# UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN, PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2018”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE**

## CONTADOR PÚBLICO

**MISHELLE STEPHANY ABANTO DÁVILA**

**JAVIER ORLANDO ARÉVALO QUIO**

**IRWIN CRISTHIAN VARGAS SANDOVAL**

**PUCALLPA - PERÚ**

**2021**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**COMISION DE GRADOS Y TITULOS**

**"Año de la Universalización de Salud"**

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 12:00 horas .....del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Migues Arevalo Rios (Presidente), Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro), y CPC. Jorge Armando Palacios Valera (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ,PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2019"**, por el/la/los Bachilleres en Contabilidad: **Mishelle Stephany Abanto** y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

e) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
f) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
g) Aprobado por mayoría
h) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por unanimidad .....

Siendo las 13:00 horas .....del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

.....
**Dr. Migues Arevalo Rios**
Presidente

.....
**Mg. Olmedo Pizango Isuiza**
Miembro

.....
**CPC. Jorge Armando Palacios Valera**
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

.....
**Dr. Edgar Guizado Moscoso**
Secretario Académico

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**COMISION DE GRADOS Y TITULOS**

**"Año de la Universalización de Salud"**

## ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 12:00 horas ....del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Migues Arevalo Rios (Presidente), Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro), y CPC. Jorge Armando Palacios Valera (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ,PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2019"**, por el/la/los Bachilleres en Contabilidad: **Javier Orlando Arevalo Quio,** y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

e) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
f) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
g) Aprobado por mayoría
h) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por unanimidad

Siendo las 13:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

**Dr. Migues Arevalo Rios**
Presidente

**Mg. Olmedo Pizango Isuiza**
Miembro

**CPC. Jorge Armando Palacios Valera**
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

**Dr. Edgar Guizado Moscoso**
Secretario Académico

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**COMISION DE GRADOS Y TITULOS**

**"Año de la Universalización de Salud"**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO**

Siendo las 12:00 horas del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Migues Arevalo Rios (Presidente), Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro), y CPC. Jorge Armando Palacios Valera (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ,PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2019"**, por el/la/los Bachilleres en Contabilidad: **Irwin Cristhian Vargas Sandoval,** y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

i)Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
j)Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
k) Aprobado por mayoría
l)Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por unanimidad

Siendo las 13:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

**Dr. Migues Arevalo Rios**
Presidente

**Mg. Olmedo Pizango Isuiza**
Miembro

**CPC. Jorge Armando Palacios Valera**
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

**Dr. Edgar Guizado Moscoso**
Secretario Académico

# ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali como requisito para optar el Título Profesional de Contador Público.

Dr. Migues Arévalo Ríos
Presidente

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

CPC. Jorge Armando Palacios Valera
Miembro

Dr. Teófilo Ulises Manturano Pérez
Asesor

Bach. Mishelle Stephany Abanto Dávila
Tesista

Bach. Javier Orlando Arévalo Quio
Tesista

Bach. Irwin Cristhian Vargas Sandoval
Tesista

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**
**VICERRECTORADO DE INVESTIGACION**
**DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL**

# CONSTANCIA

## ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

## SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

**N° V/303-2020**

La **Dirección de Producción Intelectual**, hace constar por la presente, que el **Informe Final (Tesis) Titulado:**

**PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN, PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2019.**

| | | |
|---|---|---|
| **Cuyo(s) autor (es)** | : | **ABANTO DÁVILA, MISHELLE STEPHANY**<br>**ARÉVALO QUIO, JAVIER ORLANDO**<br>**VARGAS SANDOVAL, IRWIN CRISTHIAN** |
| Facultad | : | CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES |
| Escuela Profesional | : | CONTABILIDAD |
| Asesor(a) | : | Dr. MANTURANO PEREZ, TEOFILO ULISES |

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 04%.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se FIRMA Y SELLA la presente constancia.

**Fecha: 30/11/2020**

**Dra. DINA PARI QUISPE**
**Dirección de Producción Intelectual**

# AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

## REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Mishelle Stephany Abanto Davila.
Autor de la TESIS titulada:
«Propuesta de un modelo de gestión para incrementar la situación económica financiera de las MYPES en los comerciantes del mercado de Bellavista de la provincia de Coronel Portillo, 2019»

Sustentada el año: 2020
Con la asesoría de: Dr. Teófilo Ulises Manturano Pérez
En la Facultad de: Ciencias Economicas, Administrativas y Contables
Carrera Profesional de: Contabilidad

**Autorizo la publicación:**

**PARCIAL** [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

**TOTAL** [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

**Primero**: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo**: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: mishelle_AD@hotmail.com Firma:

Teléfono: 959540642 DNI: 76084692

# AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

## REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, JAVIER ORLANDO AREVALO QUIO
Autor de la TESIS titulada:
" PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN, PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, 2019 ".

Sustentada el año: 2020
Con la asesoría de: Dr. TEÓFILO ULISES MANTURANO PÉREZ.
En la Facultad de: CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.
Carrera Profesional de: CONTABILIDAD.

**Autorizo la publicación:**

**PARCIAL** ☐ Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

**TOTAL** ☒ Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

**Primero**: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo**: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: arevaloquio2508@gmail.com Firma:

Teléfono: 966860803 DNI: 71343177

# AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

## REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, IRWIN CRISTHIAN VARGAS SANDOVAL
Autor de la TESIS titulada:
"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN PARA INCREMENTAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA DE LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO 2019".

Sustentada el año: 2020
Con la asesoría de: Dr. TEÓFILO ULISES MANTURANO PÉREZ
En la Facultad de: CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Carrera Profesional de: CONTABILIDAD

**Autorizo la publicación:**

**PARCIAL** [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

**TOTAL** [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

**Primero**: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

**Segundo**: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: irv07_xd@hotmail.com Firma: 

Teléfono: 944621272 DNI: 45211551

## DEDICATORIA

A Dios, por darnos la oportunidad de vivir y por estar con nosotros en cada paso que estamos dando, por fortalecer nuestros corazones y por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido nuestro soporte y compañía durante todo este periodo.

**Los tesistas.**

# AGRADECIMIENTO

A nuestros maestros de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Nacional de Ucayali, por transmitirnos sus conocimientos en nuesrtra formación profesional.

A nuestro asesor de tesis. Dr. Teófilo Ulises Manturano Pérez, por su valioso apoyo y orientación en el desarrollo de esta investigación.

A todas las personas que de una u otra manera han contribuido para que esta investigación culmine con éxito.

# ÍNDICE

**Pág.**

DEDICATORIA……x

AGRADECIMIENTO……..xi

ÍNDICE……xii

ÍNDICE DE TABLAS……..xiv

ÍNDICE DE FIGURAS…….xvi

RESUMEN……...xvii

ABSTRACT…….…….xix

INTRODUCCIÓN……..xx

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN……1

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA……..1

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA……5

1.2.1. Problema General……..5

1.2.2. Problemas Específicos……..5

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN……..6

1.3.1. Objetivo General…….6

1.3.2. Objetivos Específicos…….6

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS…….7

1.4.1. Hipótesis General……...7

1.4.2. Hipótesis Específicas……7

1.5. VARIABLES……...8

1.5.1. Variable Independiente……8

1.5.2. Variable Dependiente……...……8

1.5.3. Operacionalización de las variables……..……8

1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA……10
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO……11
2.1. ANTECEDENTES……...11
2.1.1. A Nivel Internacional……...11
2.1.2. A Nivel Nacional……...12
2.1.2. A Nivel Local……...13
2.2. BASES TEÓRICAS……13
2.3. DEFINICIONES DE TÉRMINOS BÁSICOS……18
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA…… 27
3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN……27
3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN……27
3.3. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN……28
3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA……29
3.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN……31
3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS……..32
3.7. PROCESAMIENTO DE DATOS……...33
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN……... 34
4.1. RESULTADOS……34
4.2. DISCUSIÓN……....49
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES……50
5.1. CONCLUSIONES……50
5.2. RECOMENDACIONES……..51
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA……...53
ANEXO……..55

# ÍNDICE DE TABLAS

**Pág.**

**Tabla 1.** Operacionalización de las variables…… 9

**Tabla 2.** Desarrollo económico de los MYPES del mercado de Bellavista…..34

**Tabla 3.** Condición de su negocio…….. 36

**Tabla 4.** Tiempo de trabajando en el rubro……... 37

**Tabla 5.** Ingreso promedio mensual del negocio…… 38

**Tabla 6.** Régimen tributario……..39

**Tabla 7.** Número de trabajadores……... 40

**Tabla 8.** Formas de trabajo……..41

**Tabla 9.** Entidades que le han brindado financiamiento……..42

**Tabla 10.** Frecuencia que solicita un crédito……..43

**Tabla 11.** Crédito financiero se desarrollarse económicamente……..44

**Tabla 12.** Gestión financiera de su negocio…… 45

**Tabla 13.** Cuenta con un modelo de gestión financiera…… 46

**Tabla 14.** Modelo de gestión financiera le ayudó a mejorar su rentabilidad…..47

**Tabla 15.** Importancia de la capacitación al micro y pequeño empresario…….48

# LISTA DE FIGURAS

**Pág.**

**Figura 1.** Desarrollo económico de los MYPES del mercado de Bellavista…34

**Figura 2.** Condición de su negocio……...36

**Figura 3.** Tiempo de trabajando en el rubro…….37

**Figura 4.** Ingreso promedio mensual del negocio……38

**Figura 5.** Régimen tributario……39

**Figura 6.** Número de trabajadores…….40

**Figura 7.** Formas de trabajo……..……...41

**Figura 8.** Entidades que le han brindado financiamiento……...42

**Figura 9.** Frecuencia que solicita un crédito…….43

**Figura 10.** Crédito financiero se desarrollarse económicamente……44

**Figura 11.** Gestión financiera de su negocio……..45

**Figura 12.** Cuenta con un modelo de gestión financiera……..46

**Figura 13.** Modelo de gestión financiera le ayudó a mejorar su rentabilidad…47

**Figura 14.** Importancia de la capacitación al micro y pequeño empresario…..48

# RESUMEN

El objetivo general de la investigación es proponer un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista, es una investigación que no ha sido abordado en el pasado en el medio local, por lo que representa de importancia debido al incremento acelerado de la informalidad en estos comerciante, los mismo que se ven afectados para conseguir un financiamiento de las instituciones financieras, empresas financiera y otras dedicadas a la compra – venta de dinero, por carecer éstas de documentos que acrediten su formalidad. De otro lado, las micro y pequeñas empresas comercializadoras no cuentan con asesorías contables, tributarios, ni laboral; lo que obstaculiza en la formación de herramientas para lograr gestionar financieramente el apalancamiento necesario para la inversión en corto, mediano y largo plazo. El tipo de investigación es descriptiva – explicativa de nivel correlacional. De una población de 150 comerciantes MYPES del mercado de Bellavista, y fueron seleccionados 57 para ser parte de una encuesta de 14 preguntas sobre gestión financiera y su contribución a mejorar la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado Bellavista. Los resultados indican que el 75% de microempresarios opinan que un modelo de gestión financiera les ayudaría a mejorar su rentabilidad, ya que su gestión financiera la realizan en su mayoría empíricamente. Sin una base sólida como la que obtendrían si llevaran una contabilidad ordenada con sus respectivos estados financieros que reflejen sus operaciones y sirvan de base para proyecciones. De otro lado los resultados indican que el 65% de las MYPES comerciales del mercado Bellavista trabajan con capital propio, mientras que el 35% trabajan con financiamiento, en su

mayoría proveniente de prestamistas; así mismo se observa que el 50% no recurre a financiamiento de terceros, algunos por desconocimiento y otros porque no tienen acceso a líneas de financiamiento.

**Palabras claves:** Gestión financiera, situación económica y financiera, apalancamiento.

# ABSTRACT

The overall objective of the research is to propose a model of financial management to improve the economic-financial situation of the MSE of the Bellavista market traders, is an investigation that has not been addressed in the past in the local environment, by the representing of importance due to the rapid increase in the informal economy in these merchant, the same that are affected for financing of financial institutions, financial companies, and others engaged in the buying and selling of money, lack of documents proving their dependability. On the other hand, micro and small companies do not have consultants, accounting, tax, and labor; what hinders the formation of tools to manage financially necessary leverage for the short, medium and long term investment. The type of research is descriptive - explanatory correlation level. From a population of 150 traders MYPES Bellavista market, and 57 were selected to be part of a survey of 14 questions about financial management and its contribution to improve the economic financial situation of SMEs of the traders of the market Bellavista. The results indicate that the 75% of entrepreneurs say that a financial management model would help them to improve their profitability, since their financial management carried out it mostly empirically. Without a solid base as that would result if they take an accounting ordered with their respective financial statements that reflect their operations and serve as a basis for projections. On the other hand the results indicate that el 65% of the commercial market MSE Bellavista work with equity, while 35% work with financing, mostly from lenders; is likewise observed that 50% is not used to funding from third parties, some due to ignorance and others do not have access to lines of financing.



**Keywords:** Financial management, economic and financial situation, leverage.

# INTRODUCCIÓN

El Estado proporciona diferentes herramientas tanto de acceso a la formalidad como de mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa, son tantas las alternativas, que propone que al indagar en ellas parece correcto crear un Manual destinado a difundir sus bondades más que embestir su alcance y efectividad.

La informalidad es un fenómeno que vino de la mano con el comercio, muchos entendidos del tema observan la formalidad como el conjunto de requisitos establecidos por la ley, lo que nos llevó a preguntarnos qué condiciones determinan a una empresa como formal.

Problema que representa una limitante, frente a la posibilidad que tienen las micro y pequeñas empresas de acceder al financiamiento, ventaja que les permitiría; realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus negocios y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras).

Del análisis sobre la formalidad se observa que no existe un criterio exacto que determine su condición, actualmente una empresa formal actúa como informal basada en presupuestos de conveniencia propia. La formalidad se establece con diferentes presupuestos y conlleva también manejarse en forma correcta dentro del ámbito legal y moral.

