcta.

Fotografía 02



En la imagen 2 se observa a los tesisistas supervisando el llenado correcto de la encuesta.

Fotografía 03



En la imagen 3 se observa a los tesisistas junto al empresario relleno la encuesta.