Diferentes criterios apuntan a señalar que la formalidad es una desventaja, sin embargo, se buscó conocer que en realidad la informalidad es una desventaja competitiva. Se puede entonces dirigir la conducta de los micro y pequeños empresarios a una esfera de formalidad con todos los actores de un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica y financiera de

las MYPES en los comerciantes del mercado de Bellavista, habiéndose estructurado rigurosamente el desarrollo de la investigación de acuerdo al esquema estructurado por la Universidad Alas Peruanas, y consecuentemente dividido en tres capítulos, los mismos que a continuación se detallan:

En el capítulo I: Planteamiento del Problema, se empleó la metodología de la investigación científica, la cual fue utilizada desde la descripción de la realidad problemática, delimitación de la investigación, formulación del problema, objetivos de la Investigación, formulación de las hipótesis, diseño de la investigación, llegando a determinar la población y muestra, así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos, para culminar con la justificación e importancia de la investigación.

En cuanto al capítulo II: Marco Teórico, abarcó desde los antecedentes de la investigación, bases teóricas donde se desarrollaron las variables de propuesta de un modelo de gestión y mejorar la situación económica financiera de las MYPES, con el aporte de diferentes especialistas que trataron en forma amplia sobre estos temas considerados en el estudio, llegando a concluir con las definiciones ordenadas alfabéticamente de términos básicos.

En relación con el capítulo III: Resultados, Análisis e Interpretación de Resultados, se llevó a cabo el procesamiento de la información, la misma que fue trabajada en la parte estadística por cada una de las preguntas y representada en su respectivo gráfico, respaldadas con la interpretación de los resultados.

Finalmente, las Conclusiones y Recomendaciones fueron obtenidas como resultado de la tabulación de los datos obtenidos en las encuestas y comparadas con los objetivos en cumplimiento con las posibles respuestas planteadas al

problema, y en cuanto a las Recomendaciones, estas fueron planteadas a manera de sugerencias y/o propuestas, consideradas como viables para el presente estudio.

# CAPÍTULO I

# EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

## 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La actividad económica de un país y del mundo globalizado no sólo fluye por las inversiones de las grandes y medianas empresas establecidas, sino también por la activa participación en la economía por parte de los micros y pequeñas empresas, que en su conjunto mueven grandes cantidades de capital. Sin embargo, el gran problema que aqueja su desarrollo hoy en día, es que la gran mayoría de estas operan en la informalidad.

Este problema de informalidad representa una limitante, frente a la posibilidad que tienen las micro y pequeñas empresas de acceder al financiamiento, ventaja que les permitiría; realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus negocios y acceder a créditos en mejores condiciones (de tasa y plazo, entre otras). Este escenario se visualiza en las diversas economías del mundo, como:

En Chile, el micro y pequeñas empresas (MIPE) se caracterizan por su gran heterogeneidad desde el punto de vista de su estructura productiva y administrativa, presentando realidades muy diversas, desde empresas de una sola persona, trabajadores por cuenta propia, a empresas de 49 ocupados. La MIPE está presente en casi todos los sectores de actividad económica, sin embargo, el sector terciario del comercio, restaurantes y hotelería, los servicios financieros, empresariales, personales y sociales y el transporte son los que predominan. En menor medida está presente en

la agricultura, la industria manufacturera y la construcción (Oficina Internacional del Trabajo 2010). La situación del micro y pequeña empresa en Chile – 2010. Santiago, Chile (cap. I, IV, p.12, 14; 50-55). Consultado el 12 de diciembre del 2018 en: http://www.redmicrofinanzas.cl/web/wp-content/uploads/2010/07/Libro-Sercotec-OIT-Abril-2010.pdf).

Los micros y pequeñas empresas proveen el 58% de la ocupación privada en Chile. Por su distribución equilibrada a lo largo del país, las MIPES juegan un rol importante en el desarrollo económico regional; por ello, el gran desafío en el desarrollo del potencial económico de este sector, consiste en mejorar su productividad, competitividad y calidad de trabajo.

En el mundo actual existe la necesidad de ampliar mercados y entrar a un proceso de comercialización globalizada para mantener tasas elevadas de crecimiento. En ese sentido si todas las empresas de América Latina deben enfrentar la competencia de un mercado internacional globalizado para poder subsistir y desarrollarse; el problema es más grave para el micro y pequeñas empresas, las que además de sus problemas organizacionales y estructurales de base, deben enfrentar el reto de la competencia global.

En la actualidad la función financiera ha cobrado una especial relevancia en los micros y pequeñas empresas en el Perú. Las múltiples posibilidades y alternativas de inversión a las que ha de enfrentarse una empresa, así como las diferentes fuentes de financiación a las que puede acudir para realizar esas inversiones, conducen a la necesidad de un conocimiento más amplio de las distintas alternativas con el fin de adoptar las decisiones más adecuadas.

Por ello la presente investigación se desarrollado con el propósito de dar a conocer a los agentes MYPE (micro y pequeños empresarios), la gran importancia de la gestión financiera o de movimiento de fondos, para lo cual presentamos un modelo sencillo de gestión financiera.

El interés de este modelo de gestión financiera es que ayuden a la administración de potenciales fuentes de riqueza en el proceso de fortalecimiento empresarial de las MYPE, para mejorar su situación económica-financiera.

Las MYPES no disponen una adecuada estructura de capital financiero, es decir de origen de fondos del pasivo y patrimonio, lo que genera que no dispongan de los recursos económicos y financieros para mantener un crecimiento coherente.

Las MYPES no formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que se necesitan para satisfacer al accionista o inversionista. Y los resultados que obtengan tal vez en algunos casos solo sean medidos empíricamente y sin los criterios profesionales suficientes. Todo esto se considera como una deficiencia en la decisión de dividendos o rentabilidad sobre inversiones de gestión financiera de la empresa y por ello incide en la falta de desarrollo empresarial.

Otro punto importante que afecta el desarrollo de las MYPES, es el no considerar a los riesgos tanto internos como externos demostrando una mala política de planeamiento.

En el Perú se realiza una subdivisión cuando se habla de MYPE: Micro Empresa (de 1 a 10 personas), Pequeña Empresa (de 11 a 50

personas). Se utiliza la palabra MYPE para referirse a micros y pequeñas empresas, y posteriormente se regula esta denominación en el artículo 11° de la Ley N° 30056, publicada el 02 de julio del 2013, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Advierte este artículo la modificación de los artículos 1°, 5°, 14°, y 42° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, quedando modificado el artículo 1° del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, que señala que:

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

### 1.2.1. Problema General

- ¿De qué manera la propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista?

### 1.2.2. Problemas Específicos

- De qué manera el diagnóstico de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.

- De qué manera la propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.

- De que forma el grado de formalidad e informalidad incide en la gestión financiera en las MYPES del mercado de Bellavista.

- De qué modo el uso adecuado de financiamiento mejora la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado Bellavista.

## 1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

### 1.3.1. Objetivo General

- Proponer un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista.

### 1.3.2. Objetivos Específicos

- Diagnosticar el estado o situación de las MYPES en el mercado de Bellavista.
- Proponer un modelo de gestión financiera para el desarrollo económico de los microempresarios comerciantes del mercado de Bellavista.
- Determinar cuál es el grado de formalidad e informalidad en las MYPES del mercado de Bellavista.
- Establecer el grado del uso adecuado de financiamiento por los comerciantes del mercado de Bellavista.

## 1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

### 1.4.1. Hipótesis General

- La propuesta de un modelo de gestión mejora la situación económica financiera de las MYPES de comerciantes del mercado Bellavista

### 1.4.2. Hipótesis Específicas

- El diagnóstico de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.

- La propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.

- El grado de formalidad e informalidad incide en la gestión financiera en las MYPES del mercado de Bellavista.

- El uso adecuado de financiamiento mejora la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado Bellavista.

## 1.5. VARIABLES

### 1.5.1. Variable Independiente

- (X) Propuesta de un modelo de gestión.

### 1.5.2. Variable Dependiente

- (Y) Mejorar la situación económica financiera de las MYPES.

### 1.5.3. Operacionalización de las Variables

- Se describe en la siguiente tabla:

**Tabla 1. Operacionalización de las variables**

| Variable | Definición Conceptual | Dimensiones | Definición Operacional | Indicadores |
|---|---|---|---|---|
| V.I.<br><br>Propuesta de un modelo de gestión. | Cárdenas (2007). Es proponer un modelo de gestión, basado en la mejora financiera, que facilite a los MYPES desarrollar una actividad innovadora constante, acorde con los cambios tecnológicos. | Gestión financiera | Se pretenderá determinar, describir las características de la propuesta de un modelo de gestión de las MYPES materia de investigación mediante la aplicación de una serie de interrogantes indicadores formuladores de preguntas. | • Condición del negocio.<br>• Tiempo en las MYPES.<br>• Ingreso mensual del negocio.<br>• Régimen tributario.<br>• Número de trabajadores.<br>• Tipo de capital de trabajo. |
| V.D.<br><br>Mejorar la situación económica financiera de las MYPES | Domínguez (2005). Obtención de recursos o medios de pago, que s e destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. | Situación económica y financiera. | Se pretenderá determinar, describir las características de mejorar la situación económica financiera de las MYPES materia de investigación mediante la aplicación de una serie de interrogantes indicadores formuladores de preguntas. | • Entidades que le financiaron.<br>• Frecuencia que solicita crédito.<br>• Con el crédito financiero se desarrolló económicamente.<br>• Realización de gestión financiera.<br>• Modelo de gestión financiera.<br>• Ayuda a mejorar su rentabilidad.<br>• Modelo de gestión financiera.<br>• Importancia de la capacitación en gestión empresarial. |

## 1.6. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

### Justificación

Las MYPES en los últimos años aportaron considerablemente al aumento del empleo, como consecuencia ayuda a disminuir la pobreza y mejorar los estilos de vida, es por eso que es conveniente realizar la investigación por que permitirá tener una idea de la situación en la que se encuentra el comerciante del mercado de Bellavista y partiendo de eso implementar un sistema de gestión financiera que permita a los comerciantes mejorar su situación económica - financiera que es tan esperado por ellos, de esta manera le da una relevancia social ya que les permitirá reflotar sus negocios y mejorar su calidad de vida tanto para ellos como para su familia.

### Importancia

Dicho desarrollo es muy importante en la economía de la región, pues cuando las MYPES crecen, estas generan más puestos de trabajo. Asimismo, el aporte teórico y metodológico es de valiosa ayuda para otras investigaciones el cual puede ser de beneficio, consulta o guía para el desarrollo de estas, generando de esta manera, conocimientos, experiencias que permitan enriquecer el campo de la investigación y de esta manera desarrollar las cualidades que todo investigador debe tener para ser un profesional más competitivo en un mercado que se hace cada vez más exigente.

# CAPÍTULO II

# MARCO TEÓRICO

## 2.1. ANTECEDENTE DEL PROBLEMA

### 2.1.1. A Nivel Internacional

Correa, Ramírez y Castaño (2009). Colombia. “Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia”, artículo presentado por la Contaduría Universidad de Antioquía, quienes nos ilustran que en Colombia, se encuentra que la mayoría de empresas son MIPYMES (representan aproximadamente el 99% del total de empresas). Estos entes participan con una amplia contratación de mano de obra (más que las grandes empresas en su conjunto) y aportan cerca del 40% del PIB nacional. Esta situación hace pensar en este grupo de empresas como un factor que promueve el fortalecimiento de la economía y el bienestar de la sociedad en general. Es por ello que se debe replantear la gestión financiera en estas organizaciones con el fin de preservar su permanencia y aumentar su competitividad en un mercado internacionalizado como el que se presenta actualmente. De esta forma, el grupo de investigación partió del siguiente objetivo planteado en el proyecto: diseñar un modelo que responda a los retos de la competitividad nacional e internacional que enfrentan las MIPYMES colombianas.

De esta forma, algunos de los retos que deben enfrentar las MIPYMES y que se presentan como debilidades en este tipo de organizaciones son: administración con visión de corto plazo, escasa atención al tema de calidad, deficiente tecnología de producción, bajo nivel

de información, productividad insuficiente, escasas y costosas fuentes de financiamiento, recursos humanos poco calificados, estructuras organizativas inadecuadas y escasa atención a los mercados externos.

Peña (2016), Bolivia. “Las pequeñas y medianas empresas (pymes) y los factores de riesgo en el sector financiero de Bolivia”, proyecto de grado para obtener el grado de licenciado en Contaduría Pública, proyecto que refiere que en Bolivia la falta de políticas y oferta laboral por parte del Estado, determina que las PyME sean consideradas de gran importancia en el desarrollo económico, ya que al igual que las MyPEs son las mayores fuentes generadoras de empleo. Sin embargo, en muchos casos requieren de un capital efectivo para realizar sus pagos inmediatos, enfrentando una falta de liquidez para hacer frente a sus obligaciones. A esto se suma, el difícil acceso al financiamiento, por la inmensa cantidad de requisitos que solicitan las instituciones de crédito.

### 2.1.2. A Nivel Nacional

Alarco (2015). **“**Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector comercio rubro – artesanías del mercado San Pedro de la ciudad del Cusco- periodo 2015”, tesis la optar el título de Licenciada en Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, investigación que concluye, que en cuanto a las características de los empresarios estudiados, el 100% son adultos, el 60% son del sexo masculino, el 46% tiene secundaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las MYPE, el 70% lleva más de 5 años en la actividad empresarial y el 100% son formales. En cuanto al

financiamiento, el 80% financia su actividad con préstamos de terceros, el 100% de créditos otorgados fue en los montos solicitados y el 100% considera el financiamiento como una mejora en la rentabilidad del negocio, el 80% invirtió el crédito recibido en compra de mercaderías.

León, Sánchez y Jopen (2016). “Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”, Consorcio de investigación económica y social de la Pontificia Universidad Católica del Perú, que concluye que el género aparece como significativa en la decisión de solicitar un préstamo, principalmente entre aquellas que operan en actividades de servicios: es más probable que ellas soliciten un crédito que ellos; sin embargo, la probabilidad de que ellas lo obtengan es menor. En contraste, las entrevistas recogidas en Arequipa, Cusco, Piura y Trujillo referían mínima diferenciación o discriminación en el acceso y uso de servicios financieros. Por supuesto, ésta es sólo una percepción, que requiere mayor investigación representativa.

### 2.1.3. A Nivel Local

No existen trabajos de investigación en la región respecto al problema que se plantea en la presente investigación.

## 2.2. BASES TEÓRICAS

### 2.2.1. Antecedentes legislativos

Entre los antecedentes legislativos que sientan las bases al actual concepto de MYPE se encuentran:

- Decreto Ley 21435 “Ley de pequeña empresa del sector privado” (24/02/1976). Siendo el primer cuerpo normativo que definió a la pequeña empresa de acuerdo al monto de sus ventas en base a sueldos mínimos vitales (SMV) y determinando un régimen de promoción que incluía un sistema tributario preferencial e incentivos. Una de las particularidades de este Decreto Ley es el establecer que al superar el límite de SMV la pequeña empresa perdería los beneficios que la ley le concede.
- Decreto Ley 21621 Emitido en 1976, dispone la creación de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL). Se emite este Decreto Ley en el afán de diferenciar al patrimonio proveniente de la persona natural al de la persona jurídica. Hoy en día esta diferenciación ha sido superada, pues la MYPE es constituida por cualquier tipo societario: una persona jurídica, una sociedad o una EIRL.
- El Decreto Ley 23189, (19/07/1980) Establece a la pequeña empresa como ente unipersonal o EIRL, la cual será dirigida por su propietario quien ejercería las veces de trabajador. Esta norma establece el parámetro máximo de 10 trabajadores para actividades de producción y 5 para servicios; además fija como límite máximo de ingresos los 100 SMV para la pequeña empresa industrial y 50 SMV para la actividad comercial. Finalmente se establece un régimen tributario especial y un fondo de promoción.
- Decreto Ley 23310 (10/1978) Este Decreto Ley introdujo varias modificaciones al Decreto Ley 21435.

- Ley 23407 “Ley general de industrias” (05/1982) Determina el nuevo límite en las ventas de la pequeña empresa igual a 720 SMV de la provincia de Lima. Esta norma exonera a la pequeña empresa industrial del pago de impuestos de alcabala y revaluación de activos fijos.
- Ley 24062 “Ley de la pequeña empresa industrial” (01/1985) Amplía a 1500 SMV el límite anual de ventas y se crea un nuevo fondo de promoción con el pago de un aporte.
- Decreto Legislativo 705 (08/11/1991) Que determinaba como microempresa a la empresa que poseía un propietario trabajador con un límite máximo de 10 trabajadores y un valor anual de ventas no mayor de 12 Unidades Impositivas Tributarias (UIT); mientras que la pequeña empresa no debía superar el poseer 20 trabajadores y 25 UITs en ventas. Esta ley otorga relevancia a la MYPE, por ser capaz de dar empleo a la mano de obra no calificada.
- Ley 28015 “Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa” (03/07/2003) Establece el concepto actual de MYPE y mantiene su vigencia en algunos artículos que no fueron modificados por sus sucesoras. Más adelante se realizará una comparación de sus criterios para calificar a la MYPE. Esta Ley además simplifica trámites, otorga herramientas de promoción y establece un régimen laboral y tributario especial.
- Normas vigentes y comparación de los cambios más significativos En la actualidad en tanto a la normativa vigente para la MYPE existen diferentes normas de promoción y fomento para su

desarrollo, por ello se analizará las Normas que poseen mayor relevancia, es decir la Ley 28015, el Decreto Legislativo 1086 y su reglamento. El escenario para el ingreso al mercado de la MYPE posee:

- Políticas que fomentan la participación de la MYPE en las compras estatales, pues se les otorga un tratamiento especial por medio de bonificaciones.
- Normativa que proporciona nuevos parámetros para identificar una MYPE - Cambios en el régimen laboral y tributario.

La normativa de promoción de la micro y pequeña empresa define a este sector según dos parámetros: nivel de ventas y cantidad de trabajadores. Sin embargo, como se señaló, estos parámetros han sufrido variaciones a partir de septiembre de 2008 con la actual Ley MYPE (Decreto Legislativo 1086), como se aprecia en la siguiente tabla:

Parámetros que definen a una MYPE según la Ley 28015 y el Decreto Legislativo 1086.

| **Tamaño de empresa** | **Ley 28015** | | **D. Leg. 1086** | |
|---|---|---|---|---|
| | **N° de trabajadores** | **Monto de ventas** | **N° de trabajadores** | **Monto de ventas** |
| Micro | Hasta 10 | Hasta 150 UIT | Hasta 10 | Hasta 150 UIT |
| Pequeña | Hasta 50 | Hasta 850 UIT | Hasta 100 | Hasta 1700 UIT |

Cabe indicar que el D. Leg. 1086 únicamente realiza una precisión sobre las características de la MYPE, más no modifica el concepto de ella.

Según el análisis que realiza Julio Gamero Requena (2010):

(…) el decreto legislativo 1086 no alcanza a incorporar ningún mecanismo efectivamente promotor para el desarrollo competitivo de este sector. Salvo un potencial cofinanciamiento de la seguridad social (salud y pensiones) para el conductor y los trabajadores, la dación de esta norma se convirtió en el medio para extender el alcance del Régimen Laboral Especial (RLE) más allá del ámbito de la microempresa (de 2 a 9 trabajadores). (p.259)

La normatividad vigente es el Decreto Supremo Nº 013-2013-PRODUCE, publicada en el diario oficial el 28 de diciembre del 2013, establece las características de las MIPYME, según el cual una MIPYME debe reunir el criterio de ventas anuales equivalentes a Unidades Impositivas Tributarias (UIT):

| **Tipo de empresa** | **Equivalente a ventas máximas anuales en UIT** |
|---|---|
| Microempresa | hasta 150 |
| Pequeña empresa | de 150 hasta 1,700 |
| Mediana empresa | de 1,700 hasta 2,300 |

## 2.3. DEFINICIONES DE TÉRMINOS BÁSICOS

### 2.3.1. Definición de microempresa

Es así que a través del Decreto Legislativo N° 705, se define como microempresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

### 2.3.2. Escaso acceso al crédito

Debido, principalmente, a las siguientes razones: las MYPES son consideradas como de muy alto riesgo, insuficiente documentación contable - financiera. No poseen el nivel y tipo de garantías exigidas. Las instituciones financieras no han desarrollado una tecnología adecuada para su atención; y la escasa capacidad empresarial, tienen una cultura empresarial incipiente, el 70% de las MYPES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación.

### 2.3.3. Informalidad

Sólo el 18% MYPES posee RUC, el 78% de las MYPES urbanas están organizadas como persona natural con negocio propio. Y el 75% de las MYPES urbanas no cuenta con licencia de funcionamiento.

### 2.3.4. Generalidades sobre gestión financiera

La gestión financiera no se puede entender separada de la gestión de la administración y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio, pensemos que para lograr cumplir con los objetivos del negocio es necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales del negocio de los micros y pequeños empresarios.

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

### 2.3.5. Generalidades sobre el crédito

#### 2.3.5.1. Crédito

Término utilizado en el comercio y finanzas para referirse a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe

devolverse transcurrido cierto tiempo. Por tanto, el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor; los términos crédito y deuda reflejan pues una misma transacción desde dos puntos de vista contrapuestos. Finalmente, el crédito implica el cambio de riqueza presente por riqueza futura.

#### 2.3.5.2. Clases de créditos

- **Según el origen:**

  - **Créditos comerciales:** Son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa.

  - **Créditos bancarios:** Son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos.

  - **Créditos hipotecarios:** Concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido.

  - **Créditos contra emisión de deuda pública:** Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública.

- **Créditos internacionales:** Son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

- **Según el destino:**
  - **De producción:** Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.
  - **De consumo:** Para facilitar la adquisición de bienes personales.
  - **Hipotecarios:** Destinados a la compra de bienes inmuebles.

- **Según el plazo:**
  - **A corto y mediano plazo:** Otorgados por bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.
  - **A largo plazo:** Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, etc.

- **Según la garantía:**
  - **Personal:** Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.
  - **Real (hipotecas):** Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor.

- **A quienes está dirigido:**
  - A todos los bancos, financieras, cajas municipales y rurales; cooperativas de ahorro y crédito, que otorgan créditos a las

pymes debido a que son los mayores demandantes de financiamiento para sus inversiones y requieren de un producto que le permita optimizar el manejo financiero y tributario de su negocio. Sin embargo, esta modalidad de financiamiento también es requerida por asociaciones y personas naturales debido a sus beneficios financieros.

- **Documentos requeridos:**
  - Carta solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC, monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas.
  - Formatos de información básicas de clientes completamente llenadas.
  - Estados financieros de los dos últimos ejercicios económicos con notas y anexos, así como del último trimestre con el detalle de las principales cuentas.
  - Flujo de caja proyectado por el plazo total de la operación de los supuestos empleados para su elaboración.
  - Pro forma de proveedor en el caso de maquinarias y equipos.
  - Copia de declaración jurada del auto avalúo en el caso de inmuebles.
  - Sin embargo, se otorgan créditos para MYPES informales solo monitoreadas por el empleado responsable que otorgo el crédito.

- **Otras formas de financiamiento:**

  - **Pagaré:** Es un título de crédito o título valor que contiene la promesa incondicional de una persona (denominada suscriptora), de que pagará a una segunda persona (llamada beneficiaria o tenedora), una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo. Su nombre surge de la frase con que empieza la declaración de obligaciones: "debo y pagaré".

  - **Préstamo:** Es un tipo de financiamiento por el cual la entidad financiera se compromete a entregar al prestatario una cantidad de dinero con la facultad de usarlo y compromiso de devolverlo, mediante pagos periódicos durante el plazo convenido con la obligación de presentar garantías suficientes para cubrir los montos entregados.

    Al igual que el préstamo, el pago del pagare se realiza mediante pagos periódicos, que incluye la amortización del principal, los intereses, las comisiones, el costo de operar el crédito, etc. En el caso de préstamos, los intereses se calculan sobre los saldos hasta que este sea cancelado totalmente, es decir, se aplica el interés al rebatir. En el caso de pagare el banco cobra los intereses por adelantado.

- **Ventajas del préstamo:**

  **Para el prestamista**

  - Incrementa su grado de liquidez.

- Obtención de recursos financieros de libre disposición.
- Existen un mayor número de entidades otorgantes de préstamos.

**Para la entidad financiera**

- Incremento de sus colocaciones.
- La rotación del dinero es más veloz.
- Los plazos de recuperación son más breves.
- La tasa de interés que percibe es superior a la tasa de interés que paga.

- **Desventajas del préstamo:**

**Para el prestamista**

- Plazos cortos para el rembolso.
- Las garantías son requisitos indispensables.
- Se ven comprometidos los activos de la empresa.

**Para la entidad financiera**

- Incremento de la cartera pesada.
- Lentitud de realización de garantías.

### 2.3.6. MYPES: Micro y pequeña empresa:

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.

### 2.3.7. El comerciante y el empresario

El concepto fundamental del Derecho mercantil es el de empresario, la persona que realiza la actividad mercantil. A pesar de su importancia, el concepto empresario no está definido en el Código de Comercio (que, sin embargo, sí se refiere a él en numerosas ocasiones) y es quizá el más oscuro y discutido del Derecho mercantil, ya que se mezclan y entrecruzan al menos los siguientes términos: comerciante; empresario; empresa; y establecimiento mercantil.

Comerciante es el término tradicional que utiliza fundamentalmente el código de comercio. Lo define como las personas físicas que se dedican habitualmente al comercio, más las sociedades mercantiles o industriales.

### 2.3.8. Vendedores ambulantes

Un vendedor ambulante es aquella persona que se desplaza de un lugar a otro y no tiene un lugar determinado para comercializar sus bienes. Más que ello, un vendedor ambulante, es aquella persona que se desplaza de un lugar a otro vendiendo lo que pueda vender, los vendedores ambulantes no solo son aquellos que se sitúan en el centro a vender imitaciones de muñecos, o libretas o Cd's piratas, los vendedores ambulantes son también aquellas personas que venden aguaje, limones,

cajas de chicles y muchos más.

En los mercados el ambulante aún puede hasta alquilar el espacio donde vende sin embargo dicho ambulante desaparece ante una obligación de crédito o préstamo recibido; al extremo que vuelve en otro lugar, pero poniendo su establecimiento a nombre de su esposa o un hijo mayor.

# CAPÍTULO III

# METODOLOGÍA

## 3.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

Reúne las condiciones necesarias para ser denominado como: descriptiva - explicativa.

- **Descriptiva:** Se describe una realidad en todos sus componentes principales, en este caso la realidad que atraviesan las MYPES dentro de la formalidad e informalidad.
- **Explicativa:** Porque se explica los factores que conllevan a la formalidad o informalidad de las MYPES, y las características de las decisiones que toman en materia financiera.

## 3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La investigación responde al nivel correlacional, porque se relacionó la variable independiente, es decir, propuesta de un modelo de gestión con la variable dependiente mejorar la situación económica financiera de las MYPES.

Tamayo (2003) afirma: Busca fundamentalmente determinar el grado en que unas variaciones, en ciertos factores están acompañadas de variaciones en otro; sin embargo, en la investigación correlacional no se pretende señalar que las variaciones de unos factores sean necesariamente la causa de las variaciones en los otros, aunque ciertamente permite identificar asociaciones entre variables, siempre y

cuando se establezcan controles estadísticos para evitar que se presenten falsas relaciones. Una investigación de tipo correlacional supone identificar correctamente los factores que se toman y las situaciones apropiadas en donde se ven las relaciones. (p.71)

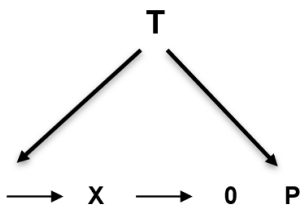
### 3.2.1. Método

Es el método descriptivo analítico que se utilizó para recoger, organizar, resumir, presentar, analizar y generalizar los resultados de las observaciones. Este método implica la recopilación y presentación sistemática de datos para dar una idea clara de una determinada situación. Las ventajas que tiene este estudio es que la metodología es fácil, de corto tiempo y económica. En el estudio descriptivo el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es como es y se manifiesta determinado fenómeno.

## 3.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación presenta un diseño no experimental, porque no se realizó ningún experimento, solo se procedió a describir y explicar los acontecimientos relacionados a la gestión financiera de las MYPES y su financiamiento.

Para cumplir con el objetivo de la investigación se aplicó el siguiente diseño:



**Donde:**

X = Realidad

O = Observación

P = Propuesta

T= marco teórico

## 3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

### 3.4.1. Población

Para la investigación se trabajó con una población de 150 comerciantes MYPES del Mercado de Bellavista.

### 3.4.2. Muestra

La muestra se determinó por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q \times N}{E^2 [N-1] + Z^2 \times p \times q}$$

**Donde:**

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una probabilidad del 95% de confianza.

P: Proporción de personas comerciantes MYPES que opinan que un modelo de gestión financiera NO mejorará la situación económica financiera de las MYPES en los comerciantes del Mercado Bellavista (p = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor p).

q: Proporción de personas comerciantes MYPES que opinan que un modelo de gestión financiera SI mejorara la situación económica financiera de las MYPES en los comerciantes del Mercado Bellavista (q = 0.5, valor asumido debido al desconocimiento del verdadero valor q).

E: Margen de error 5%.

N: Población.

n: Tamaño óptimo de muestra.

Entonces, a nivel de confianza de 95% y 5% como margen de error, tenemos las siguientes muestras óptimas:

$$n = \frac{(0,95)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 150}{(0.05)^2 (150 -1) + (0,95)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = \frac{0,9025 \times 0,5 \times 0,5 \times 69}{0,0025 \times 149 + 0,9025 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{33,8438}{0,3725 + 0,2256}$$

n = 56,58 personas comerciantes MYPES.

La muestra de estudio se seleccionó de manera aleatoria, quedando conformada por 57 comerciantes del Mercado Bellavista.

## 3.5. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

- **Espacial:** El nivel o ámbito geográfico en la que se desarrolla el trabajo es el distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali.

- **Social:** Está constituido por las micro y pequeñas empresas comerciales ubicadas en el mercado de Bellavista, distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, por eso los resultados, las conclusiones, y recomendaciones, beneficiarán al indicado distrito, así como al país en general, para establecer estrategias, programas y metodologías concretas en la gestión financiera de estas empresas y mejorar su situación económica.

- **Tiempo:** Es un trabajo de investigación de actualidad, porque la realidad exige el análisis de la normatividad vigente, en base al análisis de la gestión financiera y aplicando para ella el instrumento de la encuesta, donde el trabajo de campo se realiza recopilando información de la muestra encuestada.

- **Conceptual:** Se tomó en cuenta los conceptos teóricos según autores vinculados en materia de gestión financiera y situación económica y financiera en las MYPES.

## 3.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

### 3.6.1. Técnica

Esta investigación utilizó y aplicó las siguientes técnicas y sus correspondientes instrumentos.

- **Observación directa**

  Entrevistas aplicadas a los representantes de las MYPES formales e informales del mercado de Bellavista.

- **Análisis documental**

  Permitió analizar el contenido de las referencias bibliográficas sobre el tema objeto de estudio y elaborar el marco teórico de la investigación.

- **Encuesta**

  Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. Es impersonal porque el cuestionario no lleva el nombre ni otra identificación de la persona que lo responde. Las encuestas se aplicaron a los representantes MYPES del mercado Bellavista con la finalidad de conocer opiniones y perspectivas de estos, respecto a la actual gestión financiera de sus MYPES. Para responder a alternativas de solución.

  Se aplicó la guía de encuestas en las unidades de análisis de los microempresarios comerciales del mercado de Bellavista.

### 3.6.2. Instrumento

- **Cuestionario**

  Se elaboró un cuestionario con preguntas tipo cerrado y semiabierto, cuyas respuestas fueron tabulados en el programa Excel, determinando las frecuencias porcentuales para luego ser interpretados por los investigadores.

## 3.7. PROCESAMIENTO DE DATOS

Entiéndase por análisis o tratamiento estadístico, al procesamiento utilizado como medida de estudio colectivo para medir y procesar los datos extraídos de los instrumentos empleados, el mismo que facilita la comparación, el análisis y la interpretación de los datos del problema en estudio.

Para cumplir con los objetivos propuestos en el presente trabajo se estructuró una guía de encuesta como único instrumento para la recolección de datos. Esta guía de encuesta, fue aplicada individualmente a cada uno de los representantes de las MYPES del mercado de Bellavista.

Los datos obtenidos fueron ordenados en tablas y figuras estadísticos siguiendo el orden de los ítems o preguntas que aparecen en la guía de encuesta. Utilizando el programa informático en Excel.

# CAPÍTULO IV

# RESULTADOS Y DISCUSIÓN

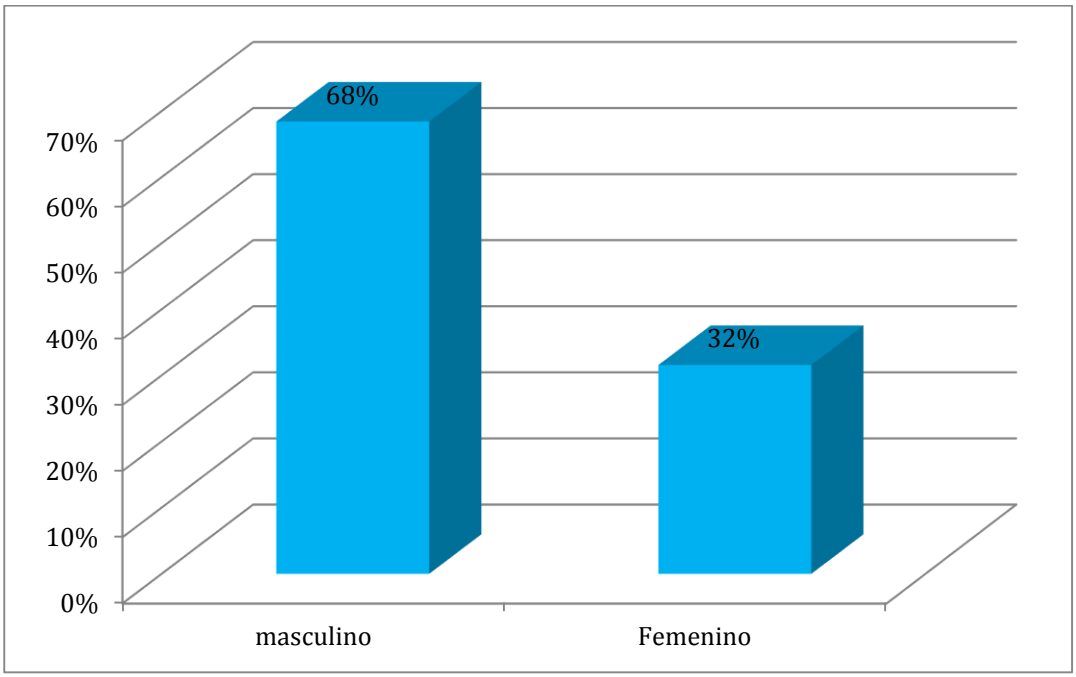
## 4.1. RESULTADOS

- Encuesta de opinión sobre el desarrollo económico de los microempresarios comerciantes del mercado de Bellavista.

**Tabla 2. Desarrollo económico de los MYPES del Mercado Bellavista**

| Genero | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Masculino | 39 | 68% |
| Femenino | 18 | 32% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 2.

**Figura 1. Desarrollo económico de los MYPES del mercado Bellavista**

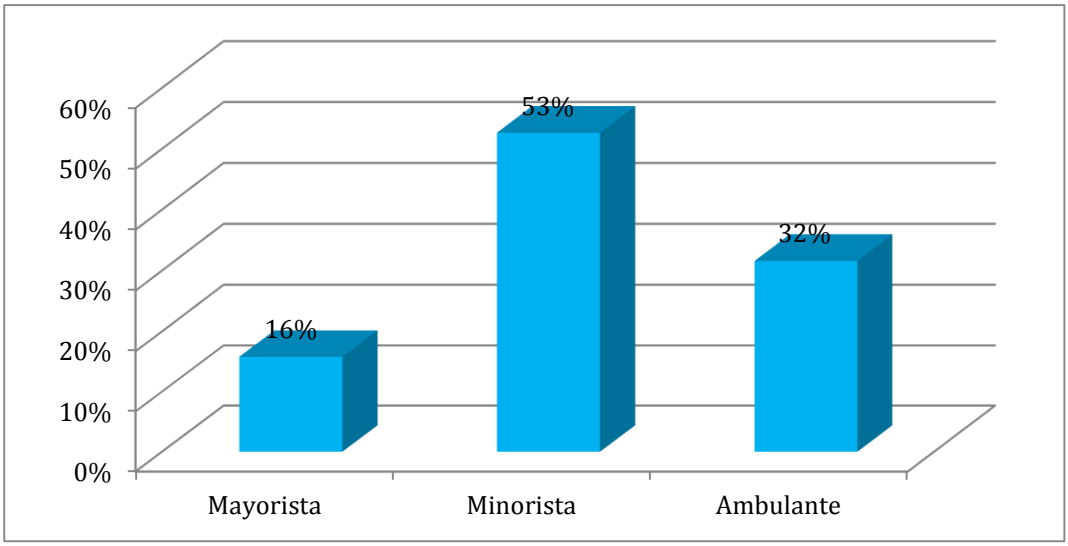
**Interpretación:**

Del total de los representantes de las MYPES encuestados se obtuvo que el 68% de los microempresarios comerciales del mercado de Bellavista son Hombres, mientras que el 32% son mujeres.

**Tabla 3. Condición de su negocio**

| Condición | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Mayorista | 9 | 16% |
| Minorista | 30 | 53% |
| Ambulante | 18 | 32% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 3.

**Figura 2. Condición de su negocio**

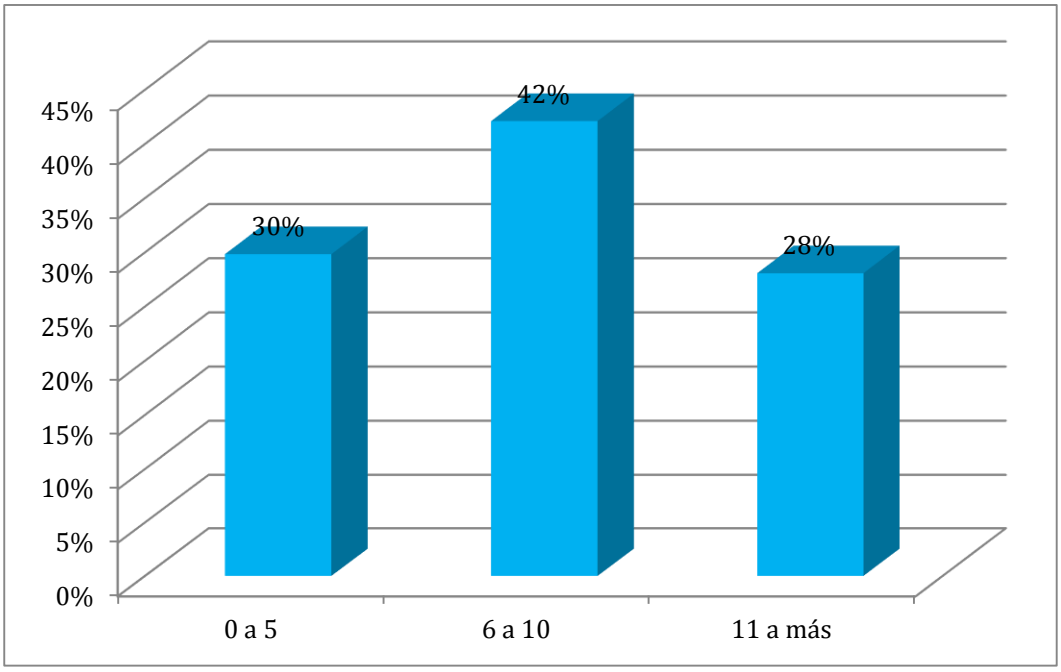
**Interpretación:**

Del total de las MYPES encuestadas, representadas por sus titulares o gerentes se determinó que el 52 % son minoristas, el 16% mayoristas y hay un buen número de ambulantes representando el 32% de la muestra, relatando que la mayoría de encuestados están constituidos como personas naturales con negocios, las cuales presentan menos posibilidades de poder acceder a créditos financieros.

**Tabla 4. Tiempo de trabajando en el rubro**

| Años de trabajo | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| 0 a 5 | 17 | 30% |
| 6 a 10 | 24 | 42% |
| 11 a más | 16 | 28% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 4.

**Figura 3. Tiempo de trabajando en el rubro**

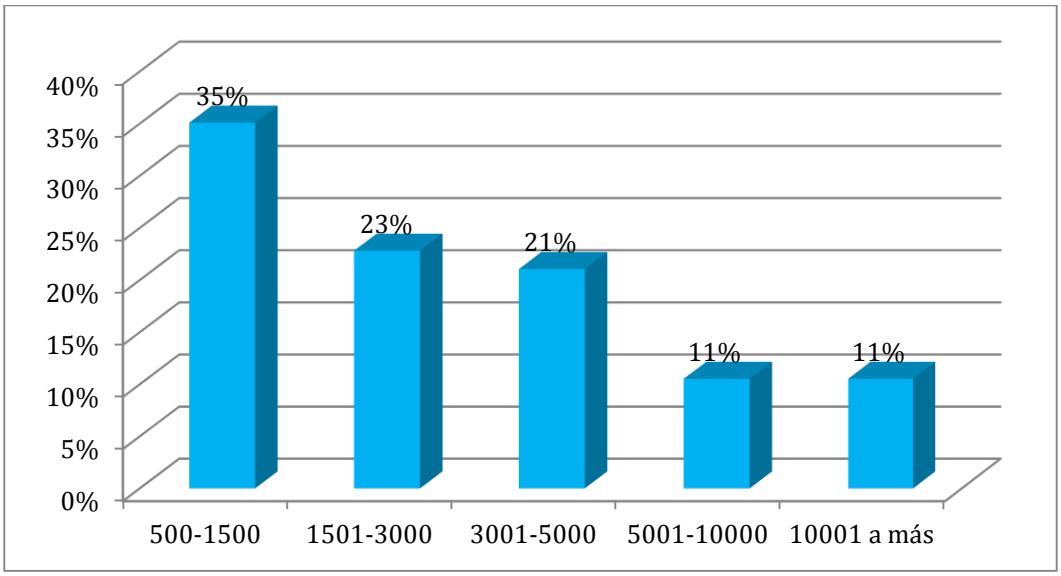
**Interpretación:**

El 30% de los comerciantes microempresarios del mercado de Bellavista llevan trabajando entre 0 y 5 años, mientras que el 42% de los entrevistados vienen trabajando de 6 a 10 años, y un porcentaje de 28% trabajan más de 11 años en el negocio.

**Tabla 5. Ingreso promedio mensual del negocio**

| Ingreso | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| 500-1500 | 20 | 35% |
| 1501-3000 | 13 | 23% |
| 3001-5000 | 12 | 21% |
| 5001-10000 | 6 | 11% |
| 10001 a más | 6 | 11% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 5.

**Figura 4. Ingreso promedio mensual del negocio**

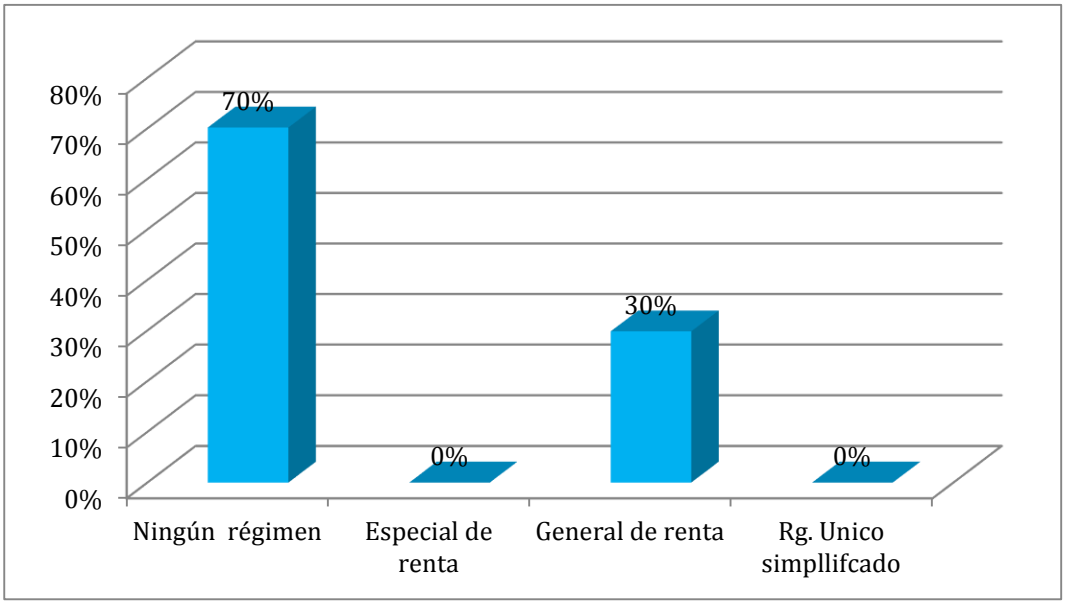
**Interpretación:**

De los 57 MYPES entrevistados la mayoría percibe ingresos mensuales entre 500-1500 soles, representando el 35%; los microempresarios que perciben entre 1501a 3,000 representan el 23%, mientras que las MYPES que perciben entre 3,001 a 5,000 soles representan el 21%, las menores cantidades de MYPES comerciales del mercado de Bellavista perciben ingresos promedio entre 5,001 a 10,000 soles que viene a ser el 11% de la muestra; el 11% manifestaron que perciben ingresos superiores a 10,001 a más.

**Tabla 6. Régimen tributario**

| Régimen Tributario | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Ningún régimen | 40 | 70% |
| Especial de renta | 0 | 0% |
| General de renta | 17 | 30% |
| Rg. Único simplificado | 0 | 0% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 6.

**Figura 5. Régimen tributario**

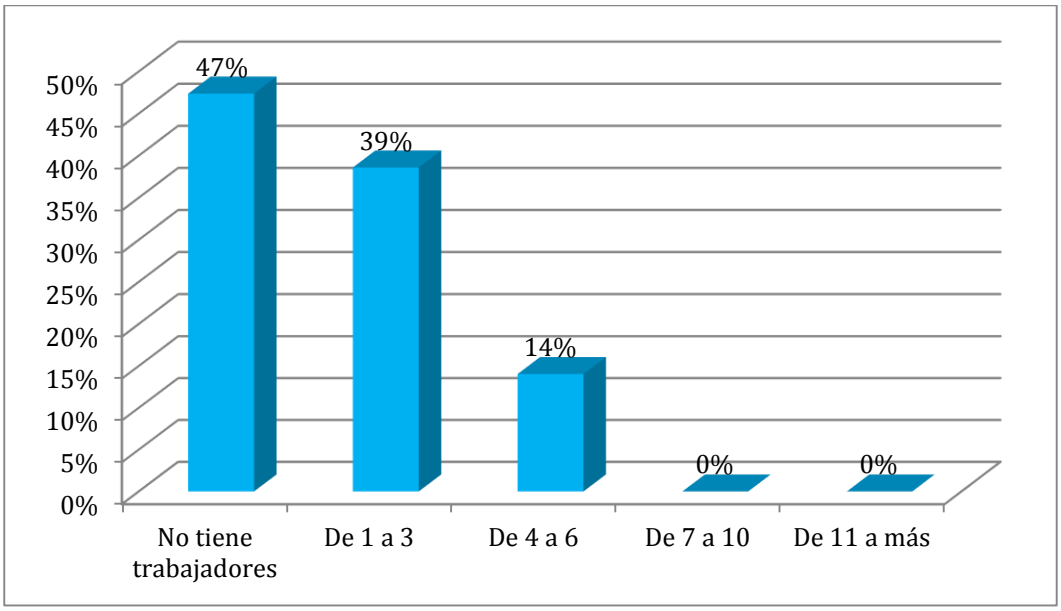
**Interpretación:**

Como observamos en la mayor cantidad de MYPES Comerciales del Mercado de Bellavista no pertenecen a ningún régimen tributario representando el 70% de los encuestados, mientras que los restantes se acogieron al régimen general del impuesto a la renta.

**Tabla 7. Número de trabajadores**

| N° Trab. | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| No tiene trabajadores | 27 | 47% |
| De 1 a 3 | 22 | 39% |
| De 4 a 6 | 8 | 14% |
| De 7 a 10 | 0 | 0% |
| De 11 a más | 0 | 0% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 7.

**Figura 6. Número de trabajadores**

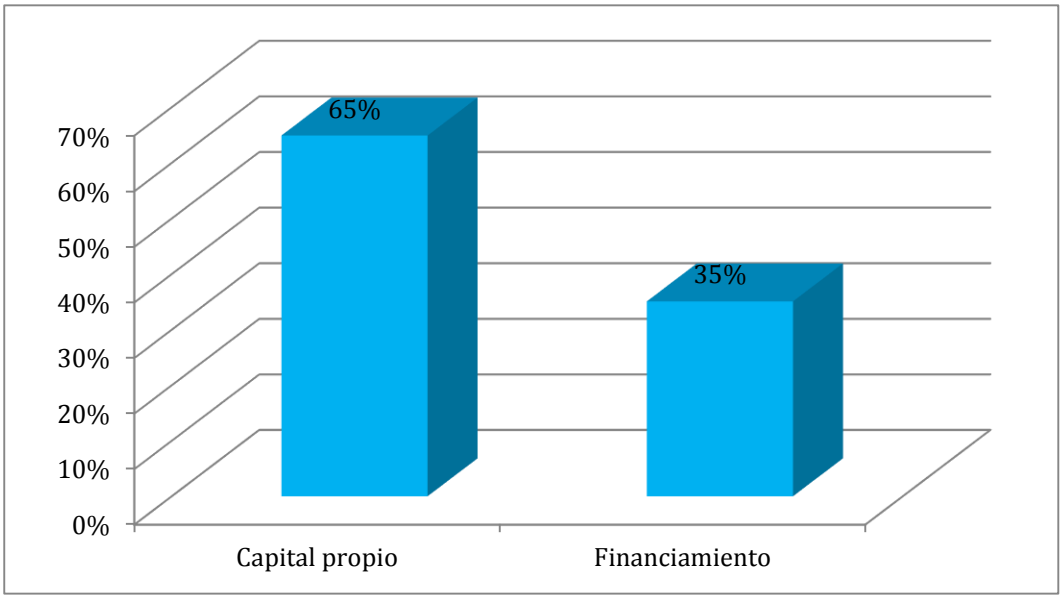
**Interpretación:**

Como se puede observar de la tabulación, una gran mayoría de los MYPES no cuentan con trabajadores que viene a representar el 47%, mientras que la menor cantidad de MYPES comerciales del mercado de Bellavista cuentan entre 1 a 3 trabajadores representando el 39%, y el resto 14% emplean entre 4 a 6 trabajadores.

**Tabla 8. Formas de trabajo**

| Prioridad | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Capital propio | 37 | 65% |
| Financiamiento | 20 | 35% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 8.

**Figura 7. Formas de trabajo**

**Interpretación:**

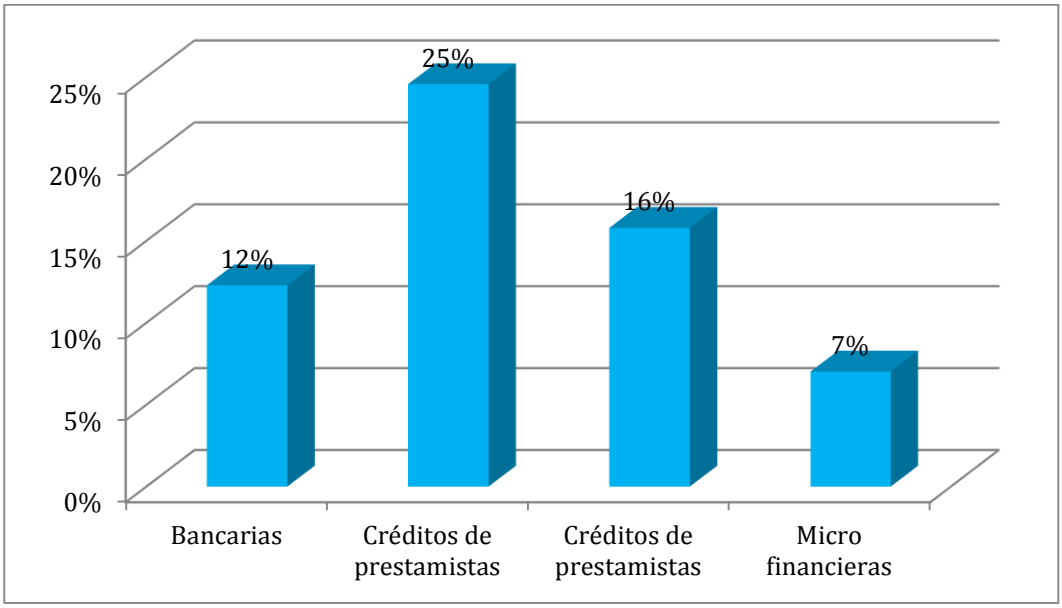
El 65% de los representantes de las MYPES comerciales del mercado Bellavista trabajan con capital propio, mientras que el 35% de los representantes de una MYPE comercial del mercado de Bellavista trabajan con Financiamiento.

Se observa que más del 50% no recurre a financiamiento de terceros, algunos por desconocimiento y otros porque no tienen acceso a líneas de financiamiento.

**Tabla 9. Entidades que le han brindado financiamiento**

| Entidades | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Bancarias | 7 | 12% |
| Créditos de prestamistas | 14 | 25% |
| Créditos de prestamistas | 9 | 16% |
| Micro financieras | 4 | 7% |
| Otros | 23 | 40% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 9.

**Figura 8. Entidades que le han brindado financiamiento**

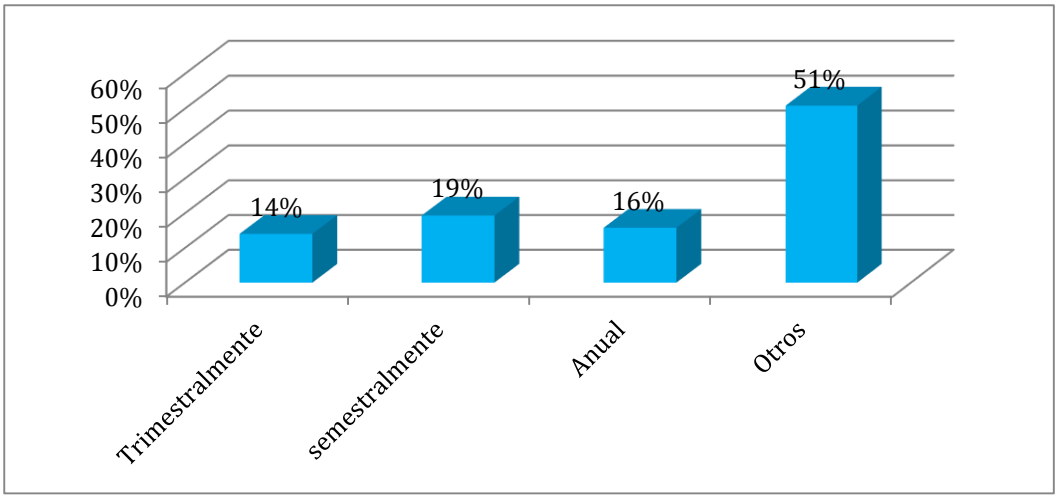
**Interpretación:**

La mayor parte de los representantes de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista optan por otras entidades para su financiamiento, mientras que la menor parte de los representantes MYPES comerciales optan por las micro financieras para su financiamiento.

**Tabla 10. Frecuencia que solicita un crédito**

| Frecuencia | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Trimestralmente | 8 | 14% |
| Semestralmente | 11 | 19% |
| Anual | 9 | 16% |
| Otros | 29 | 51% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 10.

**Figura 9. Frecuencia que solicita un crédito**

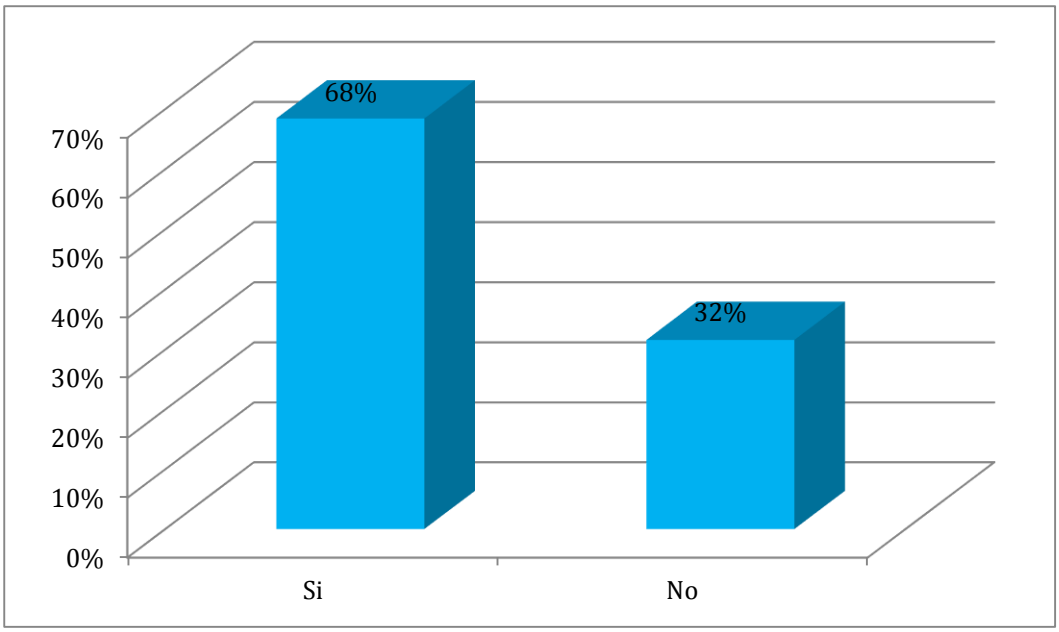
**Interpretación**:

La frecuencia en la que la mayor parte de los representantes de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista solicitaron un crédito, es cada semestre que representando el 19%, le sigue en importancia la frecuencia anual, con un 16%, seguido de una mínima diferencia de los que solicitan trimestralmente con un 14%. La frecuencia de otros, representa el mayor porcentaje de acogerse a créditos que es el 51% de los MYPES comerciales del mercado de Bellavista.

**Tabla 11. Crédito financiero se desarrollarse económicamente**

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 39 | 68% |
| No | 18 | 32% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 11.

**Figura 10. Crédito financiero se desarrollarse económicamente**

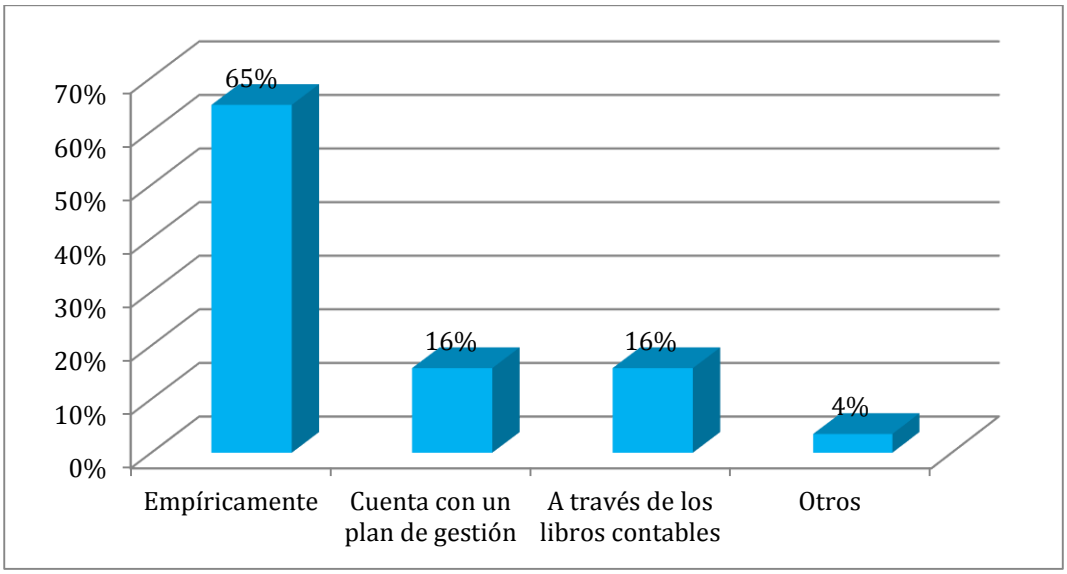
**Interpretación:**

El 68% de los representantes de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista opinan que el crédito financiero les ha ayudado a desarrollarse económicamente, mientras que el 32% opinan que el crédito financiero no les ha ayudado a desarrollarse económicamente, porque los intereses que pagan son muy elevados.

**Tabla 12. Gestión financiera de su negocio**

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Empíricamente | 37 | 65% |
| Cuenta con un plan de gestión | 9 | 16% |
| A través de los libros contables | 9 | 16% |
| Otros | 2 | 4% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 12.

**Figura 11. Gestión financiera de su negocio**

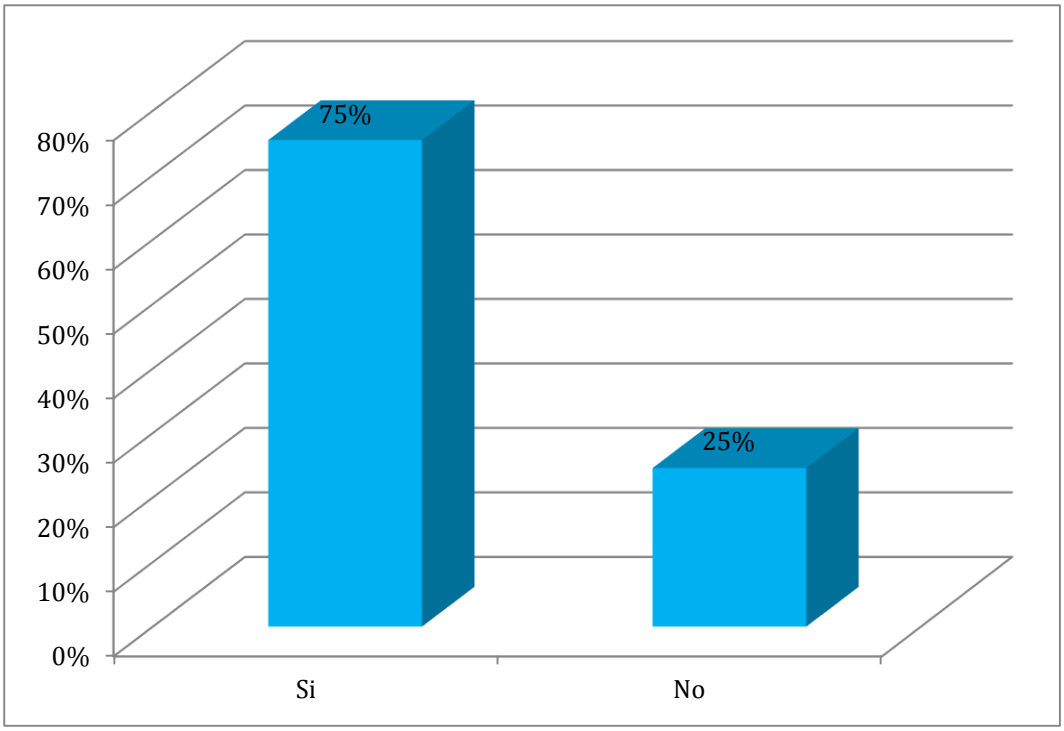
**Interpretación:**

El 65% de los representantes de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista realizan sus Gestiones Financieras de manera empírica, el 65%, mientras que el 4% lo realizan con apuntes en libretas; encontrando un porcentaje del 9% para aquellos representantes que cuentan con un plan de gestión y utilizan los datos a través de los libros contables.

**Tabla 13. Cuenta con un modelo de gestión financiera**

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 43 | 75% |
| No | 14 | 25% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 13.

**Figura 12. Cuenta con un modelo de gestión financiera**

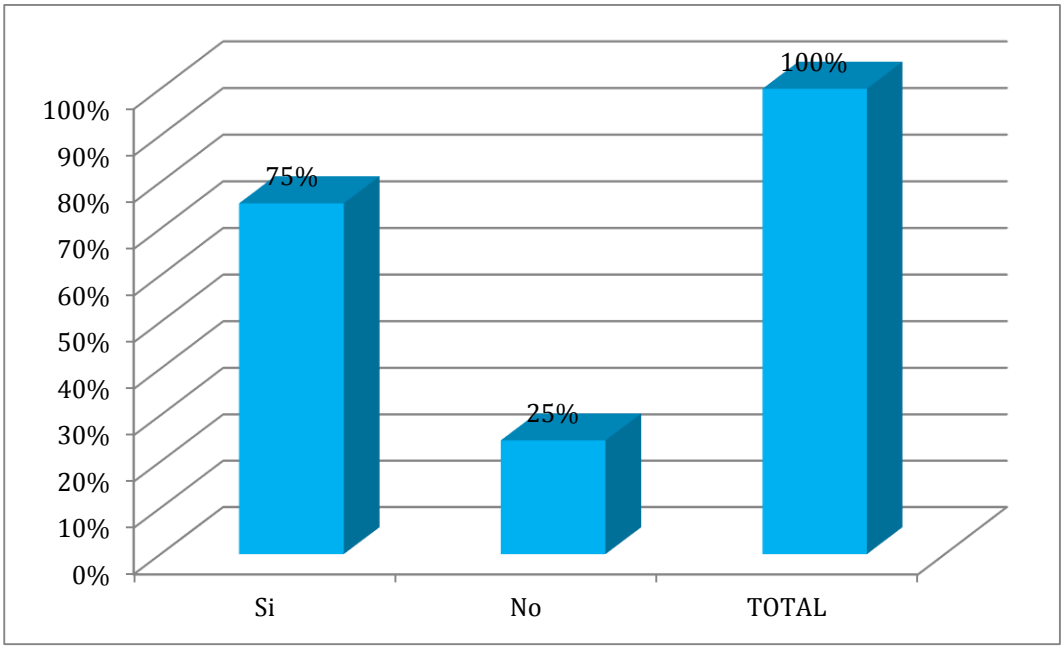
**Interpretación:**

El 75% de los representantes de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista les gustaría contar con un modelo de gestión financiera, mientras que el 25% no les gustaría contar con un modelo de gestión financiera, porque sería muy complicado su manejo.

**Tabla 14. Modelo de gestión financiera le ayudó a mejorar su rentabilidad**

| | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 43 | 75% |
| No | 14 | 25% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 14.

**Figura 13. Modelo de gestión financiera le ayudó a mejorar su rentabilidad**

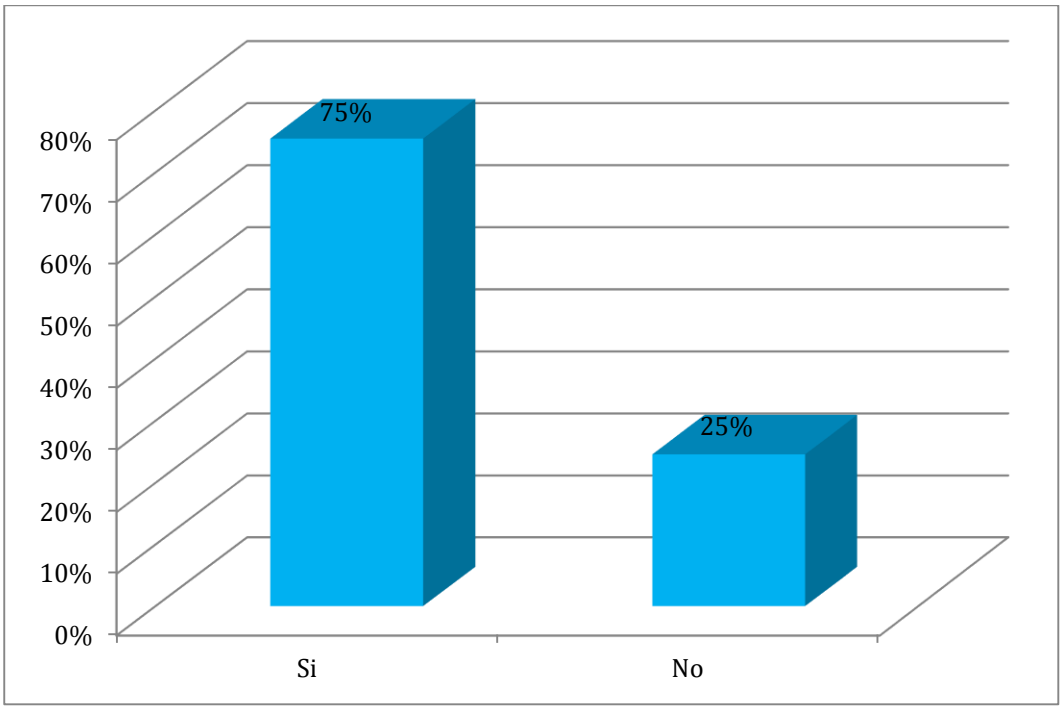
**Interpretación:**

El 75% de los representantes de la MYPES comerciales del mercado de Bellavista les gustaría contar con un modelo de gestión financiera, mientras que el 25% de estos representantes no les gustaría contar con un modelo de gestión financiera, porque sería muy complicado su manejo.

**Tabla 15. Importancia de la capacitación al micro y pequeño empresario**

| Capacitación | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 43 | 75% |
| No | 14 | 25% |
| TOTAL | **57** | **100%** |

Fuente: Propia de la Investigación.




Fuente: Tabla 15.

**Figura 14. Importancia de la capacitación al micro y pequeño empresario**

**Interpretación:**

El 75% de los Microempresarios Comerciales del mercado de Bellavista creen que es importante la capacitación al Micro y pequeño empresario para aplicar las herramientas de gestión empresarial, mientras que el 25% creen que no es importante la capacitación.

## 4.2. DISCUSIÓN

Se propone la aplicación de un modelo de gestión financiera en MYPES del mercado de Bellavista, se hizo una encuesta a 57 establecimientos comerciales, teniendo en cuenta los regímenes tributarios se aplicó al grupo la proyección de estados financieros teniendo en cuenta el modelo propuesto.

De acuerdo con los resultados encontrados en esta investigación se puede decir que el modelo de gestión financiera optimiza la gestión en los negocios aplicados, ya que el 70% mostró un crecimiento en sus resultados.

Los titulares de los negocios mostraron su interés por nuevas herramientas financieras para mejorar los resultados de sus negocios, es buena a pesar de sus limitaciones en cuanto a los conocimientos contables de estas personas. No cuentan con asesoramiento permanente en materia contable, tributaria y financiera, lo que conlleva a la mala práctica y desempeño de la misma.

# CAPÍTULO V

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 5.1. CONCLUSIONES

**1.** Del total de las MYPES encuestadas, representadas por sus titulares o gerentes se determinó que el 52% son minoristas, el 16% mayoristas y hay un buen número de ambulantes representando el 32% de la muestra, relatando que la mayoría de encuestados están constituidos como personas naturales con negocios, las cuales presentan menos posibilidades de poder acceder a créditos.

**2.** El 70% de los Microempresarios Comerciales del Mercado Bellavista no pertenecen a ningún régimen tributario, el 30% se han acogido al régimen general del impuesto a la renta.

**3.** El 47% de las MYPES comerciales del mercado de Bellavista no cuenta con trabajadores, el 39% cuentan entre 1 a 3 trabajadores, el 14% emplean entre 4 a 6 trabajadores.

**4.** El 65% de las MYPES comerciales del mercado Bellavista trabajan con capital propio, mientras que el 35% trabajan con financiamiento, en su mayoría proveniente de prestamistas; así mismo se observa que el 50% no recurre a financiamiento de terceros, algunos por desconocimiento y otros porque no tienen acceso a líneas de financiamiento, porque presentan dificultades para la ejecución de

garantías, o por el reducido tamaño empresarial y limitado volumen de ventas.

**5.** El crecimiento y sostenibilidad de las microempresas es débil principalmente por la baja calidad de gestión empresarial y limitada gestión financiera. El 75% de microempresarios opinan que un modelo de Gestión financiera les ayudaría a mejorar su rentabilidad, ya que su gestión financiera la realizan en su mayoría empíricamente. Sin una base sólida como la que obtendrían si llevaran una contabilidad ordenada con sus respectivos estados financieros que reflejen sus operaciones y sirvan de base para proyecciones.

## 5.2. RECOMENDACIONES

**1.** Las entidades bancarias y no bancarias deben poner más énfasis en el estudio del gran problema del crédito a los microempresarios, enseñando a sus clientes a invertir y desarrollarse; teniendo en cuenta que una vez que el microempresario ha tomado un crédito resulta muy simple ampliar la gama de otros productos con los cuales opera debiendo aplicar adecuadamente los fondos con el objeto de lograr la mayor rentabilidad de las inversiones.

**2.** Se recomienda una mayor capacitación a los microempresarios en técnicas contables y financieras fundamentalmente en gestión financiera a fin de que puedan asignar los fondos obtenidos mediante créditos, con criterios de rentabilidad y generación de valor agregado.

**3.** Se recomienda a los microempresarios que financien sus créditos dentro de términos formales a través de los bancos o entidades de micro finanzas y no recurran a los prestamistas cuyas tasas de interés son demasiado elevadas.

**4.** Se recomienda la formalización de sus negocios para evitar futuras multas y empezar a crear un historial para las entidades bancarias y no bancarias.

**5.** Se recomienda una reforma tributaria empezando por el acogimiento al régimen tributario que más les convenga dependiendo de las características y necesidades de cada empresa o negocio. Así como la elaboración de los Estados Financieros sin importar el régimen tributario al que pertenecen.

# REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA


Acuña, O. (2014). “Planteamiento de un modelo de gestión integral para algunas PYMES manufactureras bogotanas. Una herramienta para perdurar y crecer en el mercado local”.

Alarco, J. (2015). **“**Caracterización del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector comercio rubro – artesanías del mercado San Pedro de la ciudad del Cusco - periodo 2015”.

Centro de Producción y Capacitación en MYPES (2000). “Financiamiento, promoción y desarrollo de la pequeña y micro empresa”.

Correa, J.; Ramírez, L.; Castaño, C. (2009). “Modelo de gestión financiera integral para MIPYMES en Colombia”. Colombia: Universidad de Antioquía AA. 1226. Medellín.

Decreto Ley 21435 “Ley de pequeña empresa del sector privado”. (24/02/1976)

Decreto Ley 21621 Emitido en 1976, dispone la creación de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL).

Decreto Ley 23189. (19/07/1980) Establece a la pequeña empresa como ente unipersonal o EIRL

Decreto Ley 23310 (10/1978) Decreto Ley introdujo varias modificaciones al Decreto Ley 21435

Decreto Supremo Nº 013-2013-PRODUCE

Hernández, M. (2005). "Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas”.

Ley 23407 “Ley general de industrias” (05/1982).

Ley 24062 “Ley de la pequeña empresa industrial” (01/1985).

Ley 28015 “Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa” (03/07/2003).

León, J.; Sánchez, M.; Jopen, G. (2016). “Determinantes del acceso y uso de servicios financieros de las microempresas en el Perú”.

Peña, T. (2016). “Las pequeñas y medianas empresas (pymes) y los factores de riesgo en el sector financiero de Bolivia”.

Hernández, C. (2007). Diversificación de la. Administración Financiera para la Gestión Optima de la Policía Nacional del Perú”.

Rivera, M. (2001), Impacto en el Proceso de Toma de Decisiones Clave Empresarial.México:http://www.claveempresarial.com/soluciones/notas/nota010326b.shtm

Salom, G.; Shulterbrandt, S. (2002). Las Empresas, Las Mypes y Latinoamérica, Inter. En: Revista Inter Forum. Consultado el 12-10-2018 en: http://www.revistainterforum.com/espanol/articulos/020302artprin3.html

Tamayo, M. (2003). El proceso de la investigación científica. México: Editorial Limusa S.A.

# ANEXO

# ANENO 1

# MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO**: **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA PUCALLPA 2018".**

| PROBLEMA | OBJETIVOS | HIPÓTESIS | VARIABLES | INDICADORES | METODOLOGÍA |
|---|---|---|---|---|---|
| **PRINCIPAL**<br><br>¿De qué manera la propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista?<br><br>**ESPECÍFICOS**<br><br>De qué manera el diagnóstico de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista. | **PRINCIPAL**<br><br>Proponer un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la situación económica financiera de las MYPES de Comerciantes del Mercado de Bellavista.<br><br>**ESPECÍFICOS**<br><br>Diagnosticar el estado o situación de las MYPE en el Mercado de Bellavista.<br><br>Proponer un modelo de gestión financiera para el desarrollo económico de los microempresarios comerciantes del mercado de Bellavista. | **PRINCIPAL**<br><br>La propuesta de un modelo de gestión mejora la situación financiera económica de las MYPES de comerciantes del mercado de Bellavista.<br><br>**ESPECÍFICAS**<br><br>El diagnóstico de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista. | **V. INDEPENDIENTE:**<br><br>Propuesta de un modelo de gestión.<br><br>**Dimensiones**<br><br>Gestión financiera | • Condición del negocio.<br>• Tiempo en las MYPES.<br>• Ingreso mensual del negocio.<br>• Régimen tributario.<br>• Número de trabajadores.<br>• Tipo de capital de trabajo. | **Diseño**<br>No experimental<br><br>**Tipo de Investigación**<br>descriptiva, explicativa. Con un nivel correlacional descriptivo.<br><br>**Métodos:**<br>Descriptivo - analítico.<br><br>**Población:**<br>150 constituida por empresarios MYPES del mercado de Bellavista. |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| De qué manera la propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.<br><br>De que forma el grado de formalidad e informalidad incide en la gestión financiera en las MYPES del mercado de Bellavista.<br><br>De qué modo el uso adecuado de financiamiento mejora la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista. | Determinar cuál es el grado de formalidad e informalidad en las MYPES del Mercado de Bellavista.<br><br>Establecer el grado del uso adecuado de financiamiento por los comerciantes del mercado de Bellavista. | La propuesta de un modelo de gestión financiera contribuye a mejorar la situación económica financiera de las MYPES del mercado de Bellavista.<br><br>El grado de formalidad e informalidad incide en la gestión financiera en las MYPES del mercado de Bellavista.<br><br>El uso adecuado de financiamiento mejora la situación económica financiera de las MYPES de los comerciantes del mercado de Bellavista. | **V. DEPENDIENTE:**<br><br>Mejorar la situación económica financiera de las MYPES.<br><br>**Dimensiones:**<br><br>Situación económica y financiera. | • Entidades que le financiaron.<br>• Frecuencia que solicita crédito.<br>• Con el crédito financiero se desarrolló económicamente<br>• Realización de gestión financiera.<br>• Modelo de gestión financiera.<br><br>• Ayuda a mejorar su rentabilidad.<br>• Modelo de gestión financiera.<br>• Importancia de la capacitación en gestión empresarial.<br><br>. | **Muestra:**<br>57 empresarios MYPES del mercado de Bellavista.<br><br>**Técnica:**<br>Encuesta.<br><br>**Instrumento:**<br>Cuestionario. |

# ANEXO 2

# INSTRUMENTO DE TECOLECCIÓN DE DATOS

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADM. Y CONTABLES**
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

## ENCUESTA

**INSTRUCCIONES:**

La Técnica de la Encuesta, está orientada a buscar información de interés sobre el tema **"PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN, PARA MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS MYPES EN LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE BELLAVISTA";** al respecto, se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, elegir la alternativa que considere correcta, marcando para tal fin con un aspa (X) al lado derecho, su aporte será de mucho interés en este trabajo de investigación. Se le agradece su participación.

1. **¿Cuál es la condición de su negocio?**

   a) Mayorista ( )

   b) Minorista ( )

   c) Ambulante ( )

2. **¿Cuánto tiempo tiene trabajando en este rubro?**

   a) 0 a 5 años ( )

   b) 6 a 10 años ( )

   c) 11 años a más ( )

**3. ¿Ingreso promedio mensual del negocio?**

a) Si ( )

b) No ( )

**4. ¿Cree Ud. que el tipo de decisiones adoptadas en la utilización de los recursos económicos y financieros influye en la gestión empresarial de las medianas empresas?**

a) De 500 a 1,50[1]0 ( )

b) De 1,501 a 3,000 ( )

c) De 3,001 a 5,000 ( )

d) De 5,001 a 10,000 ( )

e) De 10,001 a más ( )

**5. ¿A qué régimen tributario pertenece usted?**

a) Ningún régimen ( )

b) Régimen especial de renta ( )

c) Régimen general de renta ( )

d) Régimen único simplificado ( )

**6. ¿Con cuántos trabajadores cuenta Ud.?**

a) De 1 a 3 ( )

b) De 4 a 6 ( )

c) De 7 a 10 ( )

d) De 11 a más ( )

**7. Ud. como microempresario trabaja con:**

a) Capital propio ( )

b) Financiamiento ( )

**8. ¿Qué entidades le han brindado financiamiento?**

a) Entidades bancarias ( )

b) Créditos de prestamistas ( )

c) Micro financieras ( )

d) Otros

**9. ¿Con qué frecuencia solicita Ud. un crédito?**

a) Cada trimestre ( )

b) Cada semestre ( )

c) Cada año ( )

d) Otros ( )

**10. ¿Ud. considera que el crédito financiero le ha permitido desarrollarse económicamente?**

a) Si ( )

b) No ( )

**11. ¿Cómo realiza la gestión financiera de su negocio?**

a) Empíricamente ( )

b) Cuenta con un plan de gestión ( )

c) A través de los libros contables ( )

d) Otro.

**12. ¿Le gustaría contar con un modelo de gestión financiera?**

a) Si ( )

b) No ( )

**13. ¿Ud. cree que el modelo de gestión financiera le ayudo a mejorar su rentabilidad?**

a) Si ( )

b) No ( )

**14. ¿Cree usted que es importante la capacitación al micro y pequeño empresario para aplicar las herramientas de gestión empresarial?**

a) Si ( )

b) No ( )

# ANEXO 3

# PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA

- **Modelo de gestión financiera:**

**Modelo:** Es un prototipo que por sus características es susceptible de imitación o reproducción.

**Gestión:** Es la acción y efecto de gestionar o administrar, implica acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer y organizar; por lo que la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa.

Un modelo es una representación simplificada y lógica de una situación real, que permite identificar los elemento o variables que la componen y la manera como se interrelacionan con el fin de entender el funcionamiento de un sistema y/o facilitar el análisis y la solución de un problema.

- **Formulación de un modelo de gestión:**

La planificación financiera es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el objeto de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos. La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos, metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

El diseño del modelo de gestión financiera planteado está enfocado en dar un tratamiento especial a las cuentas de mayor importancia en las

empresas, se ha determinado que tienen debilidades, esto va a permitir a que las MYPES puedan optimizar el uso de los recursos generados y la formulación de políticas que mejoren sus índices de actividad pues son los principales problemas que les conllevan a obtener un resultado negativo, a fin de mejorar los niveles de eficiencia y rentabilidad en sus negocios.

- **Propuesta de políticas de financiamiento:**

Dentro del modelo de políticas de financiamiento se propone lo siguiente para las MYPES.

- **Políticas de financiamiento**

  - Los créditos deberán ser oportunos y suficientes, con el menor costo posible con el fin de cubrir la necesidad por el cual fueron solicitados.
  - La empresa recurrirá a dos tipos de fuentes de financiamiento:

    **Fuentes Internas:** se podrá recurrir en cualquier momento que la empresa considere necesario, el principal es el aporte de socios: a través de la entrega de recursos. Adicionalmente se propenderá a que las utilidades sean reinvertidas en la empresa, para lo que la Junta de Accionistas deberá disponer que no se entreguen dividendos, sino por, al contrario, las utilidades pasen a la cuenta de utilidades retenidas. Se buscará un incremento de capital, en el menor tiempo posible.

**Fuentes externas:** se podrá hacer uso de recursos externos a través de la modalidad de créditos bancarios o mediante la Bolsa de Valores para:

- Ampliación de infraestructura debidamente justificada.
- Adquisición de tecnología de punta para uso de la empresa.

- **Planificación presupuestaria:**

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización.

Actualmente, los presupuestos se han convertido en instrumentos de gran importancia para la dirección, por cuanto, permite conocer el desenvolvimiento de la organización al comparar hechos y cifras reales con hechos y cifras presupuestadas, con la finalidad de tomar medidas correctivas que mejoren el control financiero y la actuación organizacional.

Los presupuestos sirven de medio de comunicación de los planes de toda la organización, proporcionando las bases que permitirán evaluar la actuación de los distintos segmentos, o áreas de actividad. El proceso culmina con el control presupuestario, mediante el cual se evalúa el resultado de las acciones emprendidas permitiendo, a su vez, establecer un proceso de ajuste que posibilite la fijación de nuevos objetivos.

- **Funciones de los presupuestos:**

  - La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.
  - El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
  - Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

- **Presupuesto de ventas:**

Las MYPES, brindan bienes o servicios a personas naturales y jurídicas, es así que los ingresos que se obtengan por la venta de los bienes o servicios en mención dependerán prácticamente de la gestión de ventas realizado por todo el personal de las empresas. La elaboración de un presupuesto de ventas es de gran importancia si se desea establecer un nivel adecuado de crecimiento de los ingresos futuros de la empresa que servirán en gran medida como capital de trabajo para llevar a cabo sus operaciones y permanecer en un mercado altamente competitivo.

Es importante mencionar que las empresas realizarán grandes esfuerzos por recuperar y ampliar su segmento de mercado hasta alcanzar el presupuesto de ventas fijado para los próximos años, es así que todo el personal deberá colaborar para llevar a cabo tal fin.

Dado el caso de que las MYPES no logren cumplir con las expectativas de ventas que se proponen es necesario tomar medidas que permitan mantener los mismos niveles de rentabilidad, esto se lograría reduciendo los costos operativos mediante la selección adecuada de proveedores y reducción de gastos posibles.

Sin embargo, es importante mencionar que las empresas utilizarán algunas estrategias como la de diferenciación y la concesión de créditos; que permitan, ampliar su segmento de mercado hasta alcanzar el presupuesto de ventas fijado.

Las MYPES, deberán considerar las siguientes políticas que le permitan alcanzar las metas fijadas en caso de observarse dificultades en el trascurso del período.

En este sentido se propone lo siguiente:

- **Políticas de ventas:**

  - Establecerán estrategias promocionales por un período de tiempo determinado, con el propósito de captar un número mayor de clientes e incrementar el nivel de ventas del bien o servicio. Para el efecto se tendrá bajo consideración los costos que esto podría representarle a la empresa.
  - Ofrecerán un descuento por bien o servicio prestado a los clientes que han adquirido nuestro servicio durante 1 año. Los clientes antiguos de la empresa se recomiendan, que la empresa ofrezca un descuento con la finalidad de ganar un cliente y sellar una venta significativa.

- Buscar alianzas estrategias con empresas que hagan uso del bien o servicio que ofrecen las MYPES, para el efecto se deberá ofrecer determinadas ventajas en torno a un precio preferencial acordado de acuerdo al monto de ventas que se adquieran.

**Presupuesto de costos de ventas:**

Para mantener niveles aceptables de rentabilidad es importante tener presente que no solo depende de la generación de ingresos por ventas sino que además es fundamental saber manejar la negociación con los proveedores y mantener relaciones adecuadas con personas o empresas que contribuyen a la prestación del bien o servicio hacia los clientes.

**Políticas de costos de ventas:**

- Para mantener o tratar de reducir los costos con relación a las ventas se pedirán variedad de por lo menos 3 cotizaciones por producto o servicio antes de realizar una compra; con el objetivo de analizar los costos, calidad de producto o servicio, modo de financiamiento, descuentos, etc., lo cual permitirá reducir el costo.
- El valor por costo de ventas para los siguientes cinco años no debe exceder del 65% del valor de las ventas presupuestadas para los años respectivos, este porcentaje se ha establecido tomando en cuenta el promedio de los últimos años.

- Buscar proveedores que proporcionen los mismos productos o servicios a un precio más factible para la empresa.

**Presupuesto de gastos:**

A ciertas funciones de servicios que forman parte de la empresa se les asignan cantidades específicas, para limitar la extensión de sus actividades. Estas actividades se pueden llevar a cabo en grande o pequeña escala, de acuerdo con lo que la empresa quiera financiar. En cada caso la administración establece la cantidad máxima que está dispuesta a erogar para esas funciones. La cantidad máxima que se asigna a cada departamento de servicio se da a conocer con frecuencia mediante un programa llamado presupuesto de gastos.

**Políticas de gastos:**

- Los gastos tendrán un incremento no mayor al 5% para los siguientes años, tomando en cuenta variables macroeconómicas como la inflación que para el año 2019 se estima que será de 3%.
- Los gastos totales no deben exceder más del 90% del valor de las ventas presupuestadas para los años siguientes.
- Los gastos de ventas tendrán un incremento del 1% en los siguientes años con la finalidad de atraer a más clientes como medida para incrementar las ventas.

- **Aplicación del modelo de gestión financiera:**

  - En aplicación del Modelo de Gestión Propuesto se implementan el uso del análisis horizontal de los estados financieros en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (MYPES).

**Tabla A. Estado de resultados – 2017**

| ESTADO DE RESULTADOS | |
|---|---|
| **DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017** | |
| **INGRESOS** | |
| VENTAS NETAS | 107,469 |
| **COSTO DE VENTAS** | 65,304 |
| **UTILIDAD BRUTA** | **42,165** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | |
| ADMINISTRACION | 8,924 |
| VENTAS | 13,385 |
| **TOTAL GASTOS OPERACIONALES** | **22,309** |
| **UTILIDAD OPERACIONAL** | **19,856** |
| **OTROS INGRESOS Y GASTOS** | |
| OTROS INGRESOS | |
| GASTOS FINANCIEROS | |
| **TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS** | **-** |
| **UTLIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | **19,856** |
| IMPUESTO A LA RENTA | 5,957 |
| **UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO** | **13,899** |

Fuente: Propia de la Investigación.

**Tabla B. Estado de situación Financiera – 2017**

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | |
|---|---|
| **DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017** | |
| **I ACTIVO** | |
| EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO | 6,810 |
| CUENTAS POR COBRAR | 16,570 |
| MERCADERIA | 7,763 |
| IMNUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO | 13,111 |
| **TOTAL ACTIVO** | **44,254** |
| **II PASIVO** | |
| TRIBUTOS POR PAGAR | 2,957 |
| REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR | 462 |
| CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS | 19,436 |
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | 0 |
| **TOTAL PASIVO** | **22,855** |
| **III PATRIMONIO** | |
| CAPITAL | 7,500 |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 13,899 |
| **TOTAL PATRIMONIO** | **21,399** |

| | |
|---|---|
| **TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** | **44,254** |

Fuente: Propia de la Investigación

Con el modelo de gestión financiera se pretende mejorar la situación económica de la empresa para lo cual se aplicará de la siguiente manera:

- Aplicando el presupuesto de ventas para el periodo o periodos posteriores.

**Tabla C. Presupuesto de ventas**

| PRESUPUESTO DE VENTAS (periodo 2017 - 2018) | | | |
|---|---|---|---|
| AÑOS | CRECIMIENTO | | PRESUPUESTO DE VENTAS |
| | PORCENTAJE | VALORES | |
| 2017 (Año base) | | | 107,469 |
| 2018 | 6% | 6,448.14 | 113,917 |
| 2019 | 6% | 6,835.03 | 120,752 |

Fuente: Propia de la Investigación.

- Presupuestamos el costo de ventas. Para los periodos siguientes al 2017 el costo de venta tendrá que ser menor o igual al proyectado a continuación.

**Tabla D. Presupuesto costo de ventas**

| PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS (periodo 2017 - 2019) | | | |
|---|---|---|---|
| AÑOS | PORCENTAJE | PRESUPUESTO DE VENTAS | PRESUPUESTO DE COSTO DE VENTAS |
| 2017 (Año base) | | 107,469 | |
| 2018 | 65% | 113,917 | 74,04 6.05 |
| 2019 | 65% | 120,752 | 78,48 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | 8.80 |

Fuente: Propia de la Investigación.

- Presupuesto de gastos. Se pronostica un aumento de los gastos no mayor del 5% por causa de la inflación pronosticada para el 2018. También se calcula gastos financieros provenientes del préstamo que se piensa realizar en el 2018.

**Tabla E. Presupuesto de gastos**

| **PRESUPUESTO DE GASTOS** | | | |
|---|---|---|---|
| | **2017** | **AUMENTO** | **2018** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | | | |
| ADMINISTRACION | 8,924 | 1% | 9,013.24 |
| VENTAS | 13,385 | 1% | 13,518.85 |
| **TOTAL GASTOS OPERACIONALES** | **22,309** | | **22,532.09** |
| **OTROS GASTOS** | | | |
| GASTOS FINANCIEROS | | | 2,712.00 |
| **GASTOS TOTALES** | **22,309** | | **25,244.09** |

Fuente: Propia de la Investigación.

- Proyección de las cuentas por cobrar. Este rubro se proyectará tomando en cuenta los porcentajes que se piensan manejar que son del 70% al contado y el restante 30% al crédito respetando los plazos de cobro establecidos en las políticas de cuentas por pagar.

**Tabla F. Presupuesto cuentas por cobrar**

| PRESUPUESTO CUENTAS POR COBRAR | | |
|---|---|---|
| **CONCEPTO** | **%** | **2018** |
| TOTAL VENTAS | | 113,917.00 |
| VENTAS AL CONTADO | 70% | 79,741.90 |
| VENTAS AL CREDITO | 30% | 34,175.10 |
| CUENTAS POR COBRAR | 34,175.10 | |

Fuente: Propia de la Investigación

- Proyección de cuentas por pagar. Teniendo en cuenta los porcentajes para realizar las adquisiciones a nuestros proveedores, se determina que el saldo corresponde a S/. 21,074. Ya que durante este periodo se pretende tener compras por S/. 70,245.

Finalmente, con los datos obtenidos proyectamos los estados financieros para esta empresa. Teniendo en cuenta el préstamo de S/ 10,000.

**Tabla G. Estado de resultados – 2018**

| ESTADO DE RESULTADOS | |
|---|---|
| **DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018** | |
| **INGRESOS** | |
| VENTAS NETAS | 113,917 |
| **COSTO DE VENTAS** | (74,046) |
| **UTILIDAD BRUTA** | **39,871** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | |
| ADMINISTRACION | (9,013) |
| VENTAS | (13,519) |
| **TOTAL GASTOS OPERACIONALES** | **(22,532)** |
| **UTILIDAD OPERACIONAL** | **17,339** |
| **OTROS INGRESOS Y GASTOS** | |
| OTROS INGRESOS | |
| GASTOS FINANCIEROS | (2,712) |
| **TOTAL OTROS INGRESOS Y GASTOS** | **(2,712)** |
| **UTLIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | **14,627** |
| IMPUESTO A LA RENTA | (4,388) |
| **UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO** | **10,239** |

Fuente: Propia de la Investigación.

**Tabla H. Estado de situación Financiera – 2018**

| ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | |
|---|---|
| **DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018** | |
| **I ACTIVO** | |
| EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO | 12,416 |
| CUENTAS POR COBRAR | 20,015 |
| MERCADERIA | 17,932 |
| IMNUEBLE MAQUINARIA Y EQUIPO | 13,111 |
| **TOTAL ACTIVO** | **63,474** |
| **II PASIVO** | |
| TRIBUTOS POR PAGAR | 203 |
| REMUNERACIONES Y PARTICIPACIONES POR PAGAR | 495 |
| CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES – TERCEROS | 21,074 |
| OBLIGACIONES FINANCIERAS | 10,064 |
| TOTAL PASIVO | 31,836 |
| **III PATRIMONIO** | |
| CAPITAL | 7,500 |
| RESULTADO ACUMULADO | 13,899 |
| RESULTADO DEL EJERCICIO | 10,239 |

| | |
|---|---|
| TOTAL PATRIMONIO | 31,638 |
| **TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO** | **63,474** |

Fuente: Propia de la Investigación.

De lo anterior se aprecia que la aplicación del modelo propuesto genera un incremento de las ventas producto de que la empresa opta por dar crédito a sus clientes, por generar un incremento en sus gastos de administración y ventas para lograr alcanzar este incremento en las ventas, así mismo por el uso del apalancamiento externo que utiliza la empresa para este periodo